

Wissen auf den Punkt gebracht.

 **30 MINUTEN**

Körpersprache, die wirkt

Monika Matschnig

GABAL

30 Minuten

**Körpersprache,
die wirkt**

Monika Matschnig

Externe Links wurden bis zum Zeitpunkt der Drucklegung des Buches geprüft. Auf etwaige Änderungen zu einem späteren Zeitpunkt hat der Verlag keinen Einfluss. Eine Haftung des Verlags ist daher ausgeschlossen.

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.

ISBN 978-3-96739-261-6

Umschlaggestaltung: Zerosoft, Timisoara (Rumänien)
Umschlagkonzept: Buddelschiff, Stuttgart | www.buddelschiff.de
Lektorat: Silke Martin, Kriftel
Autorenfoto: Katrin Bernhard
Satz und Layout: Zerosoft, Timisoara (Rumänien)
Druck und Bindung: Salzland Druck GmbH & Co. KG, Löbnitzer Weg 10,
D-39418 Staßfurt, vertrieb@salzland-druck.de

Copyright © 2025 GABAL Verlag GmbH, Schumannstraße 155,
D-63069 Offenbach, info@gabal-verlag.de

Alle Rechte vorbehalten. Vervielfältigung, auch auszugsweise, nur mit schriftlicher Genehmigung des Verlags. Der Verlag behält sich das Text- und Data-Mining nach § 44b UrhG vor, was hiermit Dritten ohne Zustimmung des Verlages untersagt ist.

Ein Hinweis zu gendergerechter Sprache: Die Entscheidung, in welcher Form alle Geschlechter angesprochen werden, obliegt den jeweiligen Verfassenden.

Wir drucken in Deutschland.

www.gabal-verlag.de
www.gabal-magazin.de
www.facebook.com/Gabalbuecher
www.x.com/gabalbuecher
www.instagram.com/gabalbuecher



PEFC-zertifiziert
Dieses Produkt
stammt aus
nachhaltig
bewirtschafteten
Wäldern und
kontrollierten Quellen
www.pefc.de



Wir übernehmen Verantwortung! Ökologisch und sozial!

- Verzicht auf Plastik: kein Einschweißen der Bücher in Folie
- Nachhaltige Produktion: Verwendung von Papier aus nachhaltig bewirtschafteten Wäldern, PEFC-zertifiziert
- Stärkung des Wirtschaftsstandorts Deutschland: Herstellung und Druck in Deutschland

Wissen auf den Punkt gebracht

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.

- Schlüsselfragen mit Seitenverweisen zu Beginn eines jeden Kapitels erlauben eine schnelle Orientierung: Sie blättern direkt zu dem Thema, das Sie besonders interessiert.
- **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. Der erste Eindruck.....	9
Stolperfallen	9
Körper & Psyche	12
Sympathiepunkte sammeln	17
2. Körperpräsenz	21
Im Meeting überzeugen	21
Starke Signale für Verhandlungen	24
Souverän führen.....	31
3. Bühnenpräsenz	37
Nonverbale Grundprinzipien bei Präsentationen	38
Gesten gekonnt einsetzen.....	44
Professionelle Struktur und Sprache bei PPT & Co. ...	49
4. Virtuelle Welt.....	55
Wenig Equipment, große Wirkung.....	56
Online souverän wirken.....	61
Dos and Don'ts in Videokonferenzen	66
5. Verräterische Signale	73
Typische Bewegungsmuster	73
Mimik, Hände und Füße	79
Werden Sie zum Profiler	85

Fast Reader	89
Die Autorin	94
Weiterführende Literatur	95
Register	96

**Wie beeinflussen unbewusste
Signale den ersten Eindruck?**

Seite 9

**Wie kann Körpersprache aktiv
genutzt werden, um die eigene
Stimmung und Wirkung auf andere
positiv zu beeinflussen?**

Seite 12

**Welche psychologischen
Mechanismen sorgen dafür,
Menschen intuitiv als sympathisch
einzustufen?**

Seite 17

1. Der erste Eindruck

Der Psychologe Alexander Todorov von der Booth School of Business der University of Chicago fand in einer Studie heraus, dass Menschen binnen weniger Millisekunden darüber urteilen, ob eine Person vertrauenswürdig oder kompetent wirkt – lange bevor diese Person überhaupt ein Wort gesprochen hat. Diese spontane Einschätzung beeinflusst maßgeblich, wie sich eine Beziehung entwickelt.

Doch was passiert, wenn dieser erste Eindruck schiefgeht? Körpersprache, Mimik und Haltung senden unbewusste Signale – und nicht immer die richtigen. Ein unsicherer Händedruck, hektische Bewegungen oder ein ausweichender Blickkontakt können dazu führen, dass Ihr Gegenüber Sie anders wahrnimmt, als Sie es beabsichtigen. Ist dieser Eindruck einmal gefestigt, wird es schwierig, ihn zu korrigieren.

1.1 Stolperfallen

Stellen Sie sich vor, Sie betreten einen Raum und treffen zum ersten Mal auf eine Person, mit der Sie Ihre beruflichen Visionen verwirklichen möchten. Binnen 150 Millisekunden – der Dauer eines Lidschlags – entsteht der berühmte erste Eindruck. In dieser Zeitspanne geht es nur um zwei Kategorien: sympathisch oder nicht sympathisch. Wirkt er sympathisch, dann schreiben Sie ihm unbewusst Kompetenz

zu – und umgekehrt. Beim ersten Eindruck sind beeindruckend viele Nervenzellen aktiv. Wissenschaftler schätzen, dass unser Gehirn innerhalb von wenigen Millisekunden etwa 100 Milliarden Neuronen vernetzt, um die erste Einschätzung einer Person vorzunehmen.

Besonders relevant dabei sind:

- **Visueller Kortex:** verarbeitet Gesichtszüge, Kleidung, Körpersprache und Mimik.
- **Amygdala:** bewertet emotionale Signale, entscheidet über Freund oder Feind.
- **Präfrontaler Kortex:** bewertet, plant und reguliert die Reaktion.
- **Spiegelneuronen:** helfen, die Stimmung und Absichten des Gegenübers zu erfassen.
- **Hippocampus:** verknüpft neue Eindrücke mit gespeicherten Erfahrungen.

Und das Beste: Ein guter erster Eindruck öffnet Türen – ein schlechter kann sie für immer verschließen. Doch schauen wir uns zuerst die Stolperfallen an.

Primacy-Effekt: Die Macht des ersten Eindrucks

Unsere Wahrnehmung wird stark vom Primacy-Effekt geprägt. Informationen, die wir zuerst erhalten, beeinflussen unser Urteil mehr als später präsentierte. Bereits in den 1940er-Jahren zeigte der Psychologe Solomon Asch, dass die Reihenfolge von registrierten Eigenschaften die Gesamtwahrnehmung einer Person beeinflusst. Wurden positive Merk-

male zuerst genannt, entstand ein positiver Gesamteindruck – selbst wenn danach noch negative Eigenschaften folgten.

Stereotype und Vorurteile: Kategorisierungen als Hindernis

Unsere bisherigen Erfahrungen und kulturellen Prägungen führen dazu, dass wir Menschen oft in Schubladen stecken. Kategorien wie Geschlecht, Herkunft oder Beruf beeinflussen unsere Einschätzung und können dazu führen, dass wir Personen ungerechtfertigt positive oder negative Eigenschaften zuschreiben. Diese Stereotype verzerren den ersten Eindruck und hindern uns daran, unser Gegenüber objektiv kennenzulernen.

Nonverbale Signale: Die Sprache des Körpers

Körpersprache, Mimik und Gestik spielen eine entscheidende Rolle beim Bilden des ersten Eindrucks. Ein fester Händedruck, direkter Blickkontakt oder ein Lächeln können Sympathie und Vertrauen vermitteln. Fehlinterpretationen dieser Signale können jedoch zu Missverständnissen führen.

Halo-Effekt: Wenn ein Merkmal alles überstrahlt

Der Halo-Effekt beschreibt das Phänomen, dass ein hervorstechendes Merkmal einer Person unsere gesamte Wahrnehmung beeinflusst. Nehmen wir beispielsweise jemanden als attraktiv wahr, schreiben wir ihm oft automatisch weitere positive Eigenschaften wie Intelligenz oder Kompetenz zu – selbst ohne entsprechende Hinweise. Dieses unbewusste Urteil kann dazu führen, dass wir andere wichtige Merkmale übersehen.

Selbsterfüllende Prophezeiung: Erwartungen formen die Realität

Wenn wir glauben, dass unser Gesprächspartner dominant und herrisch ist, werden wir genau diese Eigenschaften wahrnehmen. Unser Verhalten passt sich dieser Erwartung an – bewusst oder unbewusst. Dadurch provozieren wir Reaktionen, die unser Bild bestätigen. Selbst wenn unser erster Eindruck falsch war, verstärkt sich dieser Kreislauf immer weiter. Das macht es schwer, die eigene Wahrnehmung zu korrigieren.

Der erste Eindruck entsteht in Bruchteilen einer Sekunde und beeinflusst unsere Wahrnehmung einer Person entscheidend, wobei Faktoren wie Körpersprache, Gesichtsausdruck und kulturelle Prägungen eine Rolle spielen. Trotz der Gefahr von Verzerrungen durch Stereotype, den Halo-Effekt oder den Primacy-Effekt können wir bewusst Sympathiepunkte sammeln und einen positiven Eindruck hinterlassen, der Türen öffnet.

1.2 Körper & Psyche

Unsere Worte und unser Verhalten sind zwei ganz unterschiedliche Kanäle, über die wir nach außen kommunizieren. Dennoch sind sie keineswegs unabhängig voneinander. Vielmehr bilden unsere Gedanken und unsere Körpersprache eine untrennbare Einheit und beeinflussen sich daher auch gegenseitig.

Der Körper als Spiegelbild der Seele

Nicht nur unsere momentane Gefühlslage lässt sich an unserem Verhalten ablesen – auch Erfahrungen, die wir im Laufe unseres Lebens machen, prägen unsere Haltung, Gestik und Mimik.

Testen Sie sich!

Versuchen Sie sich einen trauernden Menschen vorzustellen, der einen schweren Schicksalsschlag erlitten hat. Was sehen Sie vor Ihrem inneren Auge? Bestimmt keinen Menschen, der aufrechten Ganges und mit beschwingtem Schritt durchs Leben geht. Jemand, der so eine emotionale Last auf seinen Schultern trägt, erscheint im wahrsten Sinne des Wortes „niedergedrückt“. Seine Schultern hängen nach unten, sein Blick ist gesenkt – ihm fehlt jegliche Energie.

Den umgekehrten Effekt erzielen positive Erlebnisse. Erinnern Sie sich noch daran, als Sie das letzte Mal so richtig in Hochstimmung waren? Wie haben Sie sich zum Beispiel gefühlt, als Sie frisch verliebt waren oder einen wichtigen Geschäftsabschluss erzielen konnten? Ich wette, Sie waren voller Energie und extrem selbstbewusst.

Und welche Auswirkungen hatte diese Stimmung auf Ihre Körpersprache? Bestimmt hat sich Ihr Körper gestrafft und aufgerichtet, Sie sind aus sich herausgegangen und haben intensiver gestikuliert als sonst. Ihre Mimik war sicherlich strahlend und freundlich.

Die Stimmung als Spiegelbild des Körpers

Ebenso wie unser psychisches Befinden sich in unserem Verhalten widerspiegeln kann, ist es möglich, mithilfe von Körpersprache Einfluss auf die eigene Stimmung zu nehmen. Sie glauben das nicht? Dann „wagen“ Sie einmal die folgenden Experimente:

- Stellen Sie sich vor, Sie hätten eine traurige Nachricht erhalten. Sie sitzen da – niedergeschlagen und völlig kraftlos, mit hängenden Schultern, gesenktem Kopf und nach unten gezogenen Mundwinkeln. Automatisch werden Sie die imaginäre Last in Ihrem Nacken spüren. Versuchen Sie jetzt, in dieser Haltung einen positiven Gedanken zu fassen – es wird nicht funktionieren.
- Jetzt einmal andersherum: Richten Sie sich auf, Brust raus, Kopf nach oben, Blick nach vorne, ein Lächeln auf den Lippen. Atmen Sie tief ein und versuchen Sie dann an etwas Negatives zu denken. Es wird Ihnen genauso schwerfallen.

Dass Körpersprache nicht nur gewisse Stimmungen hervorrufen, sondern auch Gefühle blockieren kann, zeigen Ihnen diese Übungen:

- Ziehen Sie Ihre Augenbrauen so hoch wie möglich, sodass Sie ganz große Augen bekommen, und versuchen Sie dann, wütend zu sein und auch so zu wirken. Wahrscheinlich müssen Sie bei diesem vergeblichen Unterfangen über sich selber lachen. Ganz leicht gelingt es jedoch, seinen Ärger zu zeigen, wenn die Augenbrauen zusammengezogen werden.

- Jetzt beißen Sie ganz fest die Zähne zusammen, pressen die Lippen aufeinander und denken Sie positiv. Kaum möglich, oder?
- Ebenso wenig werden Sie es schaffen, einen negativen Gedanken zu fassen, während Sie mit den Augen rollen und mit der Zunge über Ihre Lippen fahren.

Hormone beeinflussen die Stimmung

Aber wie ist es möglich, dass unsere Haltung, Gestik oder Mimik unsere Stimmung „manipulieren“ kann? Ganz einfach: Unser Körper verbindet mit bestimmten Körpersignalen bestimmte Gefühle. Bei einer entsprechenden Muskelbewegung wird daher unser hormonelles System aktiviert und sorgt dafür, dass sich ein Körperausdruck tatsächlich auf unsere Stimmung auswirkt.

Nutzen Sie Ihre Körpersprache!

Wenn wir unsere Stimmung durch bestimmte Verhaltensweisen beeinflussen können, wieso sollten wir uns diesen Effekt nicht zunutze machen, um unser seelisches Wohlbefinden zu steigern und um negative in positive Stimmungen zu wandeln?

Wie gut das funktionieren kann, beweist folgender Test:

Klemmen Sie sich einen Stift zwischen die Zähne, ohne dass Ihre Lippen ihn berühren. Was passiert? Genau – Ihre Mundwinkel zeigen nach oben, als ob Sie lachen! Und automatisch bessert sich Ihre Laune.

Versuchen Sie es auch mal andersherum: mit dem Stift zwischen den Lippen. Ist Ihnen jetzt zum Lachen? Wahrscheinlich nicht – denn bei dieser Mimik sind Ihre Lachmuskeln blockiert und Ihr Hirn erhält keinen Befehl, fröhlich zu sein.

WISSEN AUF DEN PUNKT GEBRACHT!

GLEICH WEITERLESEN?

In den Büchern der **30-Minuten-Reihe** finden Sie praxisorientiertes Wissen und relevante Themen für Erfolg im Beruf, Gelassenheit im Alltag und ein besseres Leben.



Scannen Sie den QR-Code und lassen Sie sich von den **Leseproben unserer 30-Minuten-Bücher** inspirieren. Ihr Lieblingsbuch bestellen Sie anschließend mit einem Klick beim Shop Ihrer Wahl!