



Führungskräfte – Coaching. Don't change me!?

Kann ein Coaching die Wirkungskompetenz einer Führungskraft wirklich verändern?

Von Monika Matschnig

„Unser Chef benötigt ein Coaching!“. So die ersten Worte am Beginn einer Telefonkonferenz. „Es gelingt ihm nicht, bei Vorträgen den Spirit unseres Unternehmens und unserer Produkte zu transportieren. Und die Handelsvertreter gähnen schon, wenn er die ersten Worte spricht. Er muss an seiner Wirkung arbeiten!“ Harte Ansage, also vereinbarten wir ein Wirkungs-Coaching und wenige Wochen später kam ich ins Unternehmen. Höflich wurde ich von der Assistentin abgeholt, in das oberste Stockwerk ins Büro des CEOs geführt und wartete. Dann kam er zur Tür hinein und nach einer höflichen Begrüßung setzten wir uns an den Meetingtisch und führten ein längeres Kennenlerngespräch.

Wie üblich nutzte ich die Zeit bereits für meine erste Wirkungsanalyse. Ich war überrascht, denn seine Körpersprache war kongruent zu den Worten, die Stimmmodulation dynamisch, seine Sprache klar und er wirkte freundlich, nahbar und aufmerksam. Wir hatten eine richtig gute Konversation. Es gab jedoch einen Satz, der mich aufhorchen ließ: „Man kann keinen Menschen ändern, und schon gar nicht, wenn er über 50 ist.“ Indirekt sagte er mir damit: „Please don't change me.“

Ich erlebe es immer wieder, dass Kunden zu einem Coaching kommen und sagen „Ich möchte nicht, dass Sie mich verändern! Ich bin wie ich bin, und das ist gut so.“ Hier möchte ich klar stellen: Ich kann und möchte niemanden verändern. Alles, was ich in einem Coaching tue, ist, die besonderen Qualitäten meines Gegenübers zu erkennen und das Beste daraus herauszuholen, kurzum: eine positive Wirkungskompetenz zu implementieren, passend zur jeweiligen Person. Und das wollte ich auch in der anfangs geschilderten Situation schaffen. Deshalb: Nächster Schritt und Kamera an!

Nun passierte es: Die Videokamera lief, der CEO stellte sich hinter das Rednerpult und sollte zuerst nur einige Fragen beantworten, doch plötzlich war seine gute Ausstrahlung, die im face-to-face Gespräch noch so präsent war, verschwunden. Die Wirkung drehte sich sogar vollkommen ins Gegenteil. Dieser Mensch hier vor mir war nun hölzern, gehemmt, langweilig, uninteressiert, unsympathisch und kühl, seine Körpersprache paralytisch. Nun verstand ich, warum er bei Vorträgen und Präsentationen nicht wirkungskompetent und authentisch rüberkam: Der CEO hatte sich vor laufender Kamera schlicht und einfach verändert. Meine Aufgabe war es nun, diese aufmerksame, dynamische, freundliche Person wiederzufinden, die er während unseres Gesprächs war.

Es ist ein weit verbreitetes Phänomen, dass sich Menschen in entscheidenden Situationen verändern. Nur wichtig ist: Jeder sollte der bleiben, der ist. Und zwar in seiner besten Form. Jeder Mensch hat seine persönliche Wirkung in sich und keiner kann sie so gut ausspielen wie man selbst. Dafür braucht es einen inneren Kompass, um eine authentische Wirkung und positive Ausstrahlung zu erzeugen. Glauben Sie mir, Charisma ist in jedem von uns vorhanden, man muss es nur hervorholen und wissen, wie man es erfolgreich einsetzt.

Was also empfahl ich nun dem um 180-Grad gedrehten CEO und was können Sie persönlich für sich und Ihre Wirkungskompetenz tun?

- Der beste Kommunikator verändert nicht seinen Grundtypus: Bleiben Sie die Person, die in Ihnen ist. Authentizität ist das A und O! Verändern Sie NICHT Ihre Wirkung, egal ob Sie auf einer Bühne stehen, ein Interview geben oder in einem Meeting sind. Vorausgesetzt Sie wirken interessant! Nehmen Sie sich selbst mit der Kamera auf und sehen Sie sich die Aufzeichnung ohne Ton an. Bewerten Sie sich: Wirken Sie langweilig, okay, interessant, oder sogar positiv unvergesslich? Interessant ist okay, aber alles darunter heißt, Sie sollten an Ihrer Wirkung arbeiten!
- Weg mit vorgefertigten Redemanuskripten. Sprechen Sie frei und in einfachen, bildhaften, emotionalen Worten. Ziehen Sie sich aus einer vorgefertigten Rede die Stichwörter heraus und sprechen Sie mithilfe eines Stichwortzettels. Dass Sie sich nicht hinter einem Rednerpult verstecken sollten, versteht sich von selbst. Machen Sie sich „verwundbar“ und zeigen Sie Ihr gesamtes Wesen den Zuhörern. Stehen Sie beispielsweise zu Versprechern. Das macht Sie menschlich und damit sympathisch.
- Es ist immer ein Dialog: Die Zuhörer sprechen zwar häufig nicht zurück, aber sie senden Signale und indirekt über die Körpersprache empfangen Sie die Signale der Zuhörer. Lernen Sie, körpersprachliche Signale zu lesen.
- Selbstreflexion ist gefragt: Umso höher die Position, desto geringer die Reflexion. Deshalb empfehle ich jeder Führungskraft, sich regelmäßig zu reflektieren, und zwar in allen Bereichen, vor allem auch in Bezug auf ihre Wirkung. Denn die Wirkungskompetenz hat die Sachkompetenz überholt. Nur wenn eine Führungskraft gut wirkt, dann wird sie auch gehört.

Der CEO war ganz erstaunt, als er sich sein Video ohne Ton anschaute. „So wirke ich also auf andere!“, sagte er verblüfft. „Dabei meine ich das doch ganz anders.“ Schnell merkte er, wo es haperte und warum ihm seine Nervosität, die er ohne Kamera nicht an den Tag legte, im Wege stand. Nach einigen weiteren Übungen hatte er seine Wirkungskompetenz bereits deutlich verbessert und es fiel ihm sichtbar leichter, frei und ungehemmt vor der Kamera zu reden.

Sie haben Fragen zum Thema oder interessieren Sie für ein Coaching? Kontaktieren Sie mich direkt unter: info@matschnig.com.

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

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

27. / 28.02.2015	Nähe Flughafen München
26. / 27.06.2015	Nähe Flughafen München
22. / 21.11.2015	Nähe Flughafen München

Seminartermine 2015 - Teil 2

04. / 05.12.2015	Nähe Flughafen München
------------------	------------------------

Körpersprache- und Wirkungstraining



matschnig.com

Kompetenztraining mit Tiefgang

Intensives Training macht den Meister. Das gilt auch für Wirkungskompetenz. Trainieren Sie ihre Kompetenz für Verkaufs- und Verhandlungsgespräche.

Buchen Sie ein **firmeninternes Seminar**, das ganz nach Ihren Bedürfnissen und Wünschen gestaltbar ist oder entscheiden Sie sich für ein öffentliches Seminare.

Firmeninterne Workshops | Tages- und 2 Tagesseminare können Sie per Mail direkt bei Monika Matschnig anfragen: info@matschnig.com



Öffentliches Training:

Menschen begeistern, gewinnen und überzeugen!

06.05.2015	Frankfurt	Mehr Infos
24.11.2015	Hamburg	Mehr Infos

Aktuelle Resonanzen



TV-Sendung ARD Buffet

„Wir empfinden Ihre Auftritte jedes Mal als Bereicherung und Schmuck unserer Sendung.“

Peter Eitner, SWR-Fernsehen, Chef vom Dienst, Red.: ARD-Buffer



3 Workshops an einem Tag

„Sie hatten unsere große Bewunderung, wie Sie diesen Tag mit Fullpower bewältigt haben. Eine absolute Energieleistung!! Das Feedback von unseren Stores war wie immer sehr gut. Freuen uns auf ein Wiedersehen.“ *Martin Bäuml & Heike Wittig, Value Retail Management (Ingolstadt Village) GmbH*



ISM Interflon Slovenia

I want to thank you for the fantastic presentation you gave at the ISM Interflon Slovenia. I was totally flabbergasted the way you handled both English as German without losing the flow of your message! Thank you for everything.

Albert Steeman, Senior Sales Engineer at Interflon Holland bv

Aktuelle Veröffentlichungen von Monika Matschnig



Bild 12/2014
[mehr zum Artikel](#)



Cosmopolitan 11/2014
[mehr zum Artikel](#)



Lippische Landeszeitung 09/2014
[mehr zum Artikel](#)

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 Geheimnis der Begeisterung

Autor: Paul Johannes Baumgartner

Job ist Job, Emotionen haben da nichts verloren. Diese Haltung herrscht in den meisten Unternehmen. Fatal, findet ANTENNE-BAYERN-Moderator und Redner Paul Johannes Baumgartner, denn Begeisterung macht Unternehmen einzigartig und erfolgreich. Sein Anliegen: Begeisterung in den Unternehmen und bei den Mitarbeitern entfachen. Denn begeisterte Führungskräfte begeistern ihr Team und dieses begeistert Kunden. In einfachen Schritten identifiziert das Buch die zentralen Begeisterungsbringer ebenso wie Begeisterungskiller. Im Stil humorvoll, überraschend und kreativ soll das Buch den Leser selbst begeistern und enthält überdies viele inspirierende Beispiele rund um den Globus.

[Mehr zum Buch...](#)



Warum keiner will, dass du nach oben kommst ... und wie ich es trotzdem geschafft habe

Autor: Martin Limbeck

Einfach kann jeder – nur Hindernisse machen stark. Ein Widerspruch? Nicht, wenn es nach Martin Limbeck geht. Und er muss es wissen! Mit seinem Bestseller „Nicht gekauft hat er schon“, der bereits am Erscheinungstag ausverkauft war, eroberte er eine riesige Fan- und Leserschaft, die seine direkte Art und seine Anekdoten lieben. In seinem neuen Buch beschreibt er nun gewohnt schonungslos in vielen persönlichen Episoden seinen nicht einfachen Aufstieg vom No-Name im Ruhrpott zum bekannten und gefragten Top-Speaker.

[Mehr zum Buch...](#)

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

Verbinden Sie sich mit mir!



facebook

twitter

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
Internet: www.matschnig.com