

## Wenn die Gestik mehr sagt als 1000 Worte

Autor: Redaktion

Lichtenfels, Mittwoch, 24. Januar 2018

**Monika Matschnig zeigt im ausverkauften Lichtenfelser Stadtschlosssaal bei einem kurzweiligen Vortrag "Die Macht der Wirkung" auf.**



"Nur wer wirkt, wird gesehen, gehört und verstanden", "Der Körper sagt mehr als 1000 Worte" oder "Was nützt es gut zu sein, wenn niemand es weiß?" Monika Matschnig weiß, worauf es ankommt, um bei seinem Gegenüber anzukommen. Die erfolgreiche Vortragsrednerin für Körpersprache und Wirkungskompetenz zeigte am Dienstag im ausverkauften Stadtschlosssaal "Die Macht der Wirkung" auf.

Mit der Auftaktveranstaltung der Reihe "Bizz Kraft" landeten die Initiatoren, die Mediengruppe Oberfranken, der Veranstaltungsservice und der Wirtschaftsclub Bamberg, einen Volltreffer und trafen offensichtlich den Nerv: Das Publikum kam aus der gesamten Region nach Lichtenfels. FT-Redakteur Tobias Kindermann, der die Veranstaltung moderierte, stellte eingangs die Wirtschaftsregion Lichtenfels vor und bat die Initiatoren, die Idee hinter "Bizz Kraft" zu erläutern. Wilfried Kämper, Vorstand beim Wirtschaftsclub Bamberg, unterstrich, dass dieser gegründet worden ist, um Unternehmen der Region zusammenzubringen. Wolfgang Heyder, ebenfalls Vorstand beim Wirtschaftsclub und einer der erfolgreichsten Manager im deutschen Leistungssport, betonte, wie wichtig es ist, ein Business-Netzwerk aufzubauen und gleichzeitig Wissens-Transfer an verschiedenen Orten und in verschiedenen Bereichen anzustoßen.

Philipp Gatz, Geschäftsführer der "Medienkraft-Verstärker" und stellvertretender Verlagsleiter der Mediengruppe Oberfranken, hob hervor, dass sich die Medienbranche in einem gewaltigen Umbruch befinde. Dieser Herausforderung wolle man mit Veränderung in allen Unternehmen Rechnung tragen - vom traditionsbewussten Medienunternehmen hin zum modernen Fulldienstleister für die Wirtschaft der Region.

Eine Aktion sei dabei die Veranstaltungsreihe "Bizz Kraft".

Wer sich darauf eingestellt hatte, sich bei dem 75-minütigem Auftakt-Vortrag gemütlich zurücklehnen und zuhören zu können, war entschieden auf dem Holzweg. Monika Matschnig macht das Publikum mit zum Hauptdarsteller, anschauliche Gestik, bildhafte Sprache und ausdrucksstarke Mimik nutzt sie als Stilmittel. Warum? Das zeigt sie anhand von Zahlen aus Studienergebnissen: Gerade einmal 15 Prozent des Publikums hören zu, 50 Prozent dösen vor sich hin, zehn Prozent schlafen - und 25 Prozent geben sich bei monotonen Vorträgen sexuellen Fantasien hin. Dafür wollte die Referentin, Psychologin, Universitätsdozentin, Bestsellerautorin, Keynote-Speakerin und ehemalige Leistungssportlerin in Personalunion, keine Gelegenheit lassen und räumte gleich einmal mit Vorurteilen auf: "Wie schaut Ihrer Meinung nach die klassische Zuhörerhaltung aus?" - "Zurückgelehnt und verschränkte Arme? Nein, verschränkte Arme sind kein Zeichen einer Abwehrhaltung!" Wollen wir erkennen, was in unserem Gegenüber vorgeht, müssen wir ihn genau beobachten, den Mikroausdruck in seinem Gesicht erkennen. Beispielsweise seien zusammengepresste Lippen ein Zeichen, dass er nicht bereit ist, sich auf den anderen einzulassen. Matschnig wirft den Kopf in den Nacken und streicht sich durchs Haar: "Was würde das bedeuten?", fragt sie einen überraschten Herrn in der ersten Reihe: "Na klar, ich will mit Ihnen flirten." Sie kneift die Augen zusammen und hebt die Augenbrauen: "Und was heißt das?" Dies als mürrisch und unnahbar zu deuten, sei eine klassische Fehlinterpretation: "Die meisten Menschen sehen schlecht, wenn sie einen Raum betreten, deswegen kneifen sie die Augen zusammen."

Gerade am Anfang einer Begegnung sei die Wirkungskompetenz weit wichtiger als die Sachkompetenz. Tatsächlich sei der berühmte "erste Eindruck" entscheidend. "Es dauert genau 150 Millisekunden und ich schiebe den Menschen mir gegenüber in eine Schublade. Und wenn jemand Sie erst einmal in eine Schublade geschoben hat, haben Sie keine Chance mehr, das zu revidieren." Und dann gebe es jene Menschen, "die kommen in einen Raum und erfüllen ihn", sagt Monika Matschnig und ein zeigt zunächst ein Bild von Barack Obama und dann ein weiteres von ihm und Angela Merkel. Das Publikum schmunzelt über die gegensätzliche Mimik und Gestik. Die Kanzlerin sei für sie die "Meisterin der Nichtinszenierung", stellt die Referentin fest, das sei "die höchste Kunst".

"Wenn Sie wichtige Zahlen, Daten und Fakten haben, verknüpfen Sie es mit einer bildhaften Sprache", fordert Monika Matschnig ebenso wie "die richtige Einstellung" nach dem Gesetz der Reziprozität: "Suchen Sie jeden Morgen in jeder einzelnen Person, der Sie begegnen nur das Beste. So kommen Sie in gute Laune!" Und wenn das mal nicht klappen sollte, hilft der Stift zwischen den Lippen, der uns ein Lächeln ins Gesicht zaubert. Eine Übung, die sie gleich mit dem Publikum macht.

Beste Waffe, um Menschen für sich zu gewinnen, sei ein Lächeln: "Aber nehmen Sie die Augen mit!", rät die Referentin. Körpersprache und Gedanken seien eine Einheit, demonstriert sie dem Publikum mit einer einfachen Übung und dem Satz "Heute ist ein herrlicher Tag": Bewegt man die Arme von oben nach unten, erzeuge dies negative Gefühle, in die andere Richtung aber positive. "Wenn Sie sich mal wieder bei einer Abwärtsbewegung erwischen, ändern Sie das!" Genauso entscheidend die Körperspannung: "Klemmen Sie sich eine imaginäre Erbse zwischen die Po-Backen!", empfiehlt die Psychologin. Frauen stünden oft auf einem Bein mit den Händen als Bauchschutz - "im beruflichen ist das ein No-Go!", warnt Matschnig: "In entscheidenden Situationen Hände weg vom Gesicht und vom Oberkörper!" Allein ein Händedruck verrät viel über den Gesprächspartner.

Drei Punkte gibt die Dozentin ihrem begeisterten Auditorium zum Schluss mit auf den Nachhauseweg: "Achten Sie auf die Reaktion, die einen Reiz auslöst. Schauen Sie nicht nur auf ein einziges Signal, sondern auf den ganzen Körper. Suchen Sie zunächst nur das Gute, Schöne und Wahre." Auf ihr Schlusswort: "Das, was Du bist, spricht so laut, dass ich nicht hören muss, was Du sagst", folgt eine rege Diskussion.