

## Der Sympathie-Atlas des Arms



### Bloß keine Berührungsängste!

Wer den anderen beim Flirten 1-2 Sekunden am Handrücken (1) oder Unterarm (2) berührt, bevor er nach der Telefonnummer oder einem Tanz fragt, hat mehr Erfolg. Eine Berührung am Ellenbogen (3) wirkt besonders in schwierigen Situationen unterstützend. Vorsicht am Oberarm (4) und der Schulter: Die eigentlich sympathische, kumpelhafte Geste wirkt, wenn man sich noch nicht lange kennt, eher dominant und herablassend.

# Die Körpersprache der Überzeugung

Sympathisch und vertrauenswürdig wirken, glaubwürdig sein – zu unserer Außenwirkung trägt die Körpersprache maßgeblich bei. Was die meisten dabei aber vergessen: Berührungen sind wahre Vertrauens- und Sympathieverstärker. Die Körpersprache-Expertin Monika Matschnig verrät die unbekanntesten Überzeugungs-Tricks

**Z**iemlich genau 0,5 Sekunden dauert es, bis unser Unterbewusstsein entschieden hat, ob uns ein Gegenüber sympathisch oder unsympathisch ist, ob wir ihn als kompetent oder inkompetent empfinden. Wie es uns gelingen kann, andere mit einer souveränen Wirkung zu überzeugen, weiß Deutschlands führende Körpersprache-Expertin Monika Matschnig: „Mit Worten kann ich vieles sagen – aber glauben werden Sie meinem Körper.“

### Wirkungskompetenz: eine reine Übungssache

Psychologen wissen: Unsere Wirkung auf unser Umfeld wird zu 59 Prozent von unserer Körpersprache bestimmt. Der Inhalt der Worte (22 Prozent) oder die Stimmlage (19 Prozent) haben im Vergleich dazu nur wenig Einfluss auf unser Image. Wie man lernt, sich das zunutze zu machen, ohne aufgesetzt und damit unglaubwürdig zu erscheinen, das ist Monika Matschnigs Spezialgebiet – „Wirkungskompetenz“ nennt sie diese

Fähigkeit und hat dazu gerade erst ein Buch veröffentlicht (siehe Buchtipps). „Oft werde ich gefragt: Kann man Wirkung etwa erlernen? So wie Gitarre spielen oder Spanisch?“, erzählt sie. „Die Antwort ist ganz klar Ja! Man kann sie trainieren, verbessern und gezielt einsetzen.“

### Mehr Vertrauen und Glaubwürdigkeit: Die Magie einer einzigen Berührung

„Vor allem Berührungen sind ein wahrer Vertrauens- und Sympathieverstärker“, erklärt die diplomierte Psychologin. „Aber sie werden in der täglichen Kommunikation viel zu selten eingesetzt!“ Welche Macht ihnen innewohnt, zeigen diverse Studien: Eine aufmunternde Berührung des Arztes am Arm führt zu besseren Behandlungsergebnissen. Berührt ein Kellner den Gast während des Restaurantbesuches, gibt der mehr Trinkgeld. Und erfolgreiche Sportmannschaften klatschen sich am häufiger ab als Verliererteams. Diesen Effekt nennen Psychologen das „Gesetz der Reziprozität“ oder auch das „Prinzip der Gegen-

seitigkeit“: Selbst eine beiläufige Berührung interpretiert unser Körper als „Ich helfe dir und bin bereit, dir etwas zu geben.“ Das ist häufig wertvoller als jede verbale Zustimmung“, weiß die Expertin. „Die Sympathiewerte steigen unmittelbar, das Vertrauen erhöht sich, die Glaubwürdigkeit steigt.“ Und: Unser Gegenüber ist eher bereit etwas zurückzugeben – Reziprozität eben. Doch Vorsicht: Eine unbedacht gewählte Berührung – oder im falschen Kontext angewendet – kann auch das genaue Gegenteil bewirken. Welche Gesten Sie wann und wie einsetzen können, lesen Sie auf den folgenden Seiten...

TEXT BLINDETXT FOTOS BLINDETXT

MONIKA MATSCHNIG



### Buchtipps

Monika Matschnig, „Die Macht der Wirkung – Selbstinszenierung verstehen und damit umgehen“, dtv Verlagsgesellschaft, 240 S., broschiert, 16,90 €



# So wirkt Ihr Handschlag



### Der Kommunikative

So sieht der perfekte Handschlag aus: Die Hände werden einander gerade gereicht, greifen mit leichtem Druck ineinander. Dabei berühren sich die Handinnenseiten mit der vollständigen Fläche. Die Arme sind abgewinkelt, sodass eine angenehme Distanz zwischen den beiden Personen besteht. Etwa drei Sekunden lang schüttelt man sich so leicht die Hände. Wichtig: Dem anderen dabei immer in die Augen sehen.



### Der Beherrschende

Seinem Gegenüber zusätzlich zum Händeschütteln noch die freie linke Hand auf die Schulter zu legen, ist eine klassische Dominanzgeste, die sich oft bei Politikern beobachten lässt. Sie fühlt sich für viele Menschen unangenehm an. Freundschaftlich wirkt dagegen eine Hand am Oberarm.



*zu lasch!*

### Der Schlawe Der Distanzierte

Feucht, kalt, ohne Kraft – dieser Handschlag fühlt sich an wie ein toter Fisch. Sekundenlang verweilt die Hand des anderen regungslos und ohne jegliche Spannung. Das wirkt entweder völlig verunsichert oder aber desinteressiert – beides nicht gerade der optimale erste Eindruck.



Das Sprichwort „Jemanden am ausgestreckten Arm verhungern lassen“ trifft auf diese Begrüßung im wahrsten Sinne des Wortes zu. Um so viel Distanz wie möglich zu schaffen, werden die Arme ganz ausgestreckt. Dieses Auf-Abstand-Halten signalisiert eindeutig: „Lass mich in Ruhe. Ich will mit dir nichts zu tun haben.“



**Ordne dich unter!**  
Dominante Menschen drehen die Hand des anderen schon beim Zugreifen so, dass ihr eigener Handrücken nach oben zeigt. Der andere muss sich darunter schieben und wird mit dieser Demutshaltung gezwungen, sich unterzu-

*dominant*





## Selbstberührung



1

die Finger

2

im Gesicht

### So überzeugen Sie sich selbst!

Sind wir nervös oder angespannt, wirken wir nicht gerade souverän und überzeugend. Hirnforscher der Universität Leipzig haben dafür eine Lösung gefunden: Berühren wir uns selbst an Wange oder Nase (2), beruhigt sich der Herzschlag, der Blutdruck sinkt, Stresshormone werden abgebaut. Auch das Reiben von Zeigefinger und Daumen (1), das Streicheln von Oberarm (3) oder -schenkel (4) hat diesen Effekt - es erinnert uns an die beruhigenden Berührungen unserer Eltern.

am Arm

3

am Bein

4

## Wohlfühl-Zone

45 Zentimeter – so nahe dürfen Fremde einem Menschen in unserem Kulturkreis kommen, damit er sich nicht belästigt fühlt. „Diese Distanzzone ist wichtig, um sich sicher zu fühlen“, erklärt die Körpersprache-Expertin. „Wer diese Regeln bricht, hinterlässt beim Gegenüber ein unangenehmes Gefühl.“ Eine Armlänge Abstand ist ideal. Übrigens: Die Innenflächen der Hand zu zeigen, wird mit Offenheit und Ehrlichkeit verbunden.



## Was das Händchenhalten über eine Beziehung verrät



Psychologen haben herausgefunden, dass sogar die Handstellung beim Händchenhalten etwas über das Mächtigkeitsverhältnis in einer Beziehung preisgibt. Daran ist zu leicht zu erkennen, wer das Sagen hat...

### Innig

Besonders häufig bei frisch Verliebten zu beobachten: Die Finger sind ineinander verknötet.



### Gleichberechtigt

Beide gehen auf gleicher Höhe. Der Handrücken zeigt jeweils seitlich zum Partner.



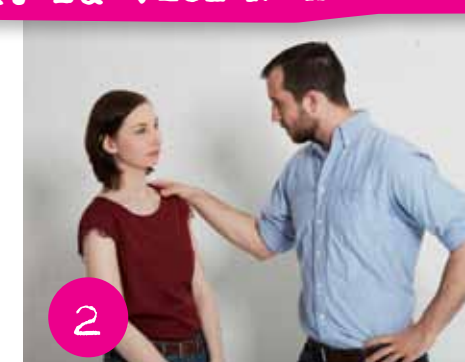
### Dominant

Dominiert ein Partner den anderen, zeigt sein Handrücken beim Händchenhalten nach vorne. Außerdem geht er meist einen Schritt vor dem Partner.

## Nicht zu viel Nähe! Die No-Gos



1



2



3

Übertreiben Sie es nicht mit der Nähe! Manchmal kann sie auch nach hinten losgehen. So wie diese drei Gesten:  
1) Der Bauch ist eine der verletzlichsten Körperzone und wird in bedrohlichen Situationen immer zuerst geschützt (z.B. durch Arme verschränken). Deshalb sollte man niemals jemanden, der einem nicht nahe steht, dort berühren.

2) Eine Berührung auf der Schulter ist dominant, herablassend und gibt dem anderen das Gefühl von Schwäche.  
3) Unsere Intimdistanz beträgt 45 Zentimeter. Nur enge Freunde, Partner oder Verwandte dürfen uns näher kommen, ohne dass wir uns bedrängt zu fühlen. Erst in „Armlängen-Abstand“ können wir ein angenehmes Gespräch führen.