



WIRKUNGSVOLLE SIGNALE UND VERRÄTERISCHE GESTEN

KÖRPERSPRACHE DES ERFOLGS

Monika Matschnig lebt, was sie lehrt. Die ehemalige Leistungssportlerin ist Diplom-Psychologin, internationale Keynote-Speakerin und als Körperspracheexpertin Nr. 1 gern gesehener TV-Gast. Ihre pointierten Analysen von Prominenten, Politikern und Entscheidungsträgern werden geschätzt und zugleich gefürchtet.



Monika Matschnig

Unsere Wirkung auf andere wird zu über 80 Prozent durch unsere Körpersprache bestimmt, sprich durch Gestik, Mimik, Haltung und Stimme. Nonverbale Signale sind also um ein Vielfaches aussagekräftiger als gesprochene Worte. Die eigene Wirkung wird hauptsächlich dadurch definiert, wie man „sich gibt“. Ebenso verraten körpersprachliche Signale von Gesprächspartnern sehr viel mehr über deren Gedanken und Gefühle als ihre gesprochenen Worte. Beides sind Aspekte, die von enormem Vorteil sein können, um als Ausbildungsverantwortlicher optimale Wirkungskompetenz zu erreichen.

Der erste Eindruck zählt – im wahrsten Sinne des Wortes.

Ob Einzelgespräche, Teammeetings, oder generell im Gespräch mit Azubis: Als Ausbildungsverantwortlicher steht man permanent im Blickfeld anderer Menschen und muss diese von Anfang an überzeugen.

Schließlich entscheiden schon die ersten 150 Millisekunden darüber, wie man wahrgenommen wird.

Natürlich spielt auch der Inhalt eine Rolle, aber zunächst nur eine untergeordnete. Warum?

Weil wir gar nicht erst gehört werden, wenn wir nicht wirken.

Dabei ist es gar nicht so schwer, diesen unbewussten Erstcheck zu seinen Gunsten zu steuern. Ein echtes Lächeln, das auch die Augen erreicht, eine offene und entgegenkommende Haltung mit unverschränkten Armen und sichtbaren Händen wirkt bereits Wunder.

Auch wenn es darum geht, andere für sich zu gewinnen, Kollegen zu motivieren, als Führungskraft zu überzeugen oder Ihre Azubis zu begeistern, genügt es schon, einige entscheidende Elemente einer positiven Körpersprache zu

beherzigen. Besonders ein Grundsatz sollte ganz klar verinnerlicht werden:

Körpersprache und Gedanken bilden eine unzertrennliche Einheit.

Was man denkt, strahlt man auch aus. Umgekehrt beeinflussen Haltung, Gestik und Mimik auch die psychische Stimmung. Das bedeutet in der Praxis: Wenn hinter einer Idee, einem Vorschlag etc. keine echte Überzeugung steht, kann diese auch nicht wirklich nonverbal zum Ausdruck gebracht werden. Wer hingegen von einem Projekt begeistert ist, diese Begeisterung jedoch mit hängenden Schultern und monotoner Stimme zu vermitteln versucht, wird ebenso scheitern. Ergo: Kopf und Körper müssen übereinstimmen, um Wirkung zu erzielen.

Wer sich mit den nonverbalen Signalen des Körpers beschäftigt, kann dieses Wissen nicht

nur nutzen, um selbst gewinnender zu agieren.

Die Körpersprache anderer „entschlüsseln“ zu können, kann ebenso hilfreich sein.

Gestik, Mimik und Haltung geben allerdings nicht nur Auskunft über den jeweiligen Persönlichkeitstyp, sondern können auch Differenzen zwischen Worten und Gedanken verraten. Wer beispielsweise beteuert, sich in seinem Arbeitsumfeld wohl zu fühlen, dabei jedoch zu nervösen Gesten neigt, ist wahrscheinlich nicht wirklich rundum zufrieden. „Warnsignale“, die gerade für Ausbildungsverantwortliche enorm hilfreich sein können, um zwischen den Zeilen zu lesen.

Erleben Sie Monika Matschnig am Vorkongresstag um 13.30 Uhr mit Ihrem Vortrag „Körpersprache des Erfolgs – Wirkungsvolle Signale und verräterische Gesten!“ (PW 1).