



Körpersprache – ureigenste Visitenkarte des Menschen

Wer im Leben erfolgreich sein will, braucht unter anderem die Fähigkeit, Menschen von seinen Produkten, Dienstleistungen und vor allem von seiner eigenen Person zu begeistern, zu überzeugen und für sich zu gewinnen. Dabei spielen vor allem Ausstrahlung und Körpersprache eine bedeutende Rolle. Monika Matschnig, Diplom-Psychologin und Expertin auf dem Gebiet der Körpersprache, bietet in ihren Seminaren und Workshops gezielte Hilfestellungen an, wie man in Gesprächen und Präsentationen überzeugend und souverän auftritt.

t&m: *Frau Matschnig, wie wichtig ist die Ausstrahlung eines Menschen im beruflichen sowie im privaten Leben?*

Menschen mit Ausstrahlung sind in den Köpfen anderer Menschen schneller präsent und das ist natürlich von Vorteil. Das Spannende ist, wir sprechen

von charismatischen Menschen und sind dann doch nicht in der Lage zu beschreiben, was das gewisse Etwas ist. Was genau ist es nun, das einige Menschen zum strahlenden Mittelpunkt macht? Eine repräsentative Umfrage kam zum Ergebnis, dass sich 40 Prozent der Befragten von einer positiven Kör-

persprache angezogen fühlen. Wir empfinden die Menschen als faszinierend, die Offenheit ausstrahlen, mit ihrer Körpersprache ebenso wie durch ihr Verhalten. Was können Sie nun tun, um charismatischer zu wirken? Schenken Sie ihrem Gegenüber ein ehrliches Lächeln, schauen sie ihm in die Augen und zeigen Sie wahres Interesse. Denken Sie daran: "Wir strahlen das aus, was wir über uns denken." Was nützt ein hübsches Gesicht, wenn es grimmig in die Welt schaut? Was die beste Figur, wenn die Schultern herunterhängen und Unsicherheit signalisieren? Ein gutes Körpergefühl, Selbstbewusstsein und eine gesunde Portion Selbstverliebtheit sind ein paar offene Geheimnisse für eine positive Ausstrahlung.

t&m: *Körpersprache findet zum größten Teil unbewusst statt und ist somit schwer zu kontrollieren. Wie kann man sie dennoch beeinflussen, ohne dabei verkrampft oder aufgesetzt zu wirken?*

Körpersprache ist kaum zu kontrollieren. Die so genannten Mikro-Ausdrücke, die kleinen schnellen unwillkür-

lichen Bewegungen, verraten im Grunde genommen immer, was in uns vorgeht. Die Körpersprache kann ich dann bewusst beeinflussen, wenn ich mein Gefühl und somit die Gedanken mit ins Boot nehmen. Gedanken und unsere Körpersprache sind eine untrennbare Einheit und bedingen sich daher gegenseitig. Wir können sowohl Einfluss auf unsere Gedanken wie auch auf unsere Körperhaltung nehmen. Positive und schöne Gedanken bzw. ein fröhliches Verhalten wirken sich automatisch auf unseren Körper bzw. unsere Stimmung aus und unser Gegenüber lebt mit. Der Grund? Körper und Seele sind stets bemüht, im Einklang zu sein. Wer selbst positiv gestimmt ist, kann auch andere schneller erreichen. Wenn Sie somit denken, Sie wirken verkrampft oder aufgesetzt, dann werden Sie es auch ausstrahlen.

t&m: Welche Methoden wenden Sie in Ihren Seminaren an, um Körpersprache zu analysieren?

Beobachtungsgabe lässt sich trainieren. Beobachten sollte objektives Registrieren sein. Wenn jedoch die Emotion mit dazu kommt, dann weicht der Verstand und die Objektivität geht.

1) Zuerst sollten sich Menschen auf ihr eigenes Verhalten konzentrieren und sich ihrer körpersprachlichen Reaktionen bewusst werden.

2) Danach beginnt die Sensibilisierung der Körpersprache anderer. Zur Übung sollten zuerst einzelne Bewegungen registriert werden, in weiterer Folge sollten wir in der Lage sein, mehrer Bewegungen gleichzeitig wahrzunehmen. Mit der Zeit entsteht ein Automatisierungsprozess wie beim Autofahren: Die erste Fahrstunde war hart; auf zu viele Dinge mussten wir uns konzentrieren, jetzt fahren wir automatisch.

In meinen Seminaren lernen sich die Teilnehmer besser kennen, beobachten dahingehend bewusster ihr Verhalten. Sie erhalten Hinweise für Bedeutungen der unterschiedlichen Reaktionen von Mimik, Gestik, Haltung, Psycho-Physiognomik und natürlich wird geübt, in Form von Test, Checklisten, Partner- und Gruppenübungen, Videoaufnahmen, Kurz-Videos usw.

t&m: Körpersprache beeinflussen – bedeutet das, in der nonverbalen Kommunikation gezielt zu „lügen“?

Wollen wir bei einem Kunden- oder Mitarbeitergespräch wirklich immer, dass wir unser Gegenüber überreden? Ich hoffe nicht. Sehr wohl aber haben wir die Möglichkeit, durch gezieltes, souveränes Auftreten Menschen schneller zu überzeugen, aber Körpersprache sollte nicht zur Manipulation eingesetzt werden. Früher oder später werden wir durchschaut und es ist zweifelsohne nicht förderlich für einen langfristigen partnerschaftlichen, erfolgreichen Beziehungsaufbau.

t&m: Wie kann man seine Intuition gezielt schärfen?

Es gibt Menschen, die intuitiv ahnen, was der Andere denkt. Die Fähigkeit zur Empathie wird schon im Kindesalter geprägt und lässt jedoch im Erwachsenenalter nach. Das bedeutet aber nicht, dass sie nicht wiederkehren kann. Wenn wir wollen, dann können wir gezielt die Verschüttungen wegschieben und wieder mehr auf unseren Bauch verlassen und die Ratio öfters mal ausschalten. Besonders bei der Körpersprache ist das Bauchgefühl ein entscheidendes Element. Zuerst reagiert immer das Gefühl, dass dann mit dem Verstand gekoppelt wird.

t&m: Was sollte man vor allem bei Vorträgen und Präsentationen beachten und was auf jeden Fall vermeiden?

Gerade im Berufsleben ist ein souveränes Auftreten das A und O für den Erfolg. Unsere Körperhaltung und die Art, wie wir stehen, sitzen oder gehen ist so etwas wie unsere ureigenste Visitenkarte. So strahlt eine optimale Haltung, bei der wir aufrecht stehen, die Brust heben und geradeaus blicken – den Körper also auf Spannung bringen – automatisch Selbstbewusstsein und Selbstvertrauen aus. Ganz anders wirkt dagegen eine Person, die nie still stehen kann, stocksteif ist oder sich im wahrsten Sinne des Wortes hängen lässt. Von ihr erwarten wir eher Unentschlossenheit, Unflexibilität oder Lustlosigkeit.

Bleibt nur die Frage: Wie genau komme ich zur optimalen Standposition?

■ Verteilen Sie das Gewicht gleichmäßig auf beide Beine und Füße.

■ Heben Sie Ihr Brustbein und ziehen Sie leicht Ihre Schultern zurück. Nach vorne hängende Schultern wirken lust- und kraftlos. Ständig das Standbein zu wechseln, wirkt unsicher und macht mögliche Gesprächspartner oder Zuhörer nervös

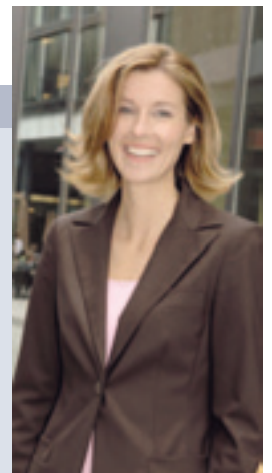
■ Jetzt stellen Sie sich vor, Sie hätten eine Erbse im Hintern und eine Krone auf dem Kopf. Sie fragen sich jetzt sicher warum? Nun, mit diesen

ZUR PERSON

Monika Matschnig ist Diplom-Psychologin und Expertin für Körpersprache, Wirkung und Performance. Die Buchautorin und Hochschuldozentin bietet in ihren Seminaren und Workshops

gezielte Hilfestellungen an, wie man in Gesprächen und Präsentationen überzeugend und souverän auftritt. Zudem ist Frau Matschnig für die Deutsche Experten-Akademie (DEAK) als Expertin tätig und leitet das Experten-Seminar „Körpersprache: Wirkung. Immer. Überall.“

Informationen unter: www.experten-akademie.de



imaginären Hilfsmitteln erhalten Sie erstens die nötige Körperspannung und entgehen zweitens der Gefahr, das Kinn nach oben zu strecken. Dadurch hätten Sie nicht nur eine arrogante und unsympathische Wirkung auf andere – Ihnen würde auch, bildlich gesprochen, die Krone vom Kopf rutschen.

■ Die Arme hängen – so wie es am natürlichsten ist – seitlich am Körper herunter.

■ In Höhe der Gürtellinie legt man beide Hände, mit den Innenflächen nach oben, locker ineinander. So sind unsere Hände sofort einsatzbereit, wenn wir handeln oder etwas mit Gesten verdeutlichen müssen.

■ Wenn Sie auf ein bestimmtes Ziel zugehen – ein Rednerpult, eine andere Person oder eine Gruppe von Menschen – bewegen Sie sich zielstrebig. Ihre Schrittlänge sollte Ihrer Körpergröße

angemessen sein (also weder „Tippel“- noch Riesenschritte) und das Tempo „normal“ (also weder rennen noch schleichen). Achten Sie darauf, dass Sie während des Gehens ruhig atmen!

■ Bleiben Sie beim Betreten eines Raums nicht schüchtern auf der Türschwelle stehen. Sie erwecken dadurch nur ungewollt den Eindruck, als ob Sie am liebsten gleich wieder flüchten wollten. Treten Sie einige Schritte in den Raum hinein, orientieren Sie sich kurz und steuern Sie dann Ihr Ziel an – sei es ein Sitzplatz, eine Person oder etwas anderes.

t&m: *Andere Kulturen andere Sitten – dies trifft bestimmt auch auf die Körpersprache zu. Wie kann man bei Vorträgen/Präsentationen in fremden Ländern auf Nummer sicher gehen, um sich nicht nonverbal falsch zu verhalten?*

Ja, es gibt große kulturelle Unterschiede. Insgesamt gibt es 5.000 verschiedene Gesichtsausdrücke und 250.000 verschiedenen Handbewegungen. Und nur wenige davon sind universell. Mein Tipp: Informieren Sie sich im Vorfeld über die wichtigsten Gepflogenheiten der jeweiligen Kulturen.

t&m: *Können Sie kurz ein, zwei Tipps geben, wie man das berühmte Lampenfieber vor einem Vortrag/einer Präsentation in den Griff bekommt?*



Lampenfieber ist eine irrationale Angst. Der Mensch übernimmt die Verantwortung für sein Tun und Handeln – auch bei Präsentationen – und könnte natürlich Versagen. Angst wirkt lähmend und ist ansteckend. Die körpersprachlichen Nervositätssignale funktionieren



wie ein Frühwarnsystem (Beatrice de Gelder, US-Psychologin der Harvard University). Wer in der Körperhaltung eines anderen Menschen Panik, Nervosität erkennt, stellt sich unbewusst selbst auf Flucht ein. Das emotionale und das motorische Gehirn melden gleichzeitig Gefahr. Mein Tipp lautet erstens: Bereiten Sie sich gut vor! So stehen Sie auf einer größeren „Sicherheits-Plattform“ und sind für eventuelle unvorhergesehene Ereignisse besser gewappnet. Und zweitens: Übung macht den Meister!

t&m: *Inwieweit können Führungskräfte vom gezielten Einsatz der Körpersprache profitieren?*

Sie wirken und fühlen sich – auch in schwierigen Situationen – selbstsicherer, souveräner und überzeugender. Sie sind in der Lage sich auf unterschiedliche Gesprächspartner/Zielgruppen einzustellen und typgerecht zu reagieren sowie ihren Standpunkt sachlich und kompetent zu vertreten. Sie können

den Beziehungsaufbau forcieren und somit eine schnellere Vertrauens-ebene herstellen.

t&m: *Wie kann man anhand der Körpersprache sein Charisma verbessern?*

Neueste Untersuchungen haben ergeben, dass Charisma nur zur Hälfte angeboren, zur anderen Hälfte aber erlernt wird. Je mehr eine Person versteht, andere die eigenen Gefühle miterleben zu lassen, desto mehr Ausstrahlung werden ihr bescheinigt. Zwei weitere Eigenschaften kommen hinzu: Charismatiker spüren ihre Gefühle selbst sehr intensiv, und sie widerstehen dem Einfluss anderer starker Persönlichkeiten. Wer an der eigenen Ausstrahlung arbeiten möchte, sollte seine Körpersprache verbessern, Sympathie auszudrücken lernen sowie

klar, deutlich und flüssig sprechen und dabei die Vorstellungskraft des Gegenübers wecken.

t&m: *Ihre Seminare zeichnen sich dadurch aus, dass sie sehr praxisorientiert sind, was bedeutet das für die Teilnehmer?*

Bei meinem zweitägigen Präsentations- und Körpersprache-Seminaren, sind die Teilnehmer immer aktiv im Training und steigern damit ihre Effektivität durch bewusstes Erleben. Die Teilnehmer brauchen niemals Angst haben ins kalte Wasser geworfen und/oder überfordert zu werden. Jeder Einzelne wird dort abgeholt, wo er „steht“ und in überschaubaren Schritten von Erfolg zu Erfolg geführt und dadurch zu immer höheren Aufgaben befähigt. Und meistens schaffen sie mehr, als sie sich zugetraut haben. Die Teilnehmer erhalten wirkungsvolle Anregungen und Erkenntnisse.

t&m: *Frau Matschnig, vielen Dank für das Gespräch!*