

# Körpersprache verbessern – so kann's gelingen!

**Mehr Wirkung in Präsentationen, Verhandlungen, Gesprächsrunden.**

Zu **93 %** kommunizieren wir Menschen über unsere nonverbalen Signale. Die Körpersprache und Stimme unseres Gegenübers verraten uns mehr als tausend Worte. 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. So können Sie Ihre Körpersprache verbessern.

📄 Ein Gastbeitrag von einer Frau, die ich richtig gut finde: **Monika Matschnig**, Expertin für Körpersprache, Wirkung und Performance.

# Warum Körpersprache so entscheidend ist

„Gerade der berufliche Alltag erfordert ein hohes Maß an Kommunikationsbereitschaft. Neben den berufsspezifischen Anforderungen und Qualifikationen wird automatisch ein geschultes Auftreten vor den unterschiedlichsten Zielgruppen erwartet.

Die so genannten **Soft Skills**, zu denen auch Auftreten und Körpersprache zählen, spielen eine entscheidende Rolle, um in einem konkurrenzstarken Markt die Nase vorn zu haben. Selbstbewusst, zielstrebig und energisch – so möchte jeder im Berufsalltag wirken, selbst wenn er sich unsicher, schüchtern oder überfordert fühlt.

Mit der richtigen Körpersprache ist das kein Problem. Wer darüber hinaus noch über eine gewisse Empathie verfügt und die Signale von Geschäftspartnern, Kollegen oder Vorgesetzten richtig einzuschätzen weiß, hat in Verhandlungen, Präsentationen oder Mitarbeitergesprächen einen eindeutigen Vorteil."

## Präsentationen

Souverän auftreten und das Publikum überzeugen

## Verhandlungen

Signale des Gegenübers lesen und gezielt reagieren

## Mitarbeitergespräche

Empathie und Körpersprache als klarer Vorteil

# Der erste Eindruck zählt!

Diesen Satz hören wir immer wieder und merken ebenso oft, dass diese Feststellung nicht aus der Luft gegriffen ist. Nach nur wenigen Sekunden bildet man sich ein Urteil über einen Menschen, der einem bis dato fremd war.

## Wie kann ich Sympathiepunkte gewinnen?

Vieles an unserem Auftreten gibt uns unser Naturell vor. Schauspielereien würden deshalb nur gekünstelt wirken und unser Gegenüber nicht überzeugen.

## Was aber wirkt immer?

Authentizität ist der Schlüssel. Wer sich selbst treu bleibt und echte Signale sendet, gewinnt das Vertrauen seines Gegenübers – schnell und nachhaltig.

# Körpersprache verbessern: Lächeln Sie, aber bitte richtig!

Ein Garant für eine absolut sympathische Ausstrahlung und damit einen positiven ersten Eindruck ist die einfachste mimische Geste schlechthin – **ein Lächeln!** Aber echt muss es sein!

Ziehen Sie also nicht einfach nur die Mundwinkel nach oben. **Lächeln Sie mit dem ganzen Gesicht.**



## Hochgezogene Wangen

Ein sicheres Zeichen echter  
Fröhlichkeit

## Kleine Fältchen um die Augen

Das sogenannte „Duchenne-  
Lächeln“ – nicht zu fälschen

## Gesenkte Augenbrauen

Begleiten das Lächeln und  
unterstreichen die Echtheit

Das alles sind sichere Zeichen dafür, dass Fröhlichkeit nicht nur vorgetäuscht wird. Mit einem kleinen Lächeln bewirken Sie außerdem automatisch einen freundlichen und offenen Blick, mit dem Sie Ihren Mandanten in jeder Situation Interesse an seiner Person signalisieren und einen **vertrauenswürdigen und selbstsicheren Eindruck** erzeugen.

# Zeigen Sie Haltung!

Gerade im Berufsleben ist ein souveränes Auftreten das A und O für persönlichen Erfolg. Unsere Körperhaltung und die Art, wie wir stehen, sitzen oder gehen ist so etwas wie unsere **ureigenste Visitenkarte**.

## Der souveräne Stand

Ein souveräner Stand, bei dem wir aufrecht und in Beckenbreite fest auf dem Boden stehen, die Brust heben und gradeaus blicken – den Körper also auf Spannung bringen – strahlt automatisch **Selbstbewusstsein und Selbstvertrauen** aus. Sie vermitteln auf diese Weise eine gute „Bodenhaftung“ und signalisieren die Bereitschaft, auf Andere zuzugehen.

## Achtung: Verwechslungsgefahr!

Verwechseln Sie diese Haltung nicht mit der „Rücken gerade–Brust raus–Bauch rein–Parole“, die eher Diszipliniertheit, Strenge und Verbissenheit demonstriert und mangelnde Flexibilität signalisiert.

Ebenso wenig souverän wirken Personen, die nie still stehen können, im wahrsten Sinne des Wortes „stocksteif“ sind oder sich „hängen lassen“. Von ihnen erwarten wir eher **Unentschlossenheit, Unflexibilität oder Lustlosigkeit**.

# Verräterische Gesten – No-Gos unterlassen

Die eigene Körpersprache gut zu „beherrschen“ und einzusetzen ist schon mal ein entscheidendes Erfolgsgeheimnis, um eine gute Vertrauensbasis herzustellen. Doch auch die Körpersprache unseres Gegenübers kann im Gespräch sehr aufschlussreich sein und Ihnen interessante Hinweise geben.

**Was sind häufige verräterische Gesten, an denen Sie erkennen können, dass Ihr Gegenüber nicht unbedingt die Wahrheit sagt?**

## Augenzwinkern

Personen, die lügen, blinzeln häufiger als Personen, die die Wahrheit sagen. Sie zeigen vielfach auch ein ungewöhnlich geringes Maß an direktem Augenkontakt.

## Übertriebene Gesichtsausdrücke

Schwindelnde Personen zeigen häufig übertriebene Gesichtsausdrücke. Beispielsweise lächeln sie öfter oder breiter als gewöhnlich.

## Weggucken, Nicht-in-die-Augen-sehen

Untersuchungen zeigen, dass die Fähigkeit, seinem Gegenüber ruhig und fest in die Augen zu schauen, keineswegs als Beleg für Ehrlichkeit angesehen werden kann. Erfahrene Lügner haben es gelernt, dem Gegenüber besonders dann in die Augen zu schauen, wenn sie eine Lüge wirksam einsetzen wollen.

# Weitere verräterische Gesten im Detail

## → Hand vor dem Mund

Die Hand, ein Finger oder die Faust bedeckt den Mund. Der Grund: Das Gehirn gibt uns unbewusst die Aufforderung, täuschende, unehrliche Worte zurückzuhalten.

## → „Wegwerfende“ Gesten

„Das Angebot ist toll!“, doch Ihre Unterlagen werden beiseite geschoben. Wer verbal seine Zustimmung zu etwas äußert, gleichzeitig aber eine „wegwerfende“ Geste macht, zeigt, dass er nicht wirklich einverstanden ist. Das kann sich darin äußern, dass ein Staubkorn von der Kleidung geschnipst, ein Stift weggelegt oder mit der Hand über den Mund gefahren wird.

## → Paralinguistische Merkmale

Wenn Personen lügen, ändern sich häufig die paralinguistischen Merkmale der Sprache (Tonlage, Rhythmus der Sprache, Betonung) in auffälliger Form. Oft steigt die Tonhöhe an, der Sprachfluss wird langsamer und weniger flüssig.

## → „Zappelphilipp“

Auch unruhige Körperbewegungen – Herumzappeln oder nervöses Herumspielen mit irgendwelchen Gegenständen – sind ein Zeichen dafür, dass jemand nicht so recht zu dem steht, was er sagt.

## → Die „Notbremse“

Hebt jemand während eines Gesprächs die Fußspitze, als würde er ein imaginäres Bremspedal drücken, ist er mit dem, was Sie sagen, nicht unbedingt einverstanden.

# Körpersprache auf einen Blick: Die wichtigsten Signale

Eine Übersicht der häufigsten nonverbalen Signale und ihrer Bedeutung im beruflichen Kontext:

| Signal                            | Mögliche Bedeutung                         | Kontext                        |
|-----------------------------------|--------------------------------------------|--------------------------------|
| Echtes Lächeln (mit Augen)        | Sympathie, Offenheit, Vertrauen            | Erster Eindruck, Gespräche     |
| Aufrechter Stand, Beckenbreite    | Selbstbewusstsein, Bodenhaftung            | Präsentationen, Verhandlungen  |
| Hand vor dem Mund                 | Zurückhalten von Unehrlichkeit             | Gespräche, Meetings            |
| Häufiges Blinzeln                 | Mögliche Unehrlichkeit, Nervosität         | Verhandlungen, Gespräche       |
| Wegwerfende Gesten                | Innere Ablehnung trotz verbaler Zustimmung | Verhandlungen, Angebote        |
| Fußspitze heben (Notbremse)       | Nicht einverstanden mit Gesagtem           | Meetings, Gespräche            |
| Veränderte Tonlage/Sprachrhythmus | Mögliche Täuschung, Stress                 | Alle Kommunikationssituationen |

# Über Monika Matschnig

Mehr Infos zu Monika Matschnig unter [www.matschnig.com](http://www.matschnig.com)



## Expertin für Körpersprache

Monika Matschnig ist eine der führenden Expertinnen für Körpersprache, Wirkung und Performance im deutschsprachigen Raum.



## Wirkung & Performance

Ihr Wissen hilft Führungskräften, Verhandlungsführern und Präsentatoren, ihre nonverbale Kommunikation gezielt einzusetzen.



## Gastbeitrag

Dieser Beitrag basiert auf den Erkenntnissen und der Expertise von Monika Matschnig – einer Frau, die ich richtig gut finde.

# Alles ist Präsentation!

**Alles ist Präsentation!** Der Videocall, die Verhandlung, das Telefonat, das Verkaufsgespräch, das Meeting. Und nichts ist stärker als eine vorgelebte Überzeugung.

Präsentationen leben von Provokationen, Emotionen und der Erkenntnis, dass auch hier nur derjenige erfolgreich sein wird, der ein paar simple handwerkliche Grundregeln berücksichtigt.



## Provokation

Aufmerksamkeit wecken durch überraschende Thesen

## Emotion

Verbindung herstellen mit Geschichten und Bildern

## Handwerk

Grundregeln meistern: Struktur, Sprache, Timing

Drei Profi-Tipps für begeisternde Präsentationen finden Sie in diesem [Blogartikel](#). **Viel Freude beim Ausprobieren!**