

# „Lügen ist Schwerstarbeit“

Monika Matschnig ist Diplom-Psychologin und als solche Körpersprache-Expertin. Im VIA-Interview klärt sie auf, mit welchen Tricks man Lügner entlarvt.

Von Claudia Taucher

## FRESH CONTENT CONGRESS

Dienstag, 28. September 2021  
9 bis 18 Uhr  
Congress Graz  
[fresh-content-congress.com](http://fresh-content-congress.com)

*Die Beschäftigung mit Körpersprache ist längst in der Gesellschaft „angekommen“ – was hat sich seit Samy Molcho, dem Experten für nonverbale Kommunikation erster Stunde, getan?*

Samy Molcho ist mein großer Meister – von ihm habe ich unendlich viel gelernt. Nichtsdestotrotz war er in den Anfängen. Mittlerweile ist es ein größerer Studienzweig geworden. Nehmen wir die Mikroausdrücke, kleinste Bewegungen im Gesicht. Heute kann man aufgrund von neurologischen Befunden und moderner Technik viele andere Dinge wahrnehmen. Also das Studium der Körpersprache hat sich intensiviert, aber auch differenziert: Es gibt eine universelle Körpersprache, aber auch innerhalb der Kulturen gibt es Verhaltensweisen, die sich voneinander unterscheiden.

*Sie fordern in Ihrem Buch auf: „Vertrauen Sie Ihrem Bauchgefühl – so, wie Sie es als Kind getan haben.“ Sind Kinder die besseren Experten für Körpersprache?*

Sie nehmen ein bisschen mehr wahr, weil sie nicht diesen anerzogenen Blick haben. Es gibt Untersuchungen, dass Kinder tatsächlich besser erkennen, wer lügt, und sogar bei Politikern sehen, wer die Wahl gewinnen wird. Wir vertrauen später mehr dem Inhalt und müssen es lernen, die Intuition zuzulassen. Der sechste Sinn ist nichts anderes als das, was wir unbewusst im körperlichen Verhalten wahrgenommen haben. Wir können das Auge aber so schulen, nicht nur der Intuition zu vertrauen.

**„Empathische Menschen nehmen Lügen eher wahr. Empathie kann man trainieren.“**

Monika Matschnig



Foto: matschnig.com

## Buchtipp

**Monika Matschnig:**  
**Die Körpersprache der Lügner**  
Trickser und Schwindler entlarven  
Gräfe und Unzer Verlag, 2021



Foto: matschnig.com

*In den USA hat man versucht, durch in Körpersprache geschultes Flughafenpersonal verdächtige Personen zu identifizieren. Der Versuch scheiterte. Werden das Computerprogramme (eher) schaffen?*

Ja! Die künstliche Intelligenz ist in der Lage, sofort zu erkennen, ob jemand eine verdächtige Person ist, weil sie schnell im Rechnen ist. Menschen sind nicht in der Lage, Mikroausdrücke wahrzunehmen, das spielt sich alles in Millisekunden ab, und das ist in nur einem Kurs nicht lernbar. Der Mensch kann lernen, ganzheitlich zu sehen – das bleibt trotzdem mit einer Fehlerquote behaftet.

*Die Nachahme-Übung im Buch zielt auf Empathie: Durchschauen empathische Menschen Lügner leichter?*

Ja! Bei empathischen Menschen ist der Fokus auf das Gegenüber gerichtet. Man muss lernen zuzuhören und zuzusehen. Deshalb bin ich überzeugt, dass diese Menschen das eher wahrnehmen. Aus diesem Grund sollte man Empathie trainieren! Einige haben das Gespür, andere müssen das erst lernen.

*Tun sich Kinder auch hierbei leichter?*

Das ist abhängig von Temperament und Charakter – manche Kinder weinen, wenn ein anderes Kind geschlagen wird, andere nicht. Es hängt aber auch von der Erziehung ab und vom Vorbild der Eltern – wie ist beispielsweise der Umgang mit anderen Menschen in der Familie.

**„Ein brillanter Redner kann gut eine Lüge vortäuschen, hat seine Körpersprache aber wenig unter Kontrolle.“**

Monika Matschnig

*Sie behaupten im Buch, Lügen sei kognitive Schwerstarbeit – dennoch lügen wir sehr oft und das jeden Tag, um uns leichter durch den gesellschaftlichen Dschungel zu manövrieren. Ist das nicht ein Widerspruch?*

Man muss unterscheiden: Bei einer prosozialen Lüge – also einer „positiven Lüge“ (man schmeichelt z. B. damit dem anderen, Anm.) – fällt uns das relativ leicht. Kompliziert wird das, wenn es eine Lüge ist, um sich selbst zu schützen. Dann wird das eine kognitive Höchstleistung. Aber auch, wenn wir bei der Oma zum fetten Schweinsbraten eingeladen sind und mir schmeckt der nicht, aber ich muss mehrfach sagen, wie gut er ist. Wenn wir dauerhaft dieses Spiel vortäuschen, wird das anstrengend.

*Sie erläutern auch die Sprechweise von Lügnerinnen bzw. den Aufbau von Lügengeschichten. Womit tun wir uns von Natur aus leichter: mit der Analyse der Körpersprache oder der Sprechweise?*

Das ist abhängig vom Charakter eines Menschen. Auch, worauf man geschult oder trainiert ist. Entscheidend ist, dass wir beides im Blick behalten. Weil wenn ich ein brillanter Redner bin, kann ich gut eine Lüge vortäuschen, habe aber weniger die Körpersprache unter Kontrolle. Ich brauche Worte und die Körpersprache, um einen Vergleich zu sehen. Es gibt ein Experiment von Dr. Fox, der untersuchte, ob es gelingt, Wissenschaftler hinters Licht zu führen: Ein Schauspieler hat inhaltlichen Nonsens vortragen, das aber auf souveräne Art und Weise. Er schaffte es tatsächlich, die Wissenschaftler zu täuschen. Man muss →

1/4  
Injoy

## „Man sollte die Kraft und Stärke haben, sich immer wieder für das Vertrauen zu entscheiden.“

Monika Matschnig

beides abgleichen: Sprache und Körpersprache. Das Problem beim Lügen: Nehmen wir die klass. Situation: Ich glaube, mein Partner hat mich betrogen. In dieser Situation bin ich hochgradig emotional und deshalb bin ich gar nicht in der Lage zu beurteilen. Zuerst muss ich mich selbst beruhigen. Nur dann habe ich volle Aufmerksamkeit auf Sprache und Körpersprache.

*Wie und wo können uns Verhörtechniken in der Kommunikation mit Menschen unterstützen? In unserem Alltag haben wir es selten mit „Verhör-situationen“ zu tun ...*

Wie ein Verhör soll es natürlich nicht wirken! Deshalb die Regel Nr. 1: eine entspannte Atmosphäre schaffen, am Anfang Small Talk machen und dem anderen das Gefühl geben, dass man ihm nichts Böses will, sondern nur die Situation aufklären. Wenn man

das schafft, kann man die Baseline eines Menschen sehen! Und im Fall einer Lüge Abweichungen davon sehen. Tipp: einfach mal erzählen lassen, was passiert ist. Hören und schauen: Verändert der Mensch die Körpersprache? Verändert sich der Lidschlag? Die Stimmlage? Gibt es Girlandensätze? Wenn vieles davon zutrifft, dann wachsam sein! Es gibt ja die Chronologie der Lüge: lange Einleitung, kurzer Hauptteil, kurzer Schluss. Eine wahre Geschichte hat immer eine emotionale Einleitung und der Hauptteil



Foto: matschnig.com

wird sehr ausführlich erzählt. Bestehen Zweifel, kann man noch rückwärts erzählen lassen, denn das funktioniert bei Lügengeschichten nicht. Letzteres eignet sich eher nur bei Kindern oder Jugendlichen.

*„Die uns am nächsten sind, können uns am ehesten täuschen.“ Warum? Wir kennen ja ihre Baseline besonders gut!*

Bei Kindern funktioniert das noch recht gut, aber so ab dem zehnten oder zwölften Lebensjahr wissen Kinder genau, was sie nicht tun dürfen!

Auch Partner wissen das genau. Mein Mann hat es ja nicht leicht mit mir: Bei ihm ist es so, wenn ich nachhake, paralyisiert er! Wir machen mittlerweile einen Running Gag daraus. Ich möchte von meinem Mann belogen werden – häufig –, wenn es prosoziale Lügen sind!


*Sie sagen, es ist eine mentale Überforderung, wenn wir Lügner entlarven wollen – sehen, hören, interpretieren gleichzeitig: Wo setzt man zuerst an, was sollte/könnte man üben?*

Als Allererstes die Wahrnehmung der Körpersprache üben, weil man Sprache leichter kontrollieren kann! Bei Körpersprache gibt es immer Leaks. Das sieht man auch bei Politikern, die ja in Körpersprache oft bestens geschult sind; auch bei ihnen sickert immer ein körpersprachliches Detail durch. Wichtig: Ein einziges Signal hat KEINE Aussagekraft! Beispiel: der Autoverkäufer, ein supergünstiger Gebrauchtwagen. Ich frage: Wo ist der Haken? Ein Unfallwagen? Wenn er die Arme verschränkt, einen Schritt zurückgeht, mich seitlich ansieht und vielleicht auch noch die Lippen zusammenpresst, dann weiß ich, es stimmt etwas nicht. Man sollte üben, Menschen zu beobachten; Füße, Hände, Gesicht – ohne dass sich das Gegenüber durchschaut fühlt. Das ist NICHT schwierig! Das kann man täglich üben, gleichzeitig zu hören und zu sehen. Zum Beispiel eine Talkshow anschauen, eine Diskussion, und zwischendurch den Ton wegschalten. Dann die Emotionen in der Körpersprache wahrnehmen, so schult man sein Auge. Oder einfach einen Kaffee trinken gehen und Menschen beobachten.

*Büßen wir durch digitale Kommunikation an Empathie und Wahrnehmung ein?*

Erste Studien beweisen, dass Menschen weniger wahrnehmungsfähig und empathisch sind. Weil sie sehr viel allein sind und auch weil es bei Videocalls Emotions- und Empathieverlust gibt.

*Positives Abschlusswort vom Managementberater Reinhard K. Sprenger: „Kontrolle ist gut, Vertrauen ist besser.“ Dürfen wir noch auf unser Bauchgefühl hören?*

Und: Was macht ein HR-Manager, der sich fragt: Ist dieser Mensch vertrauenswürdig? Erste Frage: Ja! Und zweite: Das kann man abschreiben! Tendenziell sollen wir lernen, das Positive im Menschen zu sehen. Vertrauen ist eine Entscheidungssache und wenn ich mich für Misstrauen entscheide, beeinflusst das mein Gegenüber negativ. Ich muss mich entscheiden, dass der Mensch vertrauenswürdig ist! Das Gute vermuten! Ab und zu wird man vielleicht enttäuscht, man sollte aber die Kraft und Stärke haben, sich immer wieder für das Vertrauen zu entscheiden. 

## Zur Person

**MONIKA MATSCHNIG**

ist Diplompsychologin, Bestsellerautorin, mehrfach ausgezeichnete Keynote-Speakerin und ehemalige Leistungssportlerin. Seit mehr als 15 Jahren vermittelt sie ihr Know-how an Führungskräfte, Politiker und Privatpersonen. Die Expertin für Körpersprache und Wirkungskompetenz ist ausgebildete Erwachsenentrainerin und überzeugt nicht nur durch ihr fundiertes Fachwissen, sondern auch mit ihrer Eloquenz und nimmt ihr Publikum durch innovative Didaktik mit in ihr Lieblingsthema Körpersprache. Matschnigs Auftritte sind unterhaltsam und motivierend gleichermaßen. [matschnig.com](http://matschnig.com)



Foto: matschnig.com



## EXPORTLAND STEIERMARK

Unsere Betriebe stellen ihre Wettbewerbsfähigkeit tagtäglich eindrucksvoll unter Beweis. Drei Viertel aller in der Steiermark produzierten Waren werden exportiert. Das sichert Arbeitsplätze in der Region und steht für Wohlstand und die Qualität des Lebens der Menschen, die hier leben.

[steiermark.iv.at](http://steiermark.iv.at)



# Im Einsatz für die Gerechtigkeit

## Die Leistungen der AK Steiermark im Corona-Jahr 2020



**75.700.000**

**Euro für unsere Mitglieder herausgeholt**

In den Bereichen: Arbeitsrecht, Konsumentenschutz, Steuerrecht, Insolvenzrecht, Sozialversicherung und Pensionen, Bildungsförderung, u.v.m.



**284.000**

**Beratungen**

Zu den Themen: Arbeitsrecht, Steuerrecht, Konsumentenschutz inkl. Miet-/Wohnrecht, Pflegegeld, Insolvenzrecht, Sozialversicherung und Pensionen, Bildung u.v.m.



**528.000**

**Mitglieder vertreten wir Tag für Tag in der ganzen Steiermark**



**28.800**

**Aufrufe unserer Online-Rechner**



**147.600**

**Versand und Download von Broschüren und Foldern**



**12.700**

**Rechtsvertretungen, gerichtlich & außergerichtlich**

[akstmk.at/rechner](http://akstmk.at/rechner)

[youtube.com/arbeiterkammerstmk](https://www.youtube.com/arbeiterkammerstmk)

[facebook.com/akstmk](https://www.facebook.com/akstmk)

[ak.steiermark](https://www.instagram.com/ak.steiermark)

[www.akstmk.at](http://www.akstmk.at)



**GERECHTIGKEIT MUSS SEIN**

**Wir leben nicht von dem,  
was wir produzieren,  
sondern von dem,  
was wir verkaufen.**

Robert Bosch

**FRESH  
CONTENT  
CONGRESS  
2021**

Dienstag  
28. September 2021  
Congress Graz

[www.fresh-content-congress.com](http://www.fresh-content-congress.com)

## Der Fresh Content Congress bringt Ihnen ...

- ... frische Ideen für Ihr Business
- ... Inspiration, um andere oder neue Wege zu gehen
- ... neue Sichtweisen und öffnet Ihnen Ohren und Augen

## DATEN – FAKTEN – INFOS – TICKETS

400 Teilnehmer im Grazer Congress, mehrere 100 im Live-Stream

### TICKETS – INFOS – VERANSTALTER

Corporate Media Service | 8010 Graz | Joanneumring 6/2

Telefon: 0316/90 75 15-0 | E-Mail: [congress@cm-service.at](mailto:congress@cm-service.at)

**Ansprechperson:** Harald Kopeter, [harald.kopeter@cm-service.at](mailto:harald.kopeter@cm-service.at)

Tickets: [www.fresh-content-congress.com](http://www.fresh-content-congress.com)

Menschen kaufen nicht die besten Produkte,  
sie kaufen die Produkte, die sie am besten verstehen.

## Neue Wege im Business

## Wir sind mittendrin in der Veränderung!

Wir sind mittendrin in einer sich verändernden Businesswelt – das bedeutet, dass Unternehmer und Führungskräfte wendig und flexibel bleiben müssen, einfallsreich, positiv und nicht zuletzt: krisenfest und ausdauernd!

Für ein erfolgreiches Business braucht man immer wieder neue Impulse, insbesondere da uns die kommenden Monate und Jahre noch sehr fordern

werden. In vielen Branchen wird es keine Rückkehr in die alte Normalität geben, vielmehr sind Unternehmen und Unternehmer aufgerufen, eine neue Normalität zu schaffen.

Am FRESH CONTENT CONGRESS zeigen herausragende Fachleute neue Wege, frische Perspektiven und Alternativen in den Bereichen Sales, Marketing, Kommunikation und Unternehmertum.

„Wir leben nicht von dem,  
was wir produzieren, sondern  
von dem, was wir verkaufen.“

Robert Bosch



Foto: Lisa Maria Trauer

**Moderation:  
Sandra Thier**

**FRESH  
CONTENT  
CONGRESS**

Dienstag, 28. September 2021  
9 bis 18 Uhr  
Congress Graz  
[fresh-content-congress.com](http://fresh-content-congress.com)

Ein Tag voller Inspiration und Motivation wartet auf Unternehmer und Führungskräfte, die von den Besten lernen wollen. Und das sind die Menschen, die beim 4. FRESH CONTENT CONGRESS frischen Wind in unsere Köpfe bringen werden: Mike Dierssen, Philipp Maderthaler, Tobias Beck, Monika Matschnig, Ralf Schmitt und Harald Kopeter.

„Wer aufhört, besser werden zu wollen, hört auf, gut zu sein.“

Marie von Ebner-Eschenbach

# DIE SPEAKER

**Mike Dierssen**



Foto: Ralf Arnold

„Begeisterungsfähigkeit ist eine der bestbezahlten Fähigkeiten der Welt“ – davon ist Mike Dierssen überzeugt. Die Top-Verkaufskraft wird nicht geboren, sondern gemacht. Aus seinem spannenden Vortrag nimmt man eine Menge Kommunikationstipps sowie motivierende Hinweise, wie man das eigene Mindset pushen kann, mit.

**Monika Matschnig**



Foto: Katrin Bernhard

Wir wirken immer auf andere – aber wie? Wie wollen wir wirken? Wie sollen wir wirken, um das zu bewirken, was wir wollen? Die Diplompsychologin und Bestsellerautorin Monika Matschnig zeigt, wie Sie das mit Körpersprache erreichen, und vor allem, wie Sie andere Menschen erreichen! Zahlreiche Awards beweisen, dass diese Frau ihr Publikum erreicht.

**Philipp Maderthaler**



Foto: Campaigning Bureau

Der „Kanzlermacher“ von Sebastian Kurz ist Pionier des modernen Campaigning. Er wurde in den USA mit dem „Rising Star Award“ geehrt; in Österreich bekam Maderthaler 2018 die Auszeichnung „Unternehmer des Jahres“. In seinem Buch „Alles wird gut“ und in den Vorträgen zeigt er Wege zum Erfolg, zu persönlicher Erfüllung und Freiheit.

**Tobias Beck**



Foto: Patrick Reymann

„Ehrliche Worte und knallharten Realtalk“ verspricht der laut Focus beste Speaker im deutschen Sprachraum. Motivationspsychologie und Erfolgsprinzipien sind für alle da – und Tobias Beck macht Edutainment daraus. Für ihn fällt der Weltuntergang definitiv aus – er zeigt Wege auf, wie wir alle durch die Krise schaukeln.

**Ralf Schmitt**



Foto: Marco Grundl

Improvisation und Flexibilität sollten zu unserer Grundausstattung für einen gelingenden (Arbeits-)Alltag gehören, weiß der mehrfache Buchautor mit Wurzeln im Impro-Theater: Der Fachmann für Spontaneität zieht witzig und unterhaltsam hilfreiche Skills für den Businessalltag aus der Tasche.

**Der Gastgeber  
Harald Kopeter –  
„Mister Fresh Content“**



Foto: Gerlinde Mörth

Der Geschäftsführer von Corporate Media Service ist Herausgeber mehrerer Magazine und Websites. Seit mehr als 20 Jahren ist Kopeter in der Medien- und Marketingbranche tätig. Er ist Buchautor und hält Vorträge zu Storytelling und Content Marketing. Blog: [www.151storys.com](http://www.151storys.com)

1/1  
noch offen