



Und, wie wirken Sie?

Wer nicht gut wirkt, wird nicht gesehen, nicht gehört und nicht verstanden.

von Monika Matschnig

Mit Sicherheit kennen Sie es: Plötzlich fallen Ihnen die fahrigten Bewegungen Ihres Gegenübers auf oder die unkoordinierte Bewegungen, die einem schlecht einstudierten Tanz ähneln, der nervöse Blick, als hätte Ihr Gegenüber etwas zu verbergen, die kratzenden, wischenden Bewegungen, das aufgesetzte Lächeln, oder, oder, oder...



© Thinkstock 147668813

Menschen beobachten sehr häufig bewusst oder unbewusst das Verhalten des Gegenübers. Sehr häufig sind aber WIR die Ursache dafür, dass unser Gegenüber in einer bestimmten Art und Weise reagiert. Deshalb sollten wir alle zuerst den Spiegeln drehen und uns selbstreflektieren! Jeder hat die Chance seine Wirkung zu optimieren, um erfolgreicher zu agieren.

Wollen Sie Ihre Ideen, Produkte oder Dienstleistungen promoten, dann muss Ihnen dabei immer klar sein:

Ihre Idee, Produkte oder Dienstleistungen mögen genial sein, doch wenn Sie nicht gut wirken, sich nicht souverän präsentieren, dann haben Sie schon verloren.

Auch dafür gilt, die Körpersprache ist viel mächtiger als das Wort. Hier die wichtigsten Punkte:

Selbstinszenierung bedeutet Wirkung

Und eine gute Wirkung erzeugt man mit einer überzeugenden Körpersprache. Und wir leben häufig von der „Show“. Schon Friedrich Nietzsche sagte: „Die Menschen drängen sich zum Lichte, nicht um besser zu sehen, sondern um besser zu glänzen.“ Menschen die etwas bewegen wollen, müssen sich zeigen und inszenieren. Auch wenn es ihnen nicht immer behagt. Darstellerische Qualitäten sind gefragt, um Kunden, Investoren, Presseleute, Mitarbeiter zu gewinnen und zu überzeugen. Doch bitte mutieren Sie nicht zum Scheinriesen. Die Selbstinszenierung muss zu Ihrer Persönlichkeit und der Zielgruppe passen. Nehmen Sie sich den Pfau zum Vorbild: Bei Bedrohung oder beim Balzverhalten, also immer, wenn es wichtig ist, machen Sie sich groß und mächtig. Finden Sie Ihre Rolle!

Mit Präsenz zu einem positiven ersten Eindruck

Präsenz ist Ihre Energie. Körperlich und geistig. Diese Art von Präsenz verlangt die Konzentration auf den Augenblick, auf das Ereignis und Ihr Gegenüber. Im Hier und Jetzt sein und nicht schon beim nächsten Termin. Nutzen Sie dazu die Macht der Akzeptanzresonanz: Stellen Sie sich einfach vor, dass Sie Ihr Gegenüber mögen werden. Automatisch strahlen Sie beim Aufeinandertreffen etwas Positives aus. Der Nebeneffekt: Ihr Gegenüber spiegelt Sie und mag Sie auch. Halten Sie Blickkontakt. Blickkontakt schafft Kontakt! Ab 3 Sekunden wird dieser wahrgenommen; ab 4 Sekunden drücken Sie Interesse aus. Doch starren Sie nicht. Menschen, die Blickkontakt vermeiden, wirken im besten Fall schüchtern, oft teilnahmslos oder als hätten sie etwas zu verbergen. Die einfache, goldene Regel: Lächeln Sie! Achten sie darauf, dass auch Ihre Augen lachen. Das Lachen, das du aussendest, kehrt zu dir zurück.

Lebendige Körpersprache wirkt

Nichts wirkt langweiliger als eine Präsentation oder Gespräch in einer Schraubstockhaltung. Wer passend gestikuliert, mit dem gesamten Körper spricht und Emotionen zeigt, wird positiv wahrgenommen. Durch eine lebendige Körpersprache wirken Sie offener, eloquenter, erzeugen mehr Aufmerksamkeit und modulieren auch automatisch stärker mit der Stimme. Unterstreicht ein Sprecher seine Worte mit einer Geste, kann dies die Wirkung massiv erhöhen. Gesten illustrieren, verstärken, strukturieren, schwächen ab, zeichnen Gedankenverläufe nach oder ersetzen gar komplette Sätze. Tipp: Lassen sie die Gesten immer einen Moment lang stehen, achten Sie darauf, dass die meisten Gesten im positiven Bereich zwischen Hüfte und Schulter ausgeführt werden und die Krönung wäre, zuerst spricht der Körper, dann folgt das Wort!

Bitte immer mit Emotion und Empathie

Sie wissen es auch: Nichts ist menschlicher als Gefühle. Wer mit seinen Stimmungen immer hinter dem Berg hält, wirkt auf Dauer unglaubwürdig und vor allem langweilig. Zweifelsohne gehört es zum guten Ton, in manchen Situationen Contenance zu bewahren. In den meisten Situationen ist es aber wirkungsvoller und intensiver, wenn wir Gefühle zeigen; dadurch gewinnen wir andere. Die erfolgreiche Kombination lautet: Empathie und Emotion. Üben Sie sich darin, in andere Menschen einzufühlen. Erfassen Sie die Stimmung und Atmosphäre und stellen Sie sich taktvoll darauf ein. Passen Sie Ihre Körpersprache an die Situation und die Ihres Gesprächspartners an. Üben Sie sich in einer synchronen Körpersprache. Das macht unwillkürlich sympathisch. Doch äffen Sie niemals nach! Halten Sie Ihre negativen Gefühle unter Kontrolle.

Sie haben häufig nur eine Chance, um den Kunden zu gewinnen oder Ihre Ideen zu übermitteln. Reflektieren Sie Ihre Wirkung! Ihre Produkte, Dienstleistungen oder Ideen mögen brillant sein, doch wenn Sie nicht gut wirken, hört man Ihnen gar nicht zu. Körpersprache optimieren? Kein Problem, das kann jeder; die Lösung: Üben, üben, üben...

.....

Möchten Sie auch an Ihrer Wirkung arbeiten? Dann kommen Sie zu einem meiner 2-Tages Seminare Wirkung.Immer.Überall.



Teil 1

13. / 14.04.2018

27. / 28.04.2018

21. / 22.09.2018

30.11. / 01.12.2018

Teil 2

07. / 08.12.2018

Mehr Infos finden Sie
[HIER](#)

Palma de Mallorca
15% Weihnachtsrabatt
bei Buchung bis
20.12.2017

Nähe Flughafen München

Nähe Flughafen München

Nähe Flughafen München

Nähe Flughafen München

Wirkung.Immer.Überall. – Das funktioniert auch auf Mallorca!



Um effizient und nachhaltig weiterzukommen, braucht man Spannung aber auch Entspannung. Und gerade die Kombination zwischen Konzentration, aber auch Sonne, Meer und Luft, verleiht dem Gelernten einen Turbo. Komprimierte Inhalte in einer entspannten Atmosphäre und mit dem Charme von drei bis vier Trainern garantieren eine hohe Erfolgsquote. Ein Seminar, an das Sie noch lange denken werden!

[Für weitere Infos zu unserem Klassiker auf Mallorca klicken Sie hier!](#)

Videotraining - Körpersprache für Führungskräfte



Mein Videotraining in Zusammenarbeit mit LinkedIn – Körpersprache für Führungskräfte ist online. Sehen Sie gleich mal rein und testen Sie den Kurs 10 Tage kostenfrei!

[Hier geht es zum Videotraining.](#)

Teilnehmerstimme

„Nicht nur etwas für Führungskräfte! Meinung: Insgesamt sehr informativ und lehrreich - für Jeden, der im Berufsleben vorankommen möchte. Sehr erfrischend vorgetragen! Sehr gut zur Veranschaulichung sind auch die Filmeinspieler. Die Arbeitsblätter runden das Ganze gelungen ab. Vielen Dank, Frau Matschnig! (Annina Schmitz)

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

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

02 Aktuelle Veröffentlichungen von Monika Matschnig

Miss Moneypenny
Zähne zeigen oder nicht?



[PDF Download](#)

Leben ohne Limit
Körpersprache verstehen und einsetzen



[PDF Download](#)

03 Bücher, Hörbücher & DVD

Aktuelle Bücher von Monika Matschnig



Lampenfieber

Soforthilfe bei Nervosität, Blackout & Co.

Kösel Verlag 2017 | Neuerscheinung Oktober 2017

ca. 48 Seiten | ca. 9,99 EUR

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



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 I
Neuerscheinung 22.08.2016

144 Seiten I 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:** Bestellung über Buchhändler und in unserem Shop



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.





MONIKA MATSCHNIG
WIRKUNG.IMMER.ÜBERALL.

Newsletter 12/2017

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!

