

**MONIKA
MATSCHNIG
WIRKUNG.
IMMER.
ÜBERALL.**

**LASSEN
SIE IHRE
LEISTUNGEN
SICHTBAR
WERDEN!**

**Expertin für
Körpersprache und
Wirkungskompetenz**



Souveräner wirken? Erfolgreicher Verkaufen?
Schneller überzeugen? Verräterische Signale
erkennen? Souveräner wirken? Erfolgreicher
Verkaufen? Schneller überzeugen? Verräterische
Signale erkennen? Souveräner wirken? Erfolgreicher
Verkaufen? Schneller überzeugen?

KÖRPERSPRACHE: WIRKUNG.IMMER.ÜBERALL.

Eine wirkungsvolle Performance macht Sie erfolgreich. Wie definiert man am besten einen guten Redner? Meine Antwort lautet: jemand, der bewirkt, dass die Menschen mit den Augen zu hören vermögen. Kurz: Er ist glaubwürdig und überzeugend. Das Ergebnis einer Umfrage des „Wallstreet Journals“ zeigt, dass Handlungsbedarf besteht:

Zuhörer empfinden

- 40% aller Präsentationen und Gespräche als „einschläfernd“
- 44% als „langweilig“
- 13% als „OK“ und nur
- 3% als „begeistert“.

Der Grund ist leicht nachvollziehbar: Die meisten Menschen konzentrieren sich bei der Vorbereitung Ihrer Präsentationen, Verkaufs- und Verhandlungsgespräche lediglich auf den Inhalt. Untersuchungen beweisen aber, dass zunächst das „Wie“ und die damit verbundene Wirkungskompetenz über den Erfolg eines Gesprächs oder einer Präsentation entscheiden?

Die Wirkungskompetenz hat die Sachkompetenz überholt!

Überzeugungskraft und Redegewandtheit sind in jeder Situation entscheidend – vor allem, um die Sachkompetenz wirkungsvoll zu manifestieren. Wer beruflich und persönlicherfolgreich sein will, muss die Fähigkeit besitzen, Menschen zu gewinnen und für sich zu begeistern.

Die Fähigkeiten, optimal zu wirken, Ihre Körpersprache richtig einzusetzen und die Signale Ihres Gegenübers zu erkennen, können und sollten Sie sozusagen als Grundausstattung für ein erfolgreiches (Berufs-) Leben erlernen und trainieren.

Mein Vortrag trägt dazu bei, dass Sie sich und ihr Thema in Alltag und Beruf noch überzeugender, selbstsicherer und souveräner präsentieren. Sie werden schnell feststellen, dass das Ergebnis nachhaltig ist und bereits der Weg zum guten Redner viel Spaß macht.



Herzliche Grüße

Monika Matschnig

„Es gibt 6.000 Sprachen auf dieser Welt, aber nur eine Sprache, die uns alle verbindet: die Körpersprache!“

Inhalt

KÖRPERSPRACHE: WIRKUNG. IMMER. ÜBERALL.	2
SO PUNKTEN SIE MIT IHRER WIRKUNG	4
LERNEN SIE, DIE SIGNALE IHRES GEGENÜBERS ZU LESEN	7
SO VERKAUFEN SIE (SICH) ERFOLGREICH	9
SO PRÄSENTIEREN SIE SICH OPTIMAL	12
MONIKA MATSCHNIG – EXPERTIN FÜR KÖRPERSPRACHE, WIRKUNG UND PERFORMANCE	15
VERÖFFENTLICHUNGEN	17
WIRKUNG.IMMER.ÜBERALL. 2-TAGES-INTENSIV-SEMINAR 14 TEILNEHMER – 3 TRAINER	18
WIRKUNG.IMMER.ÜBERALL. – ONLINE-SEMINAR	20

SO PUNKTEN SIE MIT IHRER WIRKUNG

Wir wirken immer, die Frage ist nur WIE?

„Die Wirkungskompetenz hat die Sachkompetenz überholt!“ Bei diesem Satz blicke ich immer wieder in erstaunte Gesichter. Die Sache stehe letztendlich im Vordergrund und auf Dauer verliere der Schaumschläger, lauten die Einwände.

Sicher stimmen Sie mir zu, wenn ich behaupte, dass der gelungene Auftritt z.B. eines Unternehmers vor Mitarbeitern, Kunden oder Aktionären keine direkten Aussagen über seine unternehmerischen Potenziale liefert.

Im Umkehrschluss werden diesem Unternehmer automatisch Erfolge zugeschrieben, wenn er mit guten darstellerischen Qualitäten brilliert – ungeachtet seiner tatsächlichen Leistungen. In vielen Unternehmen bleiben bei Führungskräften und Mitarbeitern viele Ressourcen in puncto Wirkung und Performance ungenutzt. Die gute Nachricht: Bessere Wirkung und Performance sind erlernbar. Auf den nächsten Seiten erhalten Sie einige Anregungen.

Um einen verbreiteten Irrtum von vornherein aus der Welt zu schaffen: Sie können nicht lernen, Ihre Körpersprache zu 100 Prozent zu kontrollieren.

Körpersprache und Gedanken sind untrennbar miteinander verbunden. Wenn Sie von Ihrem Produkt, dessen Qualität oder Preis-Leistungsverhältnis überzeugt sind, strahlen Sie dies aus. Wenn nicht, sieht man das ebenfalls. So oder so, kompetent und positiv auf Ihre Kunden bzw. Mitarbeiter zu wirken, ist das Ergebnis eines Lernprozesses.

Zeigen Sie Haltung

Eine aufrechte Haltung und ein fester Stand signalisieren am deutlichsten Kompetenz und Sicherheit. Arbeiten Sie systematisch daran:

- Heben Sie das Brustbein an und nehmen Sie die Schultern leicht zurück.
- Stellen Sie sich fest auf beide Beine, die Füße etwa beckenbreit auseinander.
- Erzeugen Sie eine angemessene Spannung in Ihrem Körper.
- Heben Sie den Kopf, als würden Sie eine Krone tragen. Die „Krone“ verhindert, dass Sie das Kinn zu hoch heben und arrogant wirken.

„Die Wirkungskompetenz hat die Sachkompetenz überholt.
Nur wer wirkt, wird gehört. Wer gut wirkt, wird verstanden.“

Tipp: Lassen Sie die Arme fallen, formen Sie eine Faust, strecken Sie den Daumen nach vorne und nun schieben Sie diesen zur Seite – so erlangen Sie sofort die optimale Haltung.

Vielleicht kommt Ihnen diese Haltung zunächst etwas ungewohnt vor. Das liegt daran, dass Sie sich die legere Standbein-Spielbein-Haltung angewöhnt haben.

Lassen Sie Ihre Hände sprechen



Haben Sie es gewusst? Vom Gehirn zur Hand gibt es mehr Verbindungen als zu allen anderen Körperteilen. Ihre Hände unterstützen daher das, was Sie sagen, stärker als andere Gliedmaßen. Sie helfen, Aussagen zu unterstreichen und Gesagtes zu verdeutlichen. Zudem geben sie Emotionen preis.

Bei temperamentvollen Menschen wirkt eine ausgeprägte Gestik natürlich; Introvertierte gestikulieren automatisch weniger. Welcher Typ Sie auch sind, Sie sollten immer natürlich wirken und sich nicht verstellen. Gesten können Sie wunderbar einsetzen, wenn Sie eine bildhafte Sprache verwenden. Bei Zahlen, Daten und Fakten ist es schwer bis unmöglich, diese mit Armbewegungen zu unterstreichen – zudem merkt sich das kein

Zuhörer. Undurchdringliche Faktendschlingen sind zu vermeiden und wirken unemotional, da ihre Arme nicht mitsprechen. Die Folge: Sie verlieren an Wirkung.

Die goldenen 3 Regeln für überzeugende Gesten:

- Bringen Sie Ihre Hände in den positiven Bereich – gestikulieren Sie zwischen Hüfte und Schulterbereich. Führen Sie die Armbewegungen vom Zentrum des Körpers weg und wieder zurück zum Zentrum.
- Arme weg vom Oberkörper – pressen Sie die Arme nicht an den Oberkörper. Lassen Sie Ihre Gesten einen Moment lang stehen.
- Die Krönung: Gestik vor dem Wort – lassen Sie zuerst Ihre Hände arbeiten und Sie werden die Wirkung Ihrer Worte deutlich steigern.

„Führungskräfte überzeugen durch die Kongruenz von Wirkung und Worte.“

Einige Gesten sollten Sie aber bewusst vermeiden:

- Unsichtbare Hände wirken negativ. Wenn Sie diese in den Hosentaschen verstecken, interpretieren viele Gleichgültigkeit oder Unsicherheit hinein. Hinter dem Rücken oder unter dem Tisch verborgene Hände wirken, als hätten Sie etwas zu verbergen, obwohl es nur eine bequeme Haltung ist. Die Wirkung ist jedoch leider eine andere.
- Gesten unterhalb der Taille signalisieren Ihrem Gegenüber Abwertung – genauso wie Armbewegungen von oben nach unten. Diese scheinen etwas wegwischen oder verwerfen zu wollen.
- Zeigen Sie nicht mit dem Finger oder einem Stift. Diese Geste wirkt dominant und bedrohlich und daher unsympathisch.

Auch wenn sich nun viele denken, dass diese Tipps nicht neu sein mögen: Nehmen Sie sich einfach einmal selbst unter die Lupe und seien Sie ehrlich zu sich selbst! Denn die Selbstreflexion ist wichtiger als die Fremdrelexion.

Tipp: Offene Hände mit nach oben gerichteten Handflächen signalisieren Ihrem Gegenüber, dass Sie offen und bereit sind, etwas zu geben, aber auch etwas anzunehmen.

Bewegen Sie sich authentisch und kongruent

Das heißt, Ihre Gestik und Mimik sollte Ihrem Wesen und Temperament entsprechen. Verstellen Sie sich nicht, dann wirken Sie sicher und sympathisch.

Wenn Sie von dem, was Sie tun oder verkaufen nicht überzeugt sind, werden Sie dies ebenfalls ausstrahlen.

Körpersprache lässt sich nicht dauerhaft kontrollieren. So genannte Mikro-Ausdrücke, winzige Gesichtsregungen verraten, was wirklich in Ihnen vorgeht. Diese nehmen Menschen in Ihrer Nähe unbewusst wahr und reagieren entsprechend darauf.

Um das zu verändern, müssen Sie also wirklich hinter Ihrem Produkt, Ihrer Mannschaft und Ihren Leistungen stehen. Nur wenn Sie an das glauben, was Sie anbieten, wirken Sie auch begeistert.

„Dein Gesicht spricht aus, was auch immer du verheimlichst.“

LERNEN SIE, DIE SIGNALE IHRES GEGENÜBERS ZU LESEN

„Man lügt wohl mit dem Munde; aber mit dem Maule, das man dabei macht, sagt man doch die Wahrheit.“

Friedrich Nietzsche

Ungereimtheiten, die hellhörig machen – inkongruentes Verhalten

Baseline

Merken Sie sich: Jeder Mensch ist einzigartig und hat sein individuelles körpersprachliches Muster. Beobachten und analysieren Sie das persönliche Verhalten Ihres Gegenübers daher genau. Wie ist denn Ihre Baseline?

Kontext

Um die Körpersprache zutreffend zu interpretieren, muss immer auch der Kontext beachtet werden: der Beweggrund, die Beziehung zum Gesprächspartner, die Räumlichkeiten, die Tagesverfassung, vorausgegangene Bewegungen usw.

Kein vorschnelles Vorurteil

Greift sich jemand an die Nase, dann lügt er. Presst er die Lippen aufeinander, lehnt er etwas ab, etc. Diese und weitere körpersprachliche Vokabeln gibt es reichlich. Die jeweilige „Übersetzung“ kann durchaus zutreffen, häufig aber auch nicht. Urteilen Sie daher bitte nicht zu schnell! Ausschließlich das Erkennen von mehreren Signalen für ein bestimmtes Gefühl führt zur richtigen Wahrnehmung.



„Die wahren Gefühle kommunizieren wir stärker über den Körper, als über Worte.“

Verhaltensweisen, die hellhörig machen sollten

Wenn jemand Unwahrheiten preisgibt, dann äußert es sich in folgenden Hinweisen:

- Sie zeigen plötzlich Emotionen, die zu lange dauern oder zu spät kommen.
- Sie setzen ein Poker-Face auf.
- Sie spielen ein Gefühl vor, das nicht mit der Aussage stimmig ist.
- Sie kontrollieren Ihr Verhalten.
- Sie nutzen wegwerfende oder wegwischende Bewegungen (Verlegenheitsgesten).
- Sie haben Mikro-Ausdrücke.

Übrigens: Die verschränkten Arme, die allgemein als ablehnende Haltung gesehen werden, sind vielen Menschen einfach bequem. Gerade beim Zuhören nehmen Sie deshalb diese Position ein. Nimmt Ihr Gegenüber diese Haltung allerdings plötzlich mitten im Gespräch ein und verschließt dazu seine Lippen, hat er vermutlich gerade ein Problem mit Ihnen oder Ihren Ausführungen.

Schärfen Sie systematisch Ihre Wahrnehmung

Sie müssen zunächst trainieren, Ihre Gesprächspartner genau zu beobachten. Dazu ist jedes Gespräch mit einem anderen Menschen geeignet. So haben Sie viele Gelegenheiten zum Üben. Darauf sollten Sie achten:

- Prägen Sie sich die positiven und negativen Signale nach und nach ein.
- Beobachten Sie bei jeder Gelegenheit, auch sich selbst!
- Achten Sie zunächst auf einzelne Bewegungen.
- Mit der Zeit können Sie dann darauf achten, mehrere Signale gleichzeitig wahrzunehmen.
- Wenn Sie die allgemeingültigen Bewegungen bereits gut erkennen können, konzentrieren Sie sich zusätzlich auf individuelle Gesten und Gesichtsausdrücke. Jeder Mensch hat zusätzlich spezielle Angewohnheiten, um zu zeigen, was in ihm vorgeht.
- Vertrauen Sie Ihrem Bauchgefühl. Als Kinder beherrschen wir die intuitive Wahrnehmung noch sehr gut, verlernen sie dann aber. Diese Fähigkeit können Sie reaktivieren.

„Nichts ist nur innen und nur außen,
denn was innen ist, ist auch außen.“

SO VERKAUFEN SIE (SICH) ERFOLGREICH

Good Vibrations für erfolgreiche Geschäftsgespräche

Worauf kommt es bei einem guten Gespräch wirklich an? Genaue Fakten und Zahlen, die perfekt sitzende Krawatte oder Bluse, die Qualität des Essens oder Kaffees? Sicher, diese Faktoren spielen eine nicht zu vernachlässigende Rolle, aber nein, es sind die Good Vibrations, die zwischen den Gesprächsteilnehmern entstehen. Sie sind das ausschlaggebende Argument für einen erfolgreichen Verlauf.



Sie herzustellen, den Partner auf eine Wellenlänge zu bekommen, ist daher die unabdingbare Voraussetzung für jeden geschulten Geschäftsmann. Ist man sich auf Anhieb sympathisch, entstehen die Good Vibrations schneller, die sich in ähnlichen Körperhaltungen äußern.

Generell kann man sogar sagen: Je intensiver und besser die Beziehung, desto „kopierfreudiger“ das gegenseitige Verhalten. Eine tiefere Beziehung ist generell nur bei gleichem Status möglich. Als statushöhere Person hat man die Aufgabe, einen größtmöglichen Gleichklang mit den Mitarbeitern oder Geschäftspartnern herzustellen. Aber Vorsicht! Um eine Verbindung herzustellen, gilt es, sich einfühlsam und mit Respekt an die Körpersprache einer anderen Person anzupassen. Versuchen Sie einen synchronen Bewegungsrhythmus zu erreichen. Passen Sie sich dem Rhythmus Ihres Gesprächspartners an. Neigt er zu größeren Schritten, dann machen auch Sie größere Schritte. Verwendet er dezente Gesten, dann erschlagen Sie Ihr Gegenüber nicht mit ausladenden Handbewegungen (Spiegeln ist das Angleichen der Körpersprache an den Gesprächspartner). Wollen Sie direkt im Gespräch eine gute Wellenlänge erreichen, dann versuchen Sie das sogenannte verschobene Spiegeln: Führen Sie die gespiegelte Geste einen Takt später aus. Ist Ihr Gegenüber nervös, gestresst, dann nicht spiegeln, sondern bewusst ruhiger und langsamer sprechen und bedächtige Gesten verwenden und dadurch Führung übernehmen.

„Wir wirken immer! Die Frage ist nur, WIE?“

Schaffen Sie Kontakt

Ein renommierter Managementautor schrieb: „Lob ist der Schrei nach Kontakt.“ Kontakt bauen Sie zu Ihrem Mitarbeiter oder Geschäftspartner auf, indem Sie geistig und körperlich präsent sind. Allein der Augenkontakt schafft Kontakt. Er verbindet. Interessieren Sie sich für das TUN Ihres Gesprächspartners. Unterstützende nonverbale Signale sind zum Beispiel Blickkontakt oder paraverbale Äußerungen wie „ohh, mmh, ok, ...“. Zeigen Sie Interesse durch ein Zuwenden des Oberkörpers, berühren Sie dezent am Oberarm, ziehen Sie, um Interesse zu signalisieren, beide Augenbrauen nach oben und vermeiden Sie eine ernste Miene.

Empathie – Fühlen Sie mit

“Be friendly but not a friend.“ Nach diesem Motto agiert Kasper Rorsted (CEO von Henkel). Er gibt den Mitarbeitern das Gefühl, sie ernst zu nehmen, stellt er doch lieber Fragen und hört aufmerksam zu, als selbst zu schwatzen. Er befasst sich quer über den Globus mit seiner Mannschaft, tritt ihnen wertschätzend und respektvoll gegenüber, denn er sagt selbst: „Ein Unternehmen lebt nicht allein von einer starken Person an der Spitze, sondern vor allem von einer guten Mannschaft.“ Und das gilt für jede Form einer Geschäftsbeziehung.

Nicken – kleine Geste, große Wirkung

Die einfachste Form der Anerkennung ist das Nicken. Ein Nicken sagt dem Gegenüber „Ich höre dir zu“ oder „Ich bin deiner Meinung“ oder „Du hast recht“. Doch auch für den Nicker selbst lohnt sich diese demonstrative Zustimmung, denn unsere Spiegelneurone haben gelernt, dass Nicken in unserer Kultur Zustimmung bedeutet. Ihr Gegenüber wird dieses Signal positiv aufnehmen. Mehr als zwei bis dreimal pro Minute sollten Sie aber nicht nicken, werden Sie also nicht zum Wackeldackel ...

Subliminales Anfassen erlaubt

Klaus von Dohnanyi – der Grand-Seigneur der SPD – schaffte es mit einer Berührung, seine links und rechts sitzenden Gegenspieler in Talkshows immer zum Schweigen zu bringen oder ihnen indirekt zu signalisieren „Da denken Sie falsch.“ Statushöhere Menschen unterstreichen ihre Dominanz auch durch häufigere Berührungen. Berührungen sind auf den ersten Blick harmlos, doch in Wahrheit ein Symbol für Macht und Status! Bei Businessgesprächen sind subtile Berührungen ein deutliches Signal für eine Verbindung. Das beginnt schon beim Händeschütteln. Ein Klaps auf den Oberarm ist dabei ein Hinweis auf eine lockere Freundschaft, die zusätzlich zur Geschäftsbeziehung existiert. Eine Berührung auf der Schulter ist beispielsweise ein Zeichen von

„Wir wirken immer! Die Frage ist nur, WIE?“

Überlegenheit. Aber Vorsicht: Abgesehen von der Begrüßung, bei der Körperkontakt sozusagen selbstverständlich ist, sollte man im Berufsleben damit eher zurückhaltend sein. Generell gilt: Ist man sich sympathisch, dann tendiert man unbewusst dazu, Menschen dezent am Unter- oder Oberarm zu berühren. Das können Sie auch bewusst nutzen. Doch Vorsicht: Männer sollten dies bei Frauen unterlassen, denn dies könnte falsch ausgelegt werden.

Die Macht der Stimme

Eine gemeinsame Wellenlänge kann auch über die Stimme erreicht werden. Passen Sie Ihre Sprechgeschwindigkeit, Tonlage, Lautstärke und Sprachrhythmik an. Natürlich nicht, wenn Ihr Gesprächspartner aufgebracht oder gehetzt klingt; hier sollten Sie mit ruhiger Stimmlage gegensteuern, denn auch hier gilt: kein Gleichklang um jeden Preis.

Die wichtigsten Tipps auf einen Blick:

- Widmen Sie Ihrem Gegenüber immer die volle Aufmerksamkeit.
Schauen Sie ihn an, wenn er spricht oder Sie etwas sagen. Bei mehreren Gesprächsteilnehmern wenden Sie immer demjenigen den Oberkörper zu, der gerade aktiv ist.
- Achten Sie generell auf einen entspannten und freundlichen Gesichtsausdruck.
Geht es jedoch hart zur Sache, dann gehört auch mal ein ernster Gesichtsausdruck dazu.
- Unterstreichen Sie Ihr Gesagtes mit klaren Gesten. Nicht fuchteln, lassen Sie die Gesten einen Moment stehen.
- Nehmen Sie eine entspannte Sitzposition ein, doch wollen Sie zu Wort kommen, dann erzeugen Sie Spannung in Ihrem Körper – richten Sie sich auf und lehnen Sie sich nach vorne.
- Streben Sie sofern möglich eine Win-Win-Situation an, denn was nützt es, wenn man jemanden schamlos ausnützt. Geben und Nehmen müssen sich einigermäßen die Balance halten, das hält die Geschäftsbeziehung intakt.
- Gehen Sie respektvoll mit Ihrem Gegenüber um, egal, ob Vorstandsvorsitzender, Mitarbeiter oder Kunde.

„Wir wirken immer! Die Frage ist nur, WIE?“

SO PRÄSENTIEREN SIE SICH OPTIMAL

Erhöhen Sie Ihre Wirkungskompetenz bei Präsentationen

Wie Sie mittels Körpersprache, Dynamik und inhaltlicher Akzentuierung Ihre Zuschauer überzeugen.

Kennen Sie das? Sie verfolgen einen Vortrag, finden ihn klasse und wissen am Ende aber gar nicht genau, warum? Mit Sicherheit lag dies an der Wirkungskompetenz des Vortragsredners – die Körpersprache, Stimme und Inhalte waren kongruent.

Redner, die das Gesagte nonverbal leben, schaffen mehr Aufmerksamkeit. Redner, die moduliert betonen, erzeugen mehr Gehör. Redner, die eine klare, strukturierte und bildhafte Sprache verwenden, verankern das Gehörte im Kopf des Zuhörers. Besonders am Beginn einer Rede sollte der körpersprachliche Eindruck souverän wirken, da der Halo-Effekt zum Tragen kommt: Nehmen wir etwas Positives am Vortragsredner wahr, dann sucht unser Gehirn automatisch nach Indizien, die unsere positive Erwartungshaltung bestätigen. Und man findet etwas Positives. Genauso funktioniert es auch gegenteilig.

Wie Sie sich und Ihren Vortrag perfekt präsentieren, zeigen Ihnen folgende körpersprachlichen Tipps:

Gezielte Bewegungen

Nichts wirkt unprofessioneller als eine unruhige und unkoordinierte Körpersprache. Ruhe heißt das Zauberwort, die Sie durch Ihre Gestik, Mimik und Haltung auf das Publikum übertragen sollen. Und das von Anfang an, indem Sie sich souverän auf die Bühne begeben und dort Ihren Standort einnehmen. Von nun an gilt: Bleiben Sie nicht wie versteinert stehen, aber laufen Sie auch nicht hektisch hin und her. Setzen Sie gezielt Gesten ein und bitte keine Fuchtelei ...

Augenkontakt weckt Interesse

Vergessen Sie neben Ihren Bewegungen und Gesten Ihre Augen nicht. Setzen Sie den Blickkontakt ein. Suchen Sie sich dafür einige Personen aus, die Ihnen ein gutes Gefühl vermitteln, weil sie Interesse und Aufmerksamkeit signalisieren. Ein Blickkontakt sollte auf jeden Fall einen Gedanken lang dauern.

„Der Körper sagt mehr als 1000 Worte!“

Rednerpult – eine Einschränkung?

Ein Rednerpult schränkt Sie in Ihrem Bewegungsspielraum natürlich ein. Das bedeutet, Sie müssen dreimal so intensiv mit Ihren Gesten (vom Bauchnabel aufwärts) und Ihrer Stimme arbeiten, um Aufmerksamkeit zu erzielen. Keine Sorge: Wenn Sie denken, Sie übertreiben maßlos, nimmt das Publikum Ihre Signale nicht einmal als außergewöhnlich wahr.

Schweigen nicht vergessen

Sie sollten die Fähigkeit zu schweigen nicht unterschätzen. Bewusste Rede- und auch Gestikpausen zu setzen, kostet anfangs Überwindung, ist jedoch unabdingbar, damit Ihr Publikum Zeit zum Mit- und Nachdenken erhält. Wollen Sie also eine Aussage besonders betonen, dann schweigen Sie nach diesem Satz. Eine gute Pause dauert etwa drei bis fünf Sekunden.

Gefühle sind nie verkehrt

Das, was Sie sagen, müssen Ihre Zuhörer auch fühlen können, sonst verpufft die Wirkung Ihrer Aussagen. Lachen Sie, wenn Sie etwas Fröhliches zu erzählen haben, oder lassen Sie Ihre Zornesfalte glühen, wenn Sie Wut demonstrieren wollen. Auch wenn Sie selbst das Gefühl haben, Ihre Mimik ist völlig übertrieben – sie ist es nicht. Andere Menschen nehmen unsere bewussten nonverbalen Signale viel schwächer wahr als wir selbst und empfinden beispielsweise ein verblüfftes Gesicht als natürliche mimische Beteuerung des Gesagten.

Arme und Hände

Arme und Hände sind neben der Mimik unser stärkstes nonverbales Ausdrucksmittel und echte Multitalente. Sie können den Inhalt einer Rede oder Präsentation verstärken, aber auch allein für sich eine Menge ausdrücken. Sie haben Ihre Wirkung also förmlich in der Hand!

- Zeigen Sie Symbole: Verfolgen Sie z. B. ein Ziel, strecken Sie die Hand nach vorne.
Ein wirtschaftlicher Anstieg lässt sich mit einer Aufwärtsbewegung der Hand darstellen.
- Arme weg vom Körper: Pressen Sie niemals die Arme an den Körper.
Befolgen Sie stattdessen folgende Formel: Je größer die Gruppe, desto größer dürfen Ihre Armbewegungen ausfallen, damit die Signale bei jedem im Publikum ankommen.

„Der Körper sagt mehr als 1000 Worte!“

- Mit stabilen statt lockeren Handgelenken wirkt jede Geste stabiler und damit stärker und überzeugender.
- Üben! Je sicherer Sie Ihre nonverbalen Signale beherrschen, desto sicherer fühlen Sie sich auch. Üben Sie vor dem Spiegel, mit einer Videokamera, vor Kollegen oder eignen Sie sich das Wissen in einem Seminar über Körpersprache an.

Das Beste zum Schluss

Das, was Sie Ihrem Publikum als Letztes präsentieren, bleibt am intensivsten in Erinnerung. Heben Sie sich also das Beste sprichwörtlich für den Schluss auf. Auch hierbei ist die richtige Körpersprache natürlich ein wesentlicher Erfolgsfaktor, aber Vorsicht: Übertreiben Sie nicht. Nur weil Sie jetzt möglicherweise die höchste Aufmerksamkeit bekommen, sollten Sie sich nicht zum Hampelmann machen ...



„Der Körper sagt mehr als 1000 Worte!“

EXPERTIN FÜR KÖRPERSPRACHE, WIRKUNG UND PERFORMANCE



Monika Matschnig

Monika Matschnig ist seit über 15 Jahren international erfolgreich und wurde bereits vielfach ausgezeichnet.

Die ehemalige Leistungssportlerin ist diplomierte Psychologin, mehrfache Buchautorin und internationale Keynote-Speakerin. Die Bestseller-Autorin ist gern gesehener TVGast: Ihre pointierten Analysen von Prominenten, Politikern und Entscheidungsträgern werden geschätzt und zugleich gefürchtet. Sie doziert an mehreren Universitäten und zählt nationale und internationale Unternehmen zu ihren Kunden.

Wirkung.Immer.Überall. Körpersprache und Wirkung sind der Schlüssel für persönlichen und beruflichen Erfolg und in Zeiten der zunehmenden Informationsflut wichtiger denn je. So beweisen neueste Studien: Die Wirkungskompetenz hat die Sachkompetenz weit überholt. Nur wer gut wirkt, hat überhaupt die Chance, dass seine Inhalte gehört werden. Das ist Kompetenz.

AHA-Effekte! Bei Vorträgen und Seminaren von Monika Matschnig erhalten die Teilnehmer wertvolle Impulse, erleben viele AHA-Effekte und werden dazu motiviert, ihr Verhalten zu hinterfragen und nachhaltig zu ändern. Kleine Gruppen und große Säle – die Expertin erreicht ihre Zuhörer auch in der letzten Stuhldreie.

„Der Körper sagt mehr als 1000 Worte!“

Ihre Vortragsthemen:

- Wirkung.Immer.Überall. – Machen Sie Ihre Leistungen sichtbar!
Wertvolle Tipps und Tricks, um die Körpersprache im beruflichen und privaten Alltag gezielt einzusetzen.
- Führen heißt wirken – Steigern Sie Ihre Wirkungskompetenz!
Der Vortrag speziell für Entscheider und Manager. Mit vielen Praxisbeispielen und verblüffenden Erkenntnissen.
- Wirkung und Macht – Was Inhalt und Qualität heute noch wert sind.
Wie äußert sich Macht in der Körpersprache? Was lässt sich daraus ableiten?
Wie davon profitieren? Ein Vortrag über Sinn und Unsinn machtvoller Gestik, Authentizität und die richtigen Inhalte.

Informationen zu Seminaren und Coachings finden Sie auf www.matschnig.com

Oder senden Sie uns einfach eine Nachricht auf info@matschnig.com



„Der Körper sagt mehr als 1000 Worte!“

MONIKA MATSCHNIG – VERÖFFENTLICHUNGEN



Körpersprache. Macht. Erfolg.
Wie Sie andere im Beruf überzeugen und begeistern

Gabal Verlag 2019
ISBN 978-3-86936-906-8
Gebundenes Buch, 220 Seiten
Erscheint am 28.02.19



Lampenfieber
Soforthilfe bei Nervosität, Blackout & Co.
mit Illustrationen von Kai Pannen

Kösel Verlag, 2017
ISBN: 978-3-466-34685-5
Preis: 9,99 Euro



Die Macht der Wirkung
Selbstinszenierung verstehen und damit umgehen

dtv Verlag, 2016, 1. Auflage 2016
ISBN 978-3-423-26113-5
16,90 Euro



Körpersprache
Gestik, Mimik & Haltung:
Sicher auftreten,
Menschen gewinnen

GU Verlag 2016, 2. Auflage 2017
ISBN 978-3-833-84476-8
14,99 Euro



30 Minuten Körpersprache verstehen

Gabal Verlag GmbH
überarbeitete 6. Auflage, 2013
ISBN 978-3-86936-322-6
Preis: 8,90 Euro



30 Minuten Körpersprache verstehen

Audio-CD
Gabal Verlag GmbH
ISBN 987-3-86936-577-0
Preis: 16,90 Euro

WIRKUNG.IMMER.ÜBERALL. 2-TAGES-INTENSIV-SEMINAR 14 TEILNEHMER – 3 TRAINER

SIE ENTSCHIEDEN ÜBER IHRE WIRKUNG.IMMER.ÜBERALL.

In jeder Situation sind Redegewandtheit und Überzeugungskraft entscheidend. Wer beruflich und persönlich erfolgreich sein will, braucht außer Fachwissen auch die Fähigkeit, seine Ideen überzeugend auszudrücken, Menschen zu führen, zu begeistern und für sich zu gewinnen.

Kurzum: Die Menschen sollen Ihnen gerne zuhören und sich langfristig positiv an Sie erinnern. Diese Fähigkeiten können Sie erlernen und trainieren.

Inhalte:

- Gestaltung, Vorbereitung und Struktur eines Gesprächs oder einer Präsentation
- Lampenfieber abbauen und Selbstbewusstsein aufbauen
- Einsatz von Körpersprache, Mimik, Gestik
- Ihre Persönlichkeit, Ihre Produkte und Ihr Unternehmen positiv präsentieren
- Trockene Themen lebendig und bildhaft darstellen
- Folgerichtig argumentieren und prägnant formulieren
- „Sagen Sie doch auch mal ein paar Worte“ – die Stegreifrede
- Komplexe Zusammenhänge mit Analogien und Metaphern auflockern
- Visualisierungsmethoden effektiv nutzen
- Sich auf unterschiedliche Gesprächspartner einstellen
- Selbstanalyse und Eigenbild durch motivierendes und individuelles Coaching

Zielgruppe:

Menschen, die in Beruf und Gesellschaft gefordert sind, sich positiv darzustellen und gewinnend aufzutreten. Unternehmer, Führungskräfte aller Ebenen, Freiberufler, Verkaufsmitarbeiter, Politiker, Trainer ... Alle, die ihre eigene Wirkung steigern wollen.

Methodik:

Das spezielle Trainingsdesign und der Einsatz mehrerer Trainer erhöhen die aktive Trainingszeit um ein Vielfaches. Dadurch werden Dynamik und Motivation enorm gesteigert und eine langfristige, positive Verhaltensänderung erreicht.

„Wirkung gewinnt Menschen. Nutzen Sie Ihre Wirkung!“

Ihr Trainerteam:

Monika Matschnig | www.matschnig.com

Psychologin und Expertin für Körpersprache, Wirkung und Performance

Dr. Walter Niederbichler | Fachreferent und Anwalt

Tom Ortner | Presenter und Personal Coach

Iris Ortner | Presenter und Personal Coach



„Wirkung gewinnt Menschen. Nutzen Sie Ihre Wirkung!“

WIRKUNG.IMMER.ÜBERALL. ONLINE-SEMINAR

ONLINE-SEMINAR KÖRPERSPRACHE DIGITAL

mit praktischen Übungen, Arbeitsblättern und PDF zum Nachlesen.

Im Herbst ist es soweit. Nutzen Sie den Frühbucher-Rabatt!

Staffel 1: **Das A und O für den Erfolg**

Staffel 2: **Körpersprache für Führungskräfte**

Staffel 3: **Körpersprache für Verkäufer**

Staffel 4: **Körpersprache für Mitarbeiter**

Starten Sie mit einem Grundlagentraining in Staffel 1 und spezialisieren Sie sich anschließend.

Weitere Infos zu Inhalten und Kosten finden Sie ab Herbst unter www.matschnig.com

Melden Sie sich gleich an und Sie werden sofort informiert, wenn mein Seminar online ist:
www.matschnig.com/onlineseminar



„Es gibt 6.000 Sprachen auf dieser Welt, aber nur eine Sprache, die uns alle verbindet: die Körpersprache!“

**MONIKA
MATSCHNIG**
WIRKUNG.
IMMER.
ÜBERALL.

Bahnhofsstrasse 30
D-85375 Neufahrn bei Freising
Fon +49.8165.64 777 75
Fax +49.8165.924 89 33
info@matschnig.com

matschnig.com