



## Hinterlassen Sie Eindruck beim Business-Meeting

Von Monika Matschnig

Es wird ein kunterbuntes Jahr, so viel kann ich schon verraten. Vieles ist neu und in den letzten Vorbereitungsphasen. Meine neue Homepage ist online. Mein neues Profil ist gedruckt. Am 22. April erscheint mein neues Buch im dtv Verlag. Hierzu halte ich Sie auf dem Laufenden. Im Herbst erscheint eine Neuauflage des Bestsellers Körpersprache im GU Verlag. Und natürlich gibt es wieder unser begehrtes Intensiv-Seminar Wirkung.Immer.Überall. mit 12 Teilnehmern und 3 Trainern. Vieles wurde im letzten Jahr vorbereitet, damit es 2016 fruchtet. Es wird spannend.

Herzlich

Ihre

Monika Matschnig



## Inhaltsverzeichnis

- 01 Neue Website - Schmökern, surfen, interagieren Sie
- 02 Wissenswertes - Hinterlassen Sie Eindruck beim Business-Meeting
- 03 Präsentations- und Wirkungstraining – 15% Rabatt nutzen
- 04 Aktuelle Resonanzen
- 05 Aktuelle Veröffentlichungen
- 06 Bücher, Hörbücher & DVD
- 07 Buchempfehlungen
- 08 Kontakt

### 01 Neue Website



Nun ist es soweit: Die neue Website ist online! Und wir freuen riesig.

Kommen Sie auf meine Homepage [www.matschnig.com](http://www.matschnig.com). Schmökern, surfen, interagieren Sie und geben Sie mir Ihr Feedback.

Unser großes Dankeschön gilt unserem Grafiker Stefan Melzer, dem Programmierer Bernd Königer, der SEO Expertin Edith Mayerhofer. Sie alle haben mit rasanter Umsetzung und Kreativität und der notwendigen Gelassenheit unsere Wünsche und Vorstellungen verwirklicht. Danke sagen wir auch Astrid Obert, die mit viel Gefühl und einem scharfen Auge die richtigen Bilder entstehen ließ und beim Wort-Akrobaten Torsten Schölzel, der alles auf den Punkt bringt. [Schmökern...](#)

### 02 Hinterlassen Sie Eindruck beim Business-Meeting

Souverän, charmant oder professionell: Beim Verfassen einer E-Mail bleibt genug Zeit, sich über den richtigen Ton Gedanken zu machen. Viele Arbeitnehmer fühlen sich jedoch verunsichert, wenn ihnen Kunden oder Kollegen zum ersten Mal von Angesicht zu Angesicht gegenüberstehen.



Im Auftrag der Crowne Plaza Hotels & Resorts zeigt Psychologin Monika Matschnig Geschäftsreisenden, wie sie neue Kontakte für sich gewinnen.



Eine schnelle E-Mail an die Kollegin im Neben-raum, ein Kundengespräch per Telefonkonferenz: Face-to-face-Kommunikation wird im heutigen Arbeitsalltag immer seltener.

Kein Wunder, dass sich viele unsicher fühlen, wenn sie zum ersten Mal neuen Geschäftspartnern gegenüberstehen. Folgende 10 Tipps sind hilfreich für ein erfolgreiches Meeting:

### 1. Online recherchieren

Blind Dates sollten im Geschäftsleben vermieden werden. „Bei der Vorbereitung auf ein Treffen mit einem neuen Businesskontakt hilft eine schnelle Internetrecherche“, sagt Monika Matschnig. Vor allem Profile in sozialen Netzwerken können viel über den Menschen verraten, der einem später im Meeting gegenübersteht. „Online lassen sich schon im Vorfeld Gemeinsamkeiten finden, die später den Smalltalk in Gang bringen“, so die Expertin. Aber Vorsicht: „Man sollte im Netz gesammelte Informationen nur sehr subtil erwähnen. Niemand wird gerne gegoogelt.“ Außerdem rät Matschnig, auch den eigenen digitalen Auftritt zu pflegen – zum Beispiel, indem man bei Portalen wie LinkedIn auf ein professionelles Profilbild achtet, seine Position (Beruf) nennt und nennenswerte Qualifikationen erwähnt. Recherchieren Sie aber auch über das Unternehmen und deren Dienstleistungen, Produkte, Besonderheiten...es zeigt Interesse und sie Punkten bei ihrem Gegenüber. Wichtig: Glauben Sie nicht alles was Sie im Netz finden

### 2. Mit Lieblingsliedern in Stimmung kommen

Egal, ob Heavy Metal oder Helene Fischer: „Jeder hat Powersongs, die bei ihm sofort für gute Laune sorgen. Vor einem wichtigen Termin nehme ich mir immer noch ein paar Minuten Zeit für mich und höre einige meiner Lieblingslieder. Das entspannt und motiviert“, sagt Monika Matschnig.

Suchen Sie sich Rituale die Ihnen gut tun und Sie in eine gute Stimmung versetzen (Lieder hören, positive Erinnerungen hervorrufen, ein Gespräch mit einem netten Menschen führen, was Gutes tun, ihren Lieblingstee schlürfen). Oder klemmen Sie sich einfach eine Minute lang einen Stift zwischen die Zähne



– es führt zu einer guten Laune und ist wissenschaftlich bewiesen. Merken Sie sich: „Das was Sie denken/fühlen strahlen Sie aus!“

### 3. Nutzen Sie das Gesetz der Reziprozität!

Tun Sie am Anfang Ihrem Geschäftspartner etwas „Gutes“, indem Sie ihm möglicherweise eine kleine Aufmerksamkeit mitbringen. Es verbessert die Atmosphäre und Indirekt fühlt man sich verpflichtet etwas zurückzugeben. „Zur Faschingszeit bringe ich mal eine Ladung Krapfen mit oder zu Weihnachten Plätzchen, an heißen Sommertagen, dann schon mal Eis am Stiel. Das sorgt für einen Überraschungseffekt und für gute Laune.“, so Monika Matschnig

### 4. Nicken – kleine Geste, große Wirkung

Die einfachste Form der Anerkennung ist das Nicken. Ein Nicken sagt dem Gegenüber „Ich höre dir zu“ oder „Ich bin deiner Meinung“ oder „Du hast recht“. Doch auch für den Nicker selbst lohnt sich diese demonstrative Zustimmung, denn unsere Spiegelneurone haben gelernt, dass Nicken in unserer Kultur Zustimmung bedeutet. Ihr Gegenüber wird dieses Signal positiv aufnehmen. Mehr als zwei bis dreimal pro Minute sollten Sie aber nicht nicken, werden Sie also nicht zum Wackeldackel.

### 5. Pausen nutzen

Gleich geht es weiter – schnell noch E-Mails checken? Besser nicht, rät die Expertin: „Zwischen den offiziellen Teilen einer Besprechung ist die beste Zeit, um Beziehungen aufzubauen oder zu vertiefen.“ Die Gespräche, die in Pausen geführt werden, sind nicht selten ausschlaggebend bei wichtigen Deals, so Monika Matschnig.

### 6. Smalltalk mit Stil

Wer ein lockeres Gespräch beginnen möchte, sollte darauf achten, offene Fragen zu stellen. So hat der andere gar nicht erst die Möglichkeit, nur mit einem kurzen Ja oder Nein zu antworten. „Oft muss man zum Einstieg etwas von sich preisgeben, damit der Gesprächspartner sich wohler fühlt“, sagt Matschnig. Neben dem Dauerthema Wetter kann auf Geschäftsreisen vor allem die Stadt, in der das Meeting stattfindet, für Gesprächsstoff sorgen: Insider-Tipps zu Restaurants oder Sehenswürdigkeiten werden nicht nur gerne gehört, sondern auch gerne gegeben.



## 7. Die Macht der Akzeptanzresonanz

Geht man davon aus, dass der andere einen mag, dann verhält man sich demjenigen gegenüber automatisch freundlicher und netter. Die Wirkung? Ihr Gegenüber mag sie mehr! Machen Sie es umgekehrt und mögen Sie Ihr Gegenüber.

## 8. Stärken Sie Ihr implizites Selbstvertrauen

Die meisten Menschen steigern ihr Selbstvertrauen durch Anerkennung, Lob, Erfolge. Wir werden davon abhängig – vertrauen uns aber nicht selbst (explizites Selbstvertrauen). Stärker und unabhängiger von den extrinsischen Motivatoren ist das implizite Selbstvertrauen. Hier geht es darum einen positiven Blick auf sich selbst zu haben. Das ist das „Kern-Selbstvertrauen“ – sie spiegelt sich wieder in einer entspannten, selbstsicheren Körpersprache.

Der erste Eindruck zählt, der letzte bleibt!

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

Monika Matschnig arbeitet mit der internationalen Hotelkette Crowne Plaza Hotels & Resorts zusammen. **Mehr Infos unter:**

<http://www.ihg.com/crowneplaza/content/de/de/deals/hotel-offers/youfirst>

ODER <http://www.matschnig.com/medien-presse/koerpersprache-videos/>

## 03 Präsentations- und Wirkungstraining



**15% Rabatt bei Anmeldung bis 10.02.2016**

**Rabattcode: Start2016**

04. / 05.03.2016 Nähe Flughafen München

2-Tages-Seminar WIRKUNG.IMMER.ÜBERALL.  
SIE ENTSCHEIDEN ÜBER IHRE WIRKUNG. IMMER.  
ÜBERALL. Mehr Infos finden Sie [HIER](#)



Denkanstöße Neue Impulse. Neue Perspektiven.

Vortrag: KÖRPERSPRACHE – MEHR WIRKUNG UND DURCHSETZUNGSKRAFT

17.03.2016 Stuttgart

Mehr Infos finden Sie [HIER](#)



Wirkung gewinnt Menschen  
Südtiroler Wissensforum

7 TOP Referenten und 7 spannende Themen

22.07.2016 Bozen/Italien

Mehr Infos finden Sie [HIER](#)

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

Weitere öffentliche Veranstaltungen finden Sie hier:

[www.matschnig.com/aktuell/termine-vortraege-seminare](http://www.matschnig.com/aktuell/termine-vortraege-seminare)

## 04 Aktuelle Resonanzen



### Vortragsveranstaltung

Das war heute ein phantastischer Abend für unseren Verein, alle waren begeistert! Vielen Dank für Ihren tollen Vortrag, danke!

Sascha Harland Union Kaufmännischer Verein



### ISD Fachforen

„ISD Fachforen „Die ISD Fachforen sind toll verlaufen und sehr gut angekommen. Herr Meffert und die Kollegen und Kolleginnen aus den Niederlassungen sind auch sehr begeistert. Heute möchte ich mich bei Ihnen herzlich für Ihr Engagement und Ihre Unterstützung bedanken. Ich freue mich schon jetzt auf die Fortsetzung im nächsten Jahr.“ Mareike Lange, Akademie Kompetenzcenter, ISD Immobilien Service Deutschland

## 05 Aktuelle Veröffentlichungen von Monika Matschnig



ARD  
TV-Sendung ARD-Bufferet  
Körpersprache  
Körper und Geist, die untrennbare Einheit



BR  
TV-Sendung Wir in Bayern  
Körpersprache  
Worte können lügen, der Körper nicht

## 06 Bücher, Hörbücher & DVD



Mehr Wissen rund um den persönlichen Auftritt finden Sie in:  
**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

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

## 07 Buchempfehlungen



René Borbonus

Klarheit wird in Zeiten der Informationsflut und der zahlreichen technischen Möglichkeiten zunehmend wichtig. Wir kommunizieren immer häufiger, schneller und auf unterschiedlichen Kanälen. Wir leben unseren Alltag in den sozialen Medien öffentlich, gleichzeitig leiden die Klarheit und Substanz unserer Botschaften, was zu Missverständnissen und Streit führt. Um den vielfältigen Rollen im Alltag gerecht werden zu können, müssen wir lernen, Dinge zu priorisieren und Bedürfnisse präzise zu formulieren. René Borbonus zeigt neue Methoden, mit denen man den wirklich wichtigen Botschaften Gehör verschafft. Anhand einfacher Grundregeln erklärt er, wie Klarheit für Sie zum Erfolgsfaktor wird – beruflich wie privat. [Hier finden Sie mehr Informationen](#)



Reiner Krumm

So wird verkauft! Werteorientierter Vertrieb mit den 9 Levels. Welche Verkaufsstrategien passen noch in unsere sich rasch ändernde Welt?

In ihrem neuen Buch zeigen Franziska Brandt-Biesler und Rainer Krumm, welchen Einfluss Wertesysteme auf Verkaufen heute haben und wie man den Gegenüber besser über seine Werte erreicht. [Hier finden Sie mehr Informationen](#)



Christian Bischoff

Die Meisterwerk Leben-ERFOLGSBOX ist viel mehr als ein reines Erfolgsprogramm in allen Lebensbereichen. Sie ist die Anleitung für Glück, höhere Lebensqualität, mentale und emotionale Stärke, einen schärferen Fokus, mehr spürbares Selbstvertrauen und ein ausgeglichenes Leben voller positiver Gefühle. Diese MEISTERWERK LEBEN-Box ist ein lebenslanger Begleiter. [Hier finden Sie mehr Informationen](#)



## 08 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)

Die Wirkung der  
Führungskraft steht in  
direkter Korrelation  
mit der Wirkung des  
Unternehmens.  
WELCHE WIRKUNG HAT  
IHR UNTERNEHMEN?

**M** MONIKA MATSCHNIG  
WIRKUNG.IMMER.ÜBERALL.



Adresse, Impressum und Copyright 2016:

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)

Verbinden Sie sich mit mir!

