



In 30 Minuten
wissen Sie
mehr!

MINUTEN

Monika Matschnig

Körpersprache verstehen

GABAL

Monika Matschnig

30 Minuten

Körpersprache verstehen

Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://dnb.d-nb.de> abrufbar.

Umschlaggestaltung: die imprimatur, Hainburg
Umschlagkonzept: Martin Zech Design, Bremen
Lektorat: Diethild Bansleben, Hanau
Satz: Zerosoft, Timisoara (Rumänien)
Druck und Verarbeitung: Salzland Druck, Staßfurt

© 2007 GABAL Verlag GmbH, Offenbach
5., überarbeitete Auflage 2012

Alle Rechte vorbehalten. Nachdruck, auch auszugsweise, nur mit schriftlicher Genehmigung des Verlags.

Hinweis:

Das Buch ist sorgfältig erarbeitet worden. Dennoch erfolgen alle Angaben ohne Gewähr. Weder Autor noch Verlag können für eventuelle Nachteile oder Schäden, die aus den im Buch gemachten Hinweisen resultieren, eine Haftung übernehmen.

Printed in Germany

ISBN 978-3-86936-322-6

In 30 Minuten wissen Sie mehr!

Dieses Buch ist so konzipiert, dass Sie in kurzer Zeit prägnante und fundierte Informationen aufnehmen können. Mithilfe eines Leitsystems werden Sie durch das Buch geführt. Es erlaubt Ihnen, innerhalb Ihres persönlichen Zeitkontingents (von 10 bis 30 Minuten) das Wesentliche zu erfassen.

Kurze Lesezeit

In 30 Minuten können Sie das ganze Buch lesen. Wenn Sie weniger Zeit haben, lesen Sie gezielt nur die Stellen, die für Sie wichtige Informationen beinhalten.

- Alle wichtigen Informationen sind blau gedruckt.
- Schlüsselfragen mit Seitenverweisen zu Beginn eines jeden Kapitels erlauben eine schnelle Orientierung: Sie blättern direkt auf die Seite, die Ihre Wissenslücke schließt.
- *Zahlreiche Zusammenfassungen innerhalb der Kapitel erlauben das schnelle Querlesen.*
- Ein Fast Reader am Ende des Buches fasst alle wichtigen Aspekte zusammen.
- Ein Register erleichtert das Nachschlagen.



Inhalt

Vorwort	6
1. Wechselwirkungen zwischen Körper und Geist	9
Nonverbale versus verbale Kommunikation	9
Jeder Körper spricht eine andere Sprache	13
Der Körper als Spiegelbild der Seele	14
Die Stimmung als Spiegelbild des Körpers	16
Fallen Sie positiv auf!	21
2. Die Körperhaltung – Ihre Visitenkarte	27
Wissenswertes über Körperhaltung	27
Richtig stehen will gelernt sein	28
Sitzen Sie gut?	33
So „geht’s“	36
Flirtsignale	39
3. Gestik – was Ihre Hände erzählen	43
Das 1x1 der Gestik	43
Positive und negative Gesten	47
Die richtige Begrüßung	51
Verräterische Gesten	53
Noch mehr Flirtsignale	55

4. Mimik – das Spiegelbild der Seele	59
Das A und O der Mimik	59
Positive und negative Mimik	66
Ein Blick genügt	69
Verräterische Mimik	71
5. Kulturelle Unterschiede in Sachen	
Körpersprache	75
Die richtige Begrüßung in aller Welt	76
Zustimmung und Ablehnung	77
Missverständnisse vermeiden	78
6. Test: Wie fit sind Sie in Sachen	
Körpersprache?	81
Auflösung	84
Fast Reader	86
Die Autorin	94
Weiterführende Literatur	95
Register	96

Vorwort

„Jemandem unter die Arme greifen“, „große Augen machen“ oder „die Hände in den Schoß legen“ – diese und ähnliche Redewendungen begegnen uns tagtäglich und wir alle verwenden sie ganz selbstverständlich. Aber haben Sie sich schon einmal gefragt, wie diese geflügelten Worte entstanden sind? Die Antwort ist ganz einfach: durch Körpersprache!

Einen uns nahestehenden Menschen, dem wir in einer schwierigen Situation beistehen wollen, umarmen wir häufig von der Seite, wobei unsere Hand nicht locker auf der Schulter des anderen liegt, sondern *unter dem Arm*. Stoßen wir auf etwas, das unsere Neugier weckt – Unbekanntes und Ungewohntes –, ziehen wir automatisch die Stirn nach oben und bekommen *große Augen*, um mehr Informationen aufnehmen zu können. Wer schließlich die *Hände in den Schoß legt*, ist keineswegs arbeitsscheu. Er muss in diesem Moment lediglich nicht handeln – lässt die Hände also einfach fallen.

Keine menschliche Sprache ist so elementar wie unsere Körpersprache – und keine ist so ehrlich. Mit Worten können wir vielleicht jemanden täuschen oder belügen, aber wen überzeugt schon ein aufgesetztes Lachen? Ob wir wollen oder nicht – unser Körper verrät unsere wahren Gefühle und Gedanken. Körperhaltung, Gestik und Mimik richtig zu verstehen, kann von großem Vorteil sein. Einer-

seits, um sie selbst angemessen einzusetzen, denn ein bestimmtes Körpersignal im richtigen Moment bewirkt manchmal Wunder. Denken Sie nur an die scheuen Blicke und das vorsichtige Lächeln beim Flirten. Andererseits natürlich, um die Körpersignale anderer interpretieren zu können. Wie – das erfahren Sie in den folgenden Kapiteln.

Das heißt jedoch keineswegs, dass Sie hier ein Wörterbuch der Körpersprache in den Händen halten, mit dem sich eine bestimmte Gestik oder Mimik wie ein Begriff aus einer Fremdsprache übersetzen lässt. Interpretation von Körpersprache kann immer nur eine Annäherung an eine vollständige „Übersetzung“ sein. Für eine bestmögliche Deutung sollten Sie stets drei entscheidende Faktoren beachten:

- Wie wirke ich auf mein Gegenüber? Bin ich eventuell der Schlüssel für bestimmte Verhaltensweisen?
- Was empfindet der andere, welches Ziel verfolgt er?
- In welchem Umfeld befindet sich mein Gegenüber, wo findet unsere Begegnung statt?

Diese Fragen lassen sich natürlich nie mit Sicherheit beantworten, trotzdem bringen sie Sie der Bedeutung von Körpersignalen ein großes Stück näher. Bei der korrekten Interpretation von Körperhaltung, Gestik und Mimik – sowohl in geschäftlichen wie auch in privaten Situationen – soll Ihnen dieses Buch behilflich sein.

Viel Spaß beim Lesen wünscht Ihnen

Ihre Monika Matschnig

www.matschnig.com



30 MINUTEN

Sprechen Körper und Geist die gleiche Sprache? Seite 10

Wie beeinflussen sich Körper und Geist gegenseitig? Seite 14

Wie kann ich mithilfe meines Körpers mein Wohlbefinden steigern? Seite 16

Wie entsteht ein optimaler erster Eindruck? Seite 21

1. Wechselwirkungen zwischen Körper und Geist

Hätten Sie gedacht, dass wir, wenn wir einem Menschen zum ersten Mal begegnen, zu 93 Prozent über unsere Körpersprache kommunizieren? 55 Prozent unserer Aufmerksamkeit richten sich auf Haltung, Gestik und Mimik unseres Gesprächspartners, weitere 38 Prozent auf Lautstärke oder Melodie der Stimme. Der Inhalt von dem, was wir hören, interessiert uns im Gegensatz zur Art und Weise, wie es uns vermittelt wird, also nur zu 7 Prozent. Kein Wunder, denn die Körpersprache unseres Gegenübers verrät uns mehr über dessen Persönlichkeit als tausend Worte.

1.1 Nonverbale versus verbale Kommunikation

„Wir können nicht nicht kommunizieren.“ Bei dieser Feststellung dachte der weltbekannte Psychologe und Psychiater Paul Watzlawick keineswegs nur an unsere verbalen Kommunikationsmöglichkeiten.