

# Monika Matschnig: Ausstrahlung ist keine Gottesgabe, sondern erlernbar

Interview mit Mag. Monika Matschnig, Psychologin und Körpersprache-Expertin

**Ihr Credo ist: Wir wirken immer – die Frage ist nur WIE. Kann man überzeugendes Auftreten lernen?**

Ja, natürlich. Jeder kann an seiner Wirkung arbeiten, passend zu seinem Persönlichkeitstypus. Vieles haben wir uns über die Jahre antrainiert und das kann man ändern. Dazu gehört Wille und Übung. Es gibt jedoch Menschen, die tönen: „Ich bin

„Die wenigsten wissen, wie sie wirken und was sie damit bewirken. Selbstreflexion ist angesagt! Entscheidend ist nicht, wie ich wirke, sondern was beim Gegenüber ankommt.“

aber wie ich bin und lass mich nicht verbiegen.“ Meine Antwort dazu lautet: „Tja, und was können die anderen dafür?“ Die wenigsten wissen, wie sie wirken und was sie damit bewirken. Selbstreflexion ist angesagt! Entscheidend ist nicht, wie ich wirke, sondern was beim Gegenüber ankommt. Wollen wir etwas bewirken, dann müssen wir den Erwartungshaltungen der anderen gerecht werden.

**Müssen wir nicht authentisch sein?**

Jeder will heutzutage authentisch sein. Kein Wunder, die Buchhandlungen sind voll mit Büchern zum Thema „Authentizität“. „Sei du selbst und werde glücklich.“ lautet das Motto dieser Zeit. Genau damit haben Sie verloren. Denn nichts ist künstlicher als der Mensch, das wusste schon Helmut Plessner. Niemand kann von sich behaupten: „Ich bin authentisch. Ich bin echt. Ich bin glaubwürdig.“ Authentizität erfordert immer einen Beobachter. Der andere muss mir ein authentisches Wirken zuschreiben. Wir alle haben die Aufgabe, Rollen zu verkörpern, im Job, als Eltern, Arbeitnehmer, Freund, Partner. Explizit in einem Unternehmen. Hier wurden wir engagiert, um eine Performance, also eine Vorstellung und Leistung zu erbringen und nicht authentisch zu sein. Das Motto sollte lauten: „Be a fake version of yourself and if possible the best one.“

**Was ist das Wesen der Körpersprache des Erfolgs? Oder anders gefragt: Was braucht 's, dass ein überzeugender, souveräner Auftritt auch authentisch wirkt?**

Die Krönung wäre: Die autoplastische Kraft der Gedanken zu nutzen. Was heißt das? Sein Innenleben so zu programmieren, damit die Botschaft automatisch nach außen dringt. Den Inhalt „verkörpern“, verbal, nonverbal und gedanklich. Die Kunst beherrschen „in Resonanz zu gehen“ mit den Kunden. Das wirkt kongruent und das schafft Vertrauen. Vertrauen macht schnell und ist ein Erfolgsfaktor für die agile Zeit. Denken Sie an Spitzensportler: Sie programmieren sich im Vorfeld, damit der Körper die Bewegung auch ausführt. Oder denken Sie an Kasper Rorstedt. Er ist wie ein Chamäleon. Als Henkel CEO kannte man ihn als stilvollen Anzugträger, der öffentlich nach Protokoll und Etikette agierte, verlangte es doch die Unternehmenskultur. Jetzt als Adidas



Mag. Monika Matschnig, Psychologin und Körpersprache-Expertin

Boss, scheut er sich nicht in Trainingsjacke und Turnschuhen, natürlich mit drei Streifen, an Wirtschaftsgesprächen teilzunehmen. Nicht nur sein Äußeres hat sich geändert, sondern auch sein Verhalten. Er hat die Aura des Adidas Konzerns vollständig inhaliert und lebt das Unternehmen.

Wollen wir kongruent wirken, dann gehört dazu die Einstellung, Identifikation, Vorbereitung, Selbstreflexion und die Kunst, sich aus der Metaebene zu betrachten.

### **Gibt's Tipps und Tricks, wie man die Körpersprache seines Gegenübers verstehen und Rückschlüsse daraus ziehen kann?**

Diese Frage hat sich vor kurzem auch ein TV-Produktionsteam gestellt: Erkennt ein Körpersprache-Experte wirklich, was in einer Person vorgeht? Welche Gefühle vorherrschen? Ob er schwindelt? Ich habe mich auf dieses Experiment eingelassen. Die Trefferquote lag bei 100 Prozent. Somit lautet die Antwort: Ja. Grundvoraussetzung aber ist, dass wir lernen und wissen, auf welche nonverbalen Signale wir achten müssen. Ein Signal hat keine Aussagekraft. Auch kann ich niemals die wahren Gedanken erkennen, sondern nur Gefühle. Dadurch habe ich die Chance, einen Rückschluss zu ziehen.

Um Lügen zu erkennen, müssen viele Faktoren beachtet werden, unter anderem:

**Die Baseline**, also das übliche Verhalten einer jeden einzelnen Person. Wenn die Baseline bekannt ist, erkennt man abweichendes Verhalten.

**Der Kontext**: In welcher Umgebung bzw. Situation befindet sich die Person.

**Vegetative Reaktionen**: Es sind Reaktionen, die niemand kontrollieren kann, Veränderung der Hautfarbe, Erhöhung des Lidschlages, Vergrößerung der Pupillen etc. Darunter fallen auch die Mikroausdrücke – das sind schnelle, kleine Bewegungen im Gesicht.

**Inkongruenzen**: Besteht eine Diskrepanz zwischen Körpersprache und Worten?

Es gibt aber auch erfahrenen Lügner, die es gewohnt sind Unwahrheiten zu kommunizieren. Hier wird es schwieriger. Fakt aber ist: Lügen, schwindeln, flunkern gehört in eine funktionierende Gesellschaft. Man sollte sich immer gut überlegen, ob man wirklich immer die Wahrheit wissen muss. Besser nicht.

### **Ob ein öffentlicher Auftritt, eine herausfordernde Verhandlungsrunde oder ein schwieriger Kunde – jede/r kennt das Gefühl des Lampenfiebers. Wie kann man positiv damit umgehen?**

Lampenfieber ist ein Zeichen, dass mir die Sache wichtig ist. Somit steigt der Energiepegel. Das ist wunderbar. Es steht mir mehr Energie zur Verfügung. Die Kunst ist es, nur diese überschüssige Energie richtig zu kanalisieren, damit es keine negative Wirkung erzeugt. Welche Sofortmaßnahmen gibt es? Denken Sie positiv, bewegen Sie sich vor dem Auftritt, trinken Sie ein Glas

Wasser und atmen Sie! Erden Sie sich, setzen Sie Gesten gezielt, ruhig ein, bringen Sie die Stimmlage nach unten. Nach 1–2 Minuten ist die höchste Anspannung bereits erloschen.

### **Sie werden bei „Sales Excellence – Kongress für Vertrieb und Führung“ über die Körpersprache des Erfolgs referieren. Was werden die Teilnehmerinnen und Teilnehmer von Ihrem Vortrag mitnehmen?**

In diesem Vortrag lernen die Teilnehmer wichtige Regeln einer überzeugenden und charismatischen Wirkung kennen. Ausstrahlung ist keine Gottesgabe, sondern erlernbar. ■

„Die Krönung wäre: Die autoplastische Kraft der Gedanken zu nutzen. Was heißt das? Sein Innenleben so zu programmieren, damit die Botschaft automatisch nach außen dringt. Den Inhalt „verkörpern“, verbal, nonverbal und gedanklich.“

### **Sales Excellence 2019**

Monika Matschnig ist eine der gefragtesten Vortragsrednerinnen und Beraterinnen für Körpersprache und Wirkungskompetenz im deutschsprachigen Raum. Die Diplom-Psychologin, Universitätsdozentin, Bestsellerautorin, mehrfach ausgezeichnete Keynote-Speakerin und ehemalige Leistungssportlerin wird bei „Sales Excellence – Kongress für Vertrieb und Führung“ am 18. Oktober 2019 in der Pyramide Wien/Vösendorf über „Die Körpersprache des Erfolgs – so sehen Sieger aus“ referieren.

Nähere Infos und Anmeldung unter [www.sales-excellence.at](http://www.sales-excellence.at)