



Bitte mit Gefühl: So wirken Sie authentisch und glaubwürdig!
Von Monika Matschnig

EDITION DELUXE

Fotolia © Ikeskinen

Sie kennen das: Sie sprechen mit einer Person oder sehen einen Referenten, charmant, der Inhalt kein aufgeblasener Schwamm, der gesamte Auftritt eloquent, aber irgendwie stellt sich keine Verbindung her. Er dockt an Ihnen oder am gesamten Publikum nicht an. Es wirkt nicht glaubwürdig, nicht authentisch. Ist Ihnen das auch schon mal passiert? Denken Sie mal nach: Hatten Sie schon mal das Gefühl, bei Ihren Mitarbeitern gegen die Wand zu reden? Waren die Zuhörer bei Ihrer Präsentation mehr mit dem Smartphone beschäftigt? Wie war es mit den letzten Verhandlungen? Jeder hat ein solches Beispiel im Kopf für eine Situation, in der wir unbewusst als nicht authentisch bzw. unglaubwürdig eingestuft wurden.

Für Authentizität benötigen wir immer einen Beobachter, der sagt: „Der ist authentisch. Er wirkt glaubwürdig. Er meint es ernst mit uns.“ Da kann Hartmut Mehdorn felsenfest behaupten: „Ich bin kein Industrieschauspieler. Ich bin Mehdorn.“ Die Wahrheit ist jedoch: Wir müssen permanent „spielen“, uns selbst darstellen, in konstante Rollen schlüpfen. Kurz gesagt: Wir müssen uns inszenieren.

Ob Führungskräfte, Verkäufer, Assistenten oder Projektmitarbeiter – sie alle müssen eine „Performance“ abliefern, also eine Vorstellung bieten. Und diese muss zur Erwartungshaltung des Zuhörers passen. Umso höher die Position eines Menschen, desto besser müssen die schauspielerischen Glanzleistungen sein. Viele Staatsoberhäupter, CEOs und Führungskräfte sind Künstler der Selbstdarstellung. Sie wirken glaubwürdig, begeisternd, stark, man vertraut ihnen. Doch was ist das Erfolgsgeheimnis, um so perfekt in eine Rolle zu schlüpfen? Ist es Talent? Mit Sicherheit auch. Oder genügt nicht einfach ein gutes Körpersprache- bzw. Präsentations-Training, um überzeugende Mienen, Gesten,

Haltungen einzusetzen? Für einige reicht das sicherlich und auf alle Fälle ist es hilfreich, erweitert den Horizont und das Verhaltensrepertoire.

Der zentrale Punkt, um einen wirklichen Kontakt zu anderen Menschen zu schaffen, und um begeistert, kongruent und authentisch zu wirken, ist eine simple, aber entscheidende Regel: **Ihr Körper spricht vor den Worten!** Das heißt: Jede Konversation beginnt immer zuerst mit dem Körper und nicht mit den Worten! Zuerst kommt der Impuls (Affekt, Emotion), dann die Körpersprache, dann der bewusste Gedanken, der artikuliert wird. Sie kennen das: In Gesprächen wissen wir manchmal schon vorher, welche Meinung die Person über eine Thematik hat. Nicht dank der eigenen Intuition, sondern aufgrund der natürlichen, nicht einstudierten Körpersprache des Gegenübers, die die Gefühle des Anderen offenbart, noch bevor das erste Wort gefallen ist.

Eine natürliche und nicht einstudierte Körpersprache verrät, was die Person denkt und sagen wird.

Denken sie einfach an eine Umarmung: Der Impuls jemanden zu umarmen kommt bevor sie den Gedanken haben „Oh, ich möchte die Person drücken.“ Oder wenn Sie sich wahrlich freuen, jemanden zu sehen, werden sie vorher lachen. Bei einer unverhofften Überraschung fällt zuerst der Kiefer nach unten und die Augen werden groß. Oder denken sie an eine Verhandlung: Zustimmung, Widerspruch und zynische Kommentare zeigen sich zuerst in den Gesten: Wir nicken, verneinen mit dem Kopf oder rollen unsere Augen. Und all diese körperlichen kleinen, schnellen Signale haben mehr Wirkung als jedes Wort. Diese natürliche Körpersprache geht aber in angespannten Situationen häufig verloren: bei Präsentationen, wichtigen Verhandlungsgesprächen, Bewerbungsgesprächen, ja auch bei einem Date.... Das Fatale daran: **Zuhörer reagieren unbewusst sehr sensibel auf die nicht kongruente Körpersprache.**

Was sollte man also in solchen Situationen tun? Die Kunst besteht darin, in die richtige Emotion „zu schlüpfen“, die Ihre Intentionen unterstreicht. Drei Intentionen sind dabei besonders wichtig: Offenheit signalisieren, in Kontakt treten und Begeisterung ausstrahlen! Wenn sie diese Ziele beherzigen, sind die Chancen groß, dass sie authentisch, glaubwürdig und überzeugend rüberkommen.

Der erste Schritt ist: Wiederholung, Wiederholung, Wiederholung. Die Inhalte müssen sitzen. Doch um authentisch zu wirken, sollten sie im nächsten Schritt die Inhalte mit dem entsprechenden Gefühl wiederholen. Wenn sie in der Lage sind, Gefühle zu erzeugen, dann stellt sich die natürliche Körpersprache automatisch ein und das im richtigen Moment. Finden Sie kein passendes Gefühl zu ihren Inhalten, sind Ihre Inhalte zu faktenlastig. Menschen gewinnt man mit dem Herzen, arbeiten Sie deshalb mit einer bildhaften Sprache – mit Analogien, Vergleichen, Beispielen, Stories und allem was Emotionen weckt.

Untermauern Sie Fakten mit einer bildhaften Sprache!

Wenn Sie alle drei Intentionen physisch und emotional beherzigen – also den Körper einsetzen und Emotionen zeigen -, dann wirken Sie authentisch und schaffen ein starkes, wenn nicht gar das stärkste Band zwischen Ihnen und Ihrem Gesprächspartner oder Zuhörer.

Ich gebe zu, es ist nicht einfach, aber ich verrate Ihnen zu jeder Intention mindestens eine mögliche Vorgehensweise:

Offenheit

Das sollte das wichtigste Ziel Ihrer Performance sein! Wirken Sie defensiv oder unsicher, weil Ihre Körpersprache verschlossen wirkt, dann stirbt jegliche Konversation.

Stellen Sie sich daher besser vor, Sie sprechen mit einem sehr netten Kollegen oder Ihrem besten Kumpel. Auf alle Fälle mit einer Person, bei der Sie absolut entspannt sind. Visualisieren Sie dieses Bild und – noch wichtiger – speichern Sie das Gefühl ab. Das ist genau die Situation, die Sie benötigen, um auf einer Wellenlänge mit ihrem Gegenüber zu sein. Beobachten Sie sich von der Metaebene: Ihr Gesicht sollte strahlen, die Schulter sollten relaxed sein, der Stand fest, die Armbewegungen stehend und groß, die Atmung flach, die Stimme sonor.... Oder suchen Sie sich in der Verhandlung – am besten schon bevor es beginnt – eine Person, bei der Sie ein gutes Gefühl haben. Und in den ersten Minuten konzentrieren Sie sich auf sie. Durch diese Methode werden Sie emotionaler erscheinen und Ihren Gedanken mehr Wirkung verleihen.

Tipp: Kurz vor dem entscheidenden Ereignis denken Sie an Ihr Bild, an Ihr Gefühl und Ihre Körpersprache.

Kontakt

Was benötigt Ihr Gegenüber oder Zuhörer, damit Sie Ihnen folgen? Was machen Sie bei Kindern, die Sie nicht beachten? Automatisch wird Ihre Stimme lauter, die Körpersprache expressiver, der Blickkontakt stärker. Sollte Ihr Gegenüber Ihnen nicht mehr folgen, dann müssen Sie das Gleiche tun. Doch stellen Sie sich zumindest einen Jugendlichen vor. Bauen Sie Kontakt auf, indem Sie Gemeinsamkeiten suchen, mehr Fragen stellen, persönliches aufgreifen.

Körpersprachlich in Kontakt treten Sie durch Blickkontakt, der den Kontakt schafft. Durch Präsenz: Konzentrieren Sie sich auf Ihr Gegenüber, den Moment und die Situation. Verbannen Sie alle vergangenen und zukünftigen Gedanken auf einen späteren Zeitpunkt. Zentrieren Sie sich und drehen Sie sich frontal zu Ihrer Gruppe. Und ein Lächeln gewinnt Menschen.

Begeisterung

Fragen Sie sich ehrlich, was fühlen Sie tief in sich? Was steht auf dem Spiel? Welche Resultate wollen Sie erbringen? Sind Sie aufgeregt über die Zukunft? Was bedeutet es für Sie? Warum wird ihr Gegenüber davon profitieren? Was für ein Gefühl sollte die Präsentation erzeugen?

Fokussieren Sie sich nicht auf das, was Sie sagen wollen, sondern warum. Gehen Sie mit dieser Meinung in eine Diskussion, warum halten Sie die Präsentation, warum sind Sie die richtige Person UND was fühlen Sie dabei? Lassen Sie diese Emotion zu und es wird sich in jedem Wort automatisch widerspiegeln und vor allem in Ihrer Körpersprache. Sie wirken dadurch menschlicher und engagierter.

Wollen Sie Menschen motivieren, dann kann der Funke nur überspringen, wenn Sie es zeigen. Wollen Sie die Ernsthaftigkeit einer Situation verdeutlichen, dann schaffen Sie es nicht mit einer stakkatomäßigen Sprache. Wollen Sie Mitgefühl transportieren, dann nur mit einem mitfühlenden Gesichtsausdruck. Emotionen zu fühlen und zu zeigen sind der Königsweg, um Menschen zu erreichen.

Ihre Inhalte müssen von Emotionen und der Körpersprache getragen werden, dann wirken Sie authentisch und glaubwürdig!

Etwas zu kennen und zu können sind zwei Paar Schuhe (zwei unterschiedliche Sachen). Wollen Sie Ihr Verhalten optimieren, dann müssen Sie ausprobieren und trainieren. Solange, bis es sich internalisiert hat. Sie kennen den Spruch: Es ist noch kein Meister vom Himmel gefallen.

Und wenn sie jetzt sagen: „Das geht nicht.“ So gibt es das nicht. Hinter jedem „geht nicht“ steht ein „kann nicht“ und hinter jedem „kann nicht“ steht ein „will nicht“. Es ist unser Wille der uns weiterbringt. Also machen Sie den ersten kleinen Schritt zu einer überzeugenderen Wirkung. Und dabei wünsche ich Ihnen viel Spaß!

02 Präsentations- und Wirkungstraining



Teil 1

- 28./ 29.04.2017 Nähe Flughafen München
- 30.06. / 01.07.2017 Nähe Flughafen Frankfurt
- 29. / 30.09.2017 Nähe Flughafen München
- 08. / 09.12.2017 Nähe Flughafen München

Teil 2

- 12. / 13.01.2018 Nähe Flughafen München

**2-Tages-Seminar
WIRKUNG.IMMER.ÜBERALL.
SIE ENTSCHEIDEN ÜBER IHRE WIRKUNG.
IMMER. ÜBERALL.**

Mehr Infos finden Sie [HIER](#)

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

Weitere öffentliche Veranstaltungen finden Sie [hier](#).

03 Aktuelle Veröffentlichungen von Monika Matschnig

**Grazettina
Wunderwaffe Gesicht**



[PDF Download](#)

**Psychologie in Österreich
Körpersprache – Der kritische
Erfolgsfaktor im Beruf**



[PDF Download](#)



04 Bücher, Hörbücher & DVD

Neuerscheinungen von Monika Matschnig

MONIKA MATSCHNIG



Die Macht der Wirkung

Selbstinszenierung verstehen und damit umgehen

dtv Verlag 2016 | Neuerscheinung 22.04.2016

240 Seiten | 16,90 EUR

Bestellung und mehr Infos finden Sie [HIER](#)



Körpersprache: Gestik, Mimik & Haltung
- Sicher auftreten, Menschen gewinnen

GRÄFE UND UNZER Verlag GmbH |
Neuerscheinung 22.08.2016

144 Seiten | 14,99 EUR

Mit über 120 Bildern!

Bestellung und mehr Infos finden Sie [HIER](#)

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

Bücher: Körpersprache im Beruf | Körpersprache | Macht der Wirkung | Mehr Mut zum ICH | 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



MONIKA MATSCHNIG
WIRKUNG.IMMER.ÜBERALL.

Newsletter 01/2017

Monika Matschnig

Dipl. Psychologin und Expertin für Körpersprache und Wirkungskompetenz

Profil zum Download

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



MONIKA MATSCHNIG
WIRKUNG.IMMER.ÜBERALL.

Adresse, Impressum und Copyright 2017:

Monika Matschnig
Expertin für Körpersprache und Wirkungskompetenz
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

Verbinden Sie sich mit mir!

