

„Ein Lächeln kommt am besten an“

Personaltrainerin Monika Matschnig verrät, wie man mit Körpersprache überzeugen kann

Wer seine Körpersprache und das passende Auftreten vernachlässigt, hat es schwer, andere zu überzeugen. Wie man auf diesem Gebiet Boden gutmachen kann, verrät die Personaltrainerin Monika Matschnig.

Saarbrücken. Mit 16 Jahren wusste Monika Matschnig schon, dass sie Unternehmenstrainerin werden würde. Inzwischen hat es die junge Frau aus dem österreichischen Bundesland Kärnten geschafft. Sie gehört zur Elite, wenn es um Vorträge oder Kurse zur Persönlichkeits- und Personal-Entwicklung geht. Heute und morgen Abend ist sie in Saarbrücken zu Gast – und zwar im Rahmen der Vortragsreihe „Impulse 2006 – von den Besten profitieren“. Die Seminare finden in der BMW-Niederlassung Saarbrücken mit Unterstützung von BMW sowie der Industrie- und Handelskammer (IHK) statt. Exklusiver Medienpartner ist die *Saarbrücker Zeitung*. Beide Veranstaltungs-Abende sind ausgebucht.

„Wirkung.Immer.Überall.“ heißt das Thema von Monika Matschnig. „Bei Reden, Vorträgen und Gesprächen entscheidet zu 93 Prozent das ‚Wie‘ und nur zu sieben Prozent der Inhalt,

ob man Erfolg hat“, so die These der Referentin. Zu dem „Wie“ gehört die Körpersprache, aber auch das gepflegte Aussehen, gute Manieren und eine positive Ausstrahlung, die nur dann entsteht, wenn man auch positiv denkt. „Mentalhygiene“ nennt Matschnig das letztere.

Sie ist davon überzeugt, dass jeder sich besser präsentieren kann, auch wenn er zu der schüchternen Sorte Mensch gehört oder bereits ein wenig älter ist. „Wenn man das konsequent übt, dürfte es kein Problem sein“, meint sie. Der Vortragsabend ist dafür vorgesehen, mit „Aha“-Effekten den Bewusstseins-Wandel einzuleiten. Anhand von Beispiel will die Referentin zeigen, was viele häufig falsch machen und wie man besser „rüberkommt“.

Vor allem der erste Eindruck muss stimmen. „Er entscheidet über Erfolg oder Misserfolg“, sagt die gelernte Psychologin. „Dieser erste Eindruck ist der absolute Scan.“ Innerhalb von 150 Millisekunden „wird man von seinem Gegenüber ‚abgetastet‘, und es fällt die Entscheidung, ob man als sympathisch oder unsympathisch eingestuft wird“, weiß die erfahrene Unternehmenstrainerin. Das Raster umfasst die stolze

Zahl von „102 Beobachtungs-Varianten“. Dazu gehört nach Ansicht von Monika Matschnig, dass man seine innere Befindlichkeit nicht verbergen kann. „Winzigkeiten im Verhalten verraten auch, ob jemand lügt.“



Monika Matschnig

Der Handschlag „sagt ebenfalls viel über einen Menschen aus“. Die Persönlichkeits-Trainerin will an den beiden Abenden viele Tipps geben, wie man überzeugend in einer Runde auftritt und eine positive Grundstimmung erzeugt. „Denn wenn die Stimmung nicht passt, wird es auch mit

der Zustimmung schwierig.“ Doch sie verrät nicht nur, wie man durch eine bewusste Körpersprache die eigene Wirkung verbessert, sie erzählt auch, wie man die Signale anderer richtig entschlüsselt. Einen entscheidenden Tipp hat die sportliche Frau – sie war Mitglied der österreichischen Volleyball-Nationalmannschaft – immer parat: „Ein ehrliches und offenes Lächeln kommt am allerbesten an.“ low