

Körpersprache deuten: Versteckte Signale von Gestik und Mimik



Ein Stirnrunzeln, eine hohe Stimmlage, eine kratzende Hand: Die Körpersprache von Mitmenschen nehmen wir oft nicht bewusst wahr. Dennoch beeinflusst sie, was wir von ihnen halten. Ein Interview mit der Körperspracheexpertin Monika Matschnig – samt Tipps

Von Lisanne Dehnbostel

„Der Körper ist der größte Schwätzer“, sagt Monika Matschnig (48). Mit 16 Jahren hörte sie einen Vortrag über Körpersprache – der Beginn ihrer Faszination für das Thema. Heute berät die Diplom-Psychologin Führungskräfte und Mitarbeiter:innen, hält selbst Vorträge und trägt in ihrer Therapie Paaren auf, sich täglich gegenseitig für einen Moment in die Augen zu schauen. Ihr Wissen teilt sie außerdem in mehreren Sachbüchern, beispielsweise „Die Körpersprache der Lügner: Trickser und Schwindler entlarven“, „Die Macht der Wirkung: Selbstinszenierung verstehen und damit umgehen“, und „Die Körpersprache der Liebe: Geheime Signale erkennen und gezielt aussenden“.

Im Interview verrät sie, wie wir erkennen, ob uns jemand mag, ob eine Person lügt und wie wir durch aufmerksames Beobachten empathischer werden – ob im Bewerbungsgespräch oder auf dem ersten Date.



Bild Beschäftigt sich seit über 20 Jahren mit Körpersprache: Diplom-Psychologin Monika Matschnig

Frau Matschnig, wenn man eine Person neu kennenlernt, bildet man sich sofort ein Urteil über sie – beispielsweise an der Supermarktkasse, bei einer Geburtstagsfeier oder dem ersten Treffen mit neuen Kolleg:innen. Wie genau passiert das?

Studien zeigen, dass man sich innerhalb von 150 Millisekunden ein Urteil über einen Menschen bildet – das ist ein Wimpernschlag. Dabei geht es erstmal nur um zwei Kategorien: Bist du mir sympathisch oder nicht sympathisch? Diese Entscheidung geschieht intuitiv. Unser Zwischenhirn übernimmt sie, und zwar aufgrund von emotionalen Erfahrungen, die wir bereits erlebt haben. Wir sagen daraufhin immer: Ich habe so ein Gefühl.

Können Sie das anhand eines Beispiels erklären?

Angenommen, ich hatte mal schlechte Erfahrungen mit einem Lehrer, der eine große, krumme Nase hat. Nun treffe ich zum ersten Mal einen Menschen, und der hat ebenfalls eine große, krumme Nase. Das Zwischenhirn nimmt unbewusst nur diese Nase wahr. Es wird sofort ein neuronales Netzwerk im Gehirn aktiviert, das sagt: Achtung, potenzielle Gefahr. Mit unseren ersten Einschätzungen liegen wir allerdings häufig falsch. Somit ist es entscheidend, dass ich mich selbst überprüfe: Stimmt es wirklich, was ich von dieser Person denke? Oder gibt es doch andere Signale?

Was nehmen wir zuerst wahr – sind es immer solche markanten Merkmale, die Assoziationen in uns wecken, wie in Ihrem Beispiel die große, krumme Nase?

Grundsätzlich nehmen wir Menschen mit einem speziellen Blickverhalten wahr: Zuerst erkenne ich als groben Umfang, wie ein Mensch sich bewegt. Daran können wir intuitiv erkennen, ob es eher eine extrovertierte Person ist, die locker geht, oder eher jemand, der sehr perfektionistisch oder analytisch ist. Stellen wir uns beispielsweise vor, dass uns ein Schauspieler entgegenkommt, der gern in der Öffentlichkeit steht. Da habe ich

sofort ein anderes Bild im Kopf, als wenn ich mir vorstelle, mir kommt ein Mathematikprofessor entgegen. Sobald eine Person nah genug ist, schauen wir ihr ins Gesicht. Das ist ein Urinstinkt, denn im Gesicht können wir alle Emotionen ablesen. Intuitiv können wir sofort sagen, ob die Person gut gelaunt ist, skeptisch, misstrauisch, traurig oder eine Gefahr, wenn sie mich wütend ansieht. Dieser Urinstinkt hat einen Sinn. Ich checke ab: Freund oder Feind? Muss ich flüchten, kämpfen, oder verfall ich in eine Erstarrung?

Was genau zählt zur Körpersprache?

Zur Körpersprache gehören die Gestik, Mimik, Haltung, Stimme und Kleidung. Und wenn ich von Gestik spreche, ist automatisch auch der Gesichtsausdruck miteinbezogen, weil man beides häufig nicht trennen kann. Mein Spruch ist: Mit Worten kann man vieles sagen, doch der Körper ist der größte Schwätzer. Er sagt immer die Wahrheit.

Kann man es lernen, wirklich alle Signale der Körpersprache bewusst wahrzunehmen?

Nein. Was man erkennen kann, sind Makroausdrücke, die ein bis zwei Sekunden dauern, zum Beispiel das Heben der Augenbrauen. Mikroausdrücke dagegen sind zu schnell, maximal 200 Millisekunden. Wir können sie nur als Videoaufnahme in Slow-Motion erkennen. Das Einzige, was der Mensch von den Mikroausdrücken wahrnimmt, ist ein dumpfes Gefühl von „da war irgendwas“.

Wie erkennt man an der Körpersprache, ob das Gegenüber sich für einen interessiert – etwa im Vorstellungsgespräch oder beim Date?

Ein Signal sind beispielsweise die Bewegungen der Augenbrauen. Wenn jemand immer wieder, während ich etwas erzähle, die Augenbrauen nach oben zieht, zeigt das zunächst Interesse. Wenn aber der Oberkörper eingesunken ist und die Person überhaupt keine Regung zeigt, ist es ein gespieltes Interesse. Wenn ich bemerke, dass mein Gegenüber die Augenbrauen nach oben zieht, zudem vielleicht nickt, mir in die Augen schaut und den Oberkörper zuwendet, eine Spannung im Körper hält und vielleicht auch paraverbale Äußerungen kommen, wie „hm“ und „ah“, dann erhalte ich mehrere Signale, die eindeutig zeigen, dass er Interesse hat.



Bild Lachende Gesichter, Blickkontakt, zugewandte Oberkörper: Signale für gegenseitige Sympathie

Welche weiteren Signale zeigen beim Flirten, dass das Gegenüber einen mag?

Zum Beispiel der direkte Blickkontakt: Wenn ich interessiert bin, schaue ich entweder längere Zeit den Menschen an oder suche immer wieder den Blickkontakt. Bei Frauen erkennt man das Interesse zudem an einem permanenten Grinsen und wenn sie oft lacht. Bei Männern hingegen drückt es sich mit einem kurzen, intensiven Lachen aus und ansonsten eher ernsten, coolen Gesichtsausdruck, der Dominanz und Stärke vermitteln soll. Männer machen sich außerdem größer und nehmen einen breiteren Stand ein. Auch, wenn eine solche Verallgemeinerung nicht als Gender-konform gilt – die Sozialisation ist über Millionen Jahre passiert.

Was signalisiert, dass man sich nicht sympathisch ist?

Man verschließt sich, zum Beispiel dreht man den Oberkörper weg und schenkt der Person keinen Blick mehr. Häufig drehen sich die Fußspitzen weg von der Person, das ist ein Fluchtsignal. Wenn man beispielsweise an einer Bartheke steht, baut man häufig auch eine Barriere auf, indem man einen Arm zwischen sich und die andere Person legt.

Nach der sogenannten Spiegeltheorie können wir mit Menschen Verbundenheit aufbauen, indem wir ihre Körpersprache spiegeln, also nachahmen. Manche nutzen das bewusst. Kann man umgekehrt auch sagen, dass man unbewusst die Körpersprache aneinander anpasst, wenn man sich mag?

Wenn das Spiegelverhalten unbewusst stattfindet, ist Vertrauen schon vorhanden und man ist auf einer Wellenlänge. Man kann es am Anfang aber auch ein bisschen forcieren, auf diese Wellenlänge zu gelangen. Denn egal, ob möglicherweise ein Bewerber vor mir sitzt, ich auf einem ersten Date bin oder zu mir jemand in die therapeutische Praxis kommt, ist das Spiegeln das A und O. Nur dann fühlt sich der Klient gehört und gesehen. Wichtig ist jedoch, das Gegenüber nicht nachzuäffen. Spiegeln muss man vorsichtig und dezent machen. Am besten ist es, das Verhalten des Gegenübers erst einzunehmen, wenn ich selbst anfangen zu sprechen, dann fällt es nicht auf.

Haben Sie ein Beispiel für ein gelungenes Spiegelverhalten?

Nehmen wir als Beispiel, dass ein Mitarbeiter ein Problem hat und niedergeschlagen zu seinem Vorgesetzten kommt. Der Vorgesetzte hat sich in den Kopf gesetzt, seinen Mitarbeiter zu motivieren. Er klopf ihm auf die Schulter und sagt, ist nicht so schlimm, das kann jedem mal passieren, mach einfach weiter. Da fühlt sich der Mitarbeiter nicht verstanden. Wenn der Chef empathisch reagieren würde, würde er zunächst das Verhalten des Mitarbeiters einnehmen und ihm spiegeln: Ich fühle dein Leid. Erst, wenn diese Synchronisation stattfindet und der Mitarbeiter seine Sorgen aussprechen kann, kann die Führungskraft ihn aus dieser trüben Situation rausholen. Das ist genauso beim Flirten. Wenn ein Mann beispielsweise lebendig und schnell spricht, sollte das Gegenüber auch eher lebendig und schnell sprechen und nicht langsamer werden. Das würde nur Indifferenz erzeugen.



Bild Nicht immer ein Signal für Ablehnung, sondern manchmal auch einfach eine bequeme Körperhaltung: verschränkte Arme

Gibt es Situationen, in denen wir die Körpersprache oft falsch interpretieren?

Wenn jemand beim Zuhören die Arme verschränkt, wird das oft als Ablehnung gedeutet, dabei könnte es einfach eine bequeme Sitzhaltung darstellen. Und häufig hört man, dass ein Mensch, wenn er sich immer wieder an die Nase fasst, lügen würde. Das ist bekannt als „Pinocchio-Geste“. Studien haben das jedoch widerlegt.

Wie deutet die Körpersprache stattdessen auf Lügen hin?

Ein Signal ist Inkongruenz. Das bedeutet, dass die Körpersprache nicht zu den Worten passt. Sagt jemand beispielsweise „ich bin für alles offen“, und verkeilt dabei seine Finger, ist das ein eindeutiges Signal, dass die Aussage nicht stimmt. Ein anderes Beispiel ist, wenn jemand sagt „Ich freu mich total dich zu sehen“, aber einen ernsten Gesichtsausdruck hat. Man kann auch auf adaptive Reaktionen achten. Das sind kratzende, wischende, reibende Bewegungen. Zum Beispiel spricht ein Personaler einen Bewerber auf Lücken im Lebenslauf an und der Bewerber kratzt sich während des

Antwortens permanent auf der Handfläche. Oder er reibt Zeigefinger und Daumen permanent aneinander.

Könnte nicht auch Nervosität der Grund dafür sein?

Absolut. Es ist wichtig, dass jemand, bevor er auf solche verräterischen Signale achtet, immer die sogenannte Baseline wahrnimmt. Das ist das normale, individuelle Verhalten eines jeden Menschen. Man kann den Gesichtsausdruck beobachten, die Körperhaltung, die Körpersprache, die Armbewegungen, die Fußbewegungen und die Stimme, Stimmlage, das Sprechtempo. Wenn ich das alles aufgefasst habe, und mit ein bisschen Übung kann man das lernen, erkennt man Abweichungen von der Baseline. Und dann kann man versuchen, den Grund dafür rauszufinden und mit der Person darüber reden.

Beispielsweise Politiker:innen haben ihre Körpersprache meistens sehr gut im Griff. Wie kann man ihre Körpersprache trotzdem deuten?

Wenn man genau hinschaut und darauf geschult ist, werden sogenannte Leaks sichtbar. Das sind vegetative Reaktionen, die kein Mensch kontrollieren kann. Zum Beispiel erhöht sich vielleicht plötzlich der Lidschlag – ein Zeichen von Nervosität. Oder die Stimmlage verändert sich. Sobald Menschen in eine Stresssituation geraten, wird schlagartig die Stimmlage höher, weil man Brustatmung bekommt.

Wie übt man es, das alles zu erkennen?

Na, man kann gern zu meinen Seminaren kommen! Und eine einfache Übung kann man beispielsweise in einem Café machen, indem man jeden beobachtet, der vorbeigeht. Die meisten haben verlernt, Menschen bewusst anzusehen. Wir sind fokussiert auf Wörter, aber nicht auf die Körpersprache. Doch mit der Zeit kann man es wieder lernen, die Körpersprache zu deuten.

- **Zur Person: Monika Matschnig**

Monika Matschnig gilt als eine der gefragtesten Expertinnen zum Thema Körpersprache und Wirkungskompetenz. Sie ist Diplom-Psychologin, Therapeutin, Gastrednerin an Universitäten, Bestseller-Autorin und mehrfach ausgezeichnete Keynote-Speakerin. Zudem leitet sie Seminare und bietet individuelles Coaching an.

Quellenangabe der Bilder:

- [1] © Hanna Syvak - stock.adobe.com
- [2] © Monika Matschnig
- [3] © Getty Images/Bartek Szewczyk
- [4] © Getty Images/Westend61