



## Der richtige Umgang mit Presse und Medien

Von Monika Matschnig



Pressevertreter sehen und beurteilen Sie zunächst nur nach Ihrer Wirkung. Darum ist die anfängliche Wirkungskompetenz im Pressetermin sehr viel entscheidender als Ihre eigentliche Sachkompetenz.

Wie bereiten sich Führungskräfte auf ein Presse-Interview vor?

Überlegen Sie sich: Was sind meine Argumente? Was wären Einwände? Wichtig ist, keine Zahlen- und Faktenschlacht zu absolvieren, denn das bleibt im Kopf der Pressevertreter oder der Zuschauer nicht hängen. Die Wirkungskompetenz hat die

Sachkompetenz überholt. Nur wer wirkt, wird gehört. Wer gut wirkt, wird verstanden. Und das vermittelt echte Kompetenz.

Menschen überzeugen Sie durch Bilder, Beispiele, Expertenmeinungen, einfache Statistiken und persönlichen Erfahrungen. All das erfordert Vorbereitung. Sprechen Sie frei und führen Sie keine monotone Leseübung durch, außer Sie haben gelernt, einen geschriebenen Text zum Leben zu erwecken.

Machen Sie eine Generalprobe – ich empfehle Ihnen, sich mit einer Videokamera aufzunehmen. Sehen Sie sich eine Passage OHNE Ton an. Wie wirken Sie? Unsicher, langweilig, okay, interessant oder sogar einprägsam? Fragen Sie zudem Beteiligte nach ihrem ehrlichen Feedback. Warum ist die anfängliche Wirkungskompetenz so entscheidend? Die Pressevertreter sehen Sie und beurteilen Sie zunächst nur nach Ihrer Wirkung. Nehmen Sie unbewusst negative Indizien wahr, dann sucht das Gehirn der Journalisten nach weiteren negativen Indizien, die ihre Erwartungshaltung bestätigen. Dasselbe gilt natürlich auch für positive Indizien.

Nun sehen Sie Ihr Video mit Ton an. Ist Kongruenz vorhanden? Bedeutet: Sagt Ihr Körper das Gleiche wie Ihre Worte. Klingen die Argumente überzeugend? Ist Ihre Sprache klar und einfach? Und zeigen Sie Emotionen? Information und Emotion = Wirkung. Denken Sie immer daran – Selbstreflexion ist ein Muss für jede Führungskraft, und souveräne Wirkung ist erlernbar, notfalls mit einem Dritten.

### Welche Gesten sollten Manager bei TV-Auftritten vermeiden?

Bei TV-Auftritten fängt die Kamera gerne unsichere, nervöse, sarkastische oder aggressive Bilder ein – Sensation Seeking lässt grüßen. Darüber muss sich ein Manager immer bewusst sein. Hier gilt es: Machen Sie sich mit den Räumlichkeiten vertraut und besonders mit dem Stuhl oder dem Tisch, an dem Sie sitzen oder stehen. Nehmen Sie eine Position ein, in der Sie sich wohl fühlen und offen wirken. Auch wenn ein verschränkter Arm häufig nur bequem ist, interpretiert der Zuschauer schnell Ablehnung hinein. Klassische No-Gos sind: Fummeln Sie sich nicht im Gesicht herum, jede Hand-Gesicht-Berührung wirkt negativ. Verwenden Sie so wenig wie mögliche „spitze“ Gesten, wie etwa das Zeigen mit dem Zeigefinger auf eine andere Person, verkeilte Finger, die sich aufstellen, einen zu lang aufgesetzten aggressiven Gesichtsausdruck, sarkastische Gesichtsausdrücke oder paraverbale Äußerungen.

Blicken Sie nur in die Kamera, wenn es gewünscht ist, und lassen Sie sich zumindest das Gesicht pudern. Frauen empfehle ich generell, in die Maske zu gehen.

### Wie vermitteln Manager ein glaubwürdiges Bild ihrer Firma?

Die Selbstinszenierung muss stimmig sein. Nun gibt es kritische Stimmen, die sagen: „Wir sollten doch authentisch bleiben.“ Sorry, aber das ist Illusion. Wir präsentieren uns alle nicht authentisch, eher „künstlich“, und nehmen in unseren sozialen Funktionen unterschiedliche Rollen ein. Auch ein Manager spielt in seinem beruflichen Umfeld verschiedene Rollen, in diesem Fall den Botschafter des Unternehmens! Es ist ein schmaler Grat, doch ohne Rollen geht es nicht.

### Wie begegnen Führungskräfte unangenehmen Presseanfragen?

Als erstes empfehle ich tief durchzuatmen. Viele Entscheider machen in solchen Situationen den Fehler, die Luft anzuhalten. Dadurch steigt aber nur die Nervosität, was sich schnell auch in sogenannten adaptiven Reaktionen wie kleine reibende oder wischende Bewegungen, ein erhöhter Lidschlag oder in stärkeren Schluckbewegungen bemerkbar macht. Nehmen Sie sich Zeit, bevor Sie antworten. Trinken Sie ruhig auch einen Schluck Wasser, das hilft nicht nur Zeit zu gewinnen, sondern auch Ihren womöglich trockenen Hals zu lösen. Beginnen Sie Ihre Antwort mit ruhiger, tiefer Stimme; das Mittel der Wahl ist hier der Bogensatz: Während des Satzes heben Sie Ihre Stimme und am Ende senken Sie sie. Dadurch wirkt Ihr Satz lebendig und wird gleichzeitig durch die Senkung abgeschlossen. Zudem wirken Sie sicher dem Publikum gegenüber. Vermeiden Sie hektische Bewegungen und klammern Sie sich nicht an einen Kuli oder Mikrofon. Wichtig ist zudem

Ihre innere Haltung. Stellen Sie sich vor, Sie müssten verkünden, dass Ihre Firma Hunderte von Mitarbeitern entlässt. Klar werden hier kritische Fragen kommen. Nehmen Sie die Einwände auf, zeigen Sie Empathie und gestehen vergangene Fehler ein. Das macht Sie nicht nur glaubhaft, sondern auch sympathisch. Geben Sie gleichzeitig einen Lösungsvorschlag und erklären beispielsweise, was die Umstrukturierung für Vorteile mit sich bringt. Seien Sie in so einem Fall aber auf jeden Fall vorsichtig mit Humor. Eine richtige Prise hier und da verhilft Ihnen zur selbstsicheren Ausstrahlung, kann aber an der falschen Stelle auch nach hinten losgehen. Dies erfordert entsprechend Erfahrung und jede Führungskraft sollte sich klar sein: Nur Übung macht den Meister, erst recht bei einer Krisenbewältigung.

### Wodurch wirken Führungskräfte im Kontakt mit der Presse kompetent?

Kurze, knappe und verständliche Antworten auf die Fragen geben. Bei unangenehmen Fragen Einwand aufnehmen und verbal die Brücke schlagen zu Argumenten, die eine Ihrer Botschaften herausstellen sollte. Um sich Zeit zum Denken zu verschaffen, Frage selbst wiederholen oder mit „Was meinen Sie damit?“ kontern. Denken Sie hier an Politiker. Bei tönernen, emotionalen Angriffen, lassen sie den Unrat vorbeischwimmen. Es gibt Techniken, um diese Fähigkeit zu trainieren.

Es geht also darum, zunächst einen entspannten und lockeren Ausdruck zu vermitteln. Arbeiten Sie auch mit machtvollen Signalen – im positiven Sinne:

- Direkter langer Blickkontakt – vermittelt Selbstsicherheit
- Aufrechte Sitzhaltung und beide Beine auf dem Boden – Standfestigkeit
- beim Gestikulieren mit festen Handgelenken arbeiten – immer
- Häufiger beide Handinnenflächen zeigen – zum Beispiel bei Erklärungen
- Einsatz vom „Handkantenschlag“ – zum Beispiel bei Aufzählungen, mehreren Argumenten
- Bei wichtigen Aussagen– Zeigefinger nach oben heben und halten

**FAZIT:** Die Wirkungskompetenz hat die Sachkompetenz überholt. Nur wer wirkt, wird gehört. Wer gut wirkt, wird verstanden.

Viel Erfolg!

Ihre Monika Matschnig  
Expertin für Körpersprache und Wirkungskompetenz

### Über die Autorin

Monika Matschnig war Leistungssportlerin, ist diplomierte Psychologin, internationaler Keynote-Speaker und erfolgreiche Buchautorin. Bekannt sind ihre TV-Analysen in Talkrunden und pointierten Interviews (ZDF, Sat1, Pro7, ARD uvm.) sowie ihre Einschätzung von Prominenten, Politiker und Entscheidungsträgern. [www.matschnig.com](http://www.matschnig.com)

### Intensivseminare

SIE ENTSCHEIDEN 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.

Profitieren Sie von unserem 2-tägigen Intensivseminar WIRKUNG.IMMER.ÜBERALL.

"In meiner beruflichen Laufbahn habe ich schon viele Seminare besucht; keines hat mir auch nur annähernd so gut gefallen und mein anwendbares Wissen derart bereichert. Die offene und positive Atmosphäre hat zu schnellen, sichtbaren Lernerfolgen geführt... Danke. R. Schnetgöke, Leineweber GmbH & Co. KG (BRAX)

Weitere Informationen und die Anmeldung finden Sie [HIER](#)



#### Seminartermine 2014 - Teil 1

26. / 27.09.2014	Nähe Flughafen München
21. / 22.11.2014	Nähe Flughafen München
27. / 28.02.2015	Nähe Flughafen München
26. / 27.06.2015	Nähe Flughafen München
22. / 21.11.2015	Nähe Flughafen München

#### Seminartermine 2014 - Teil 2

04. / 05.12.2014	Nähe Flughafen München
------------------	------------------------

#### Öffentliche Vorträge & Tagesseminare



Vortrag in Detmold

Körpersprache des Erfolgs  
16. September 2014 19.30 Uhr  
Hangar 21, Detmold  
[Mehr zum Vortrag...](#)



Vortrag in Straubing

Wirkung gewinnt Menschen  
07. November 2014 18.30 Uhr  
Straubing

Um den Einzelvortrag zu buchen oder Sonderkonditionen zu erfragen kontaktieren Sie bitte mein Büro: [Silke Bauer](#) [Mehr zum Vortrag...](#)



TOP-Seminar  
Wirkung.Immer.Überall.

23. September 2014	9.00-16.30 Uhr	München
04. Dezember 2014	9.00-16.30 Uhr	Stuttgart

[Mehr zum Seminar...](#)



Seminar  
Körpersprache des Erfolgs

14. Oktober 2014 9.30-17.30 Uhr  
Köln  
Filzengraben 26-32, 50676 Köln

[Mehr zum Seminar...](#)

## Bücher, Hörbücher & DVD

Mehr Wissen rund um den persönlichen Auftritt finden Sie auch in meinen Büchern:

**Bücher:** Körpersprache im Beruf | Körpersprache | Mehr Mut zum ICH | Körpersprache der Liebe | 30 Minuten Körpersprache | **DVD:** Tausend Augen. Tausend Blicke. Eine Sprache: KÖRPERSPRACHE | **Audio-CD's:** Durch Körpersprache wirken | 30 Minuten Körpersprache verstehen



[Bestellung über Buchhändler und in unserem Shop](#)

## Buchempfehlungen

### Das beste Anderssein ist Besserein

Autoren: Sabine Hübner & Carsten K. Rath



In der Welt von heute gleichen sich Produkte und Dienstleistungen in den meisten Fällen wie ein Ei dem anderen und wirken oft wie Klone. Die Folge: Kundenvertrauen verschwindet in Sekundenschnelle. Service-Excellence wird daher zum wichtigen oft sogar einzigen Unterscheidungsmerkmal, Herzlichkeit und persönlicher Service zur entscheidenden Vertrauensquelle. Sabine Hübner und Carsten K. Rath haben erfolgreiche Unternehmen aus allen Branchen unter die Lupe genommen und die zehn Faktoren auf den Punkt gebracht, die wirklich zu Service-Excellence führen. [Mehr zum Buch...](#)

### Denken Sie neu!

Autor: Markus Hofmann



"Denken Sie neu" ist ein aktueller, spannend geschriebener Wegweiser durch den Informationsdschungel. Ein wichtiges Buch, das uns alle auffordert, nicht nur unseren Körper, sondern vor allem auch unser Gedächtnis zu trainieren - und die moderne Welt nicht als Gefahr, sondern als Chance zu begreifen. Aus dem Inhalt: Digitale Demenz? – Wir sind online - und wo seid Ihr? – Weil unser Kopf nicht Google ist ... – iPhone - also bin ich? – Mit Kreativität gegen das Vergessen – Social Media - das virtuelle Paralleluniversum – Mentale Fitness: einfach unvergesslich – Lernen kann man lernen – Total digital?" [Mehr zum Buch...](#)



## **Selbstvertrauen – Mach dein Ding!**

Autor: Christian Bischoff

»Mangelndes Selbstvertrauen ist der größte Erfolgs- und Glücksverhinderer, den es gibt.« Christian Bischoffs großes Ziel ist es, dass immer mehr Menschen beginnen, voller Selbstvertrauen nach einem selbstbestimmten Leben zu streben. Der Autor schafft es, einem den Spiegel vorzuhalten, und zeigt, wie man mit Motivation und innerer Stärke die eigenen Grenzen und Ängste überwindet und das Potenzial ausschöpft, das in einem steckt.

[Mehr zum Buch...](#)

Mehr Infos erhalten Sie auf unserer Homepage, per Mail an [info@matschnig.com](mailto:info@matschnig.com) oder bei meiner Assistentin Silke Bauer unter Telefonnummer: +49 8165 647 77 75

Verbinden Sie sich mit mir!



Adresse, Impressum und Copyright 2014:

Monika Matschnig  
Wirkung.Immer.Überall.  
Am Hart 1a  
85375 Neufahrn bei Freising  
Telefon: +49.(0) 8165.647 777 5  
Fax: +49.(0) 8165.924 89 33  
E-Mail: [info@matschnig.com](mailto:info@matschnig.com)  
Internet: [www.matschnig.com](http://www.matschnig.com)