

„Authentizität wird überschätzt“

Ihr Auftritt, bitte. Gestik, Mimik, Haltung: In ihrem neuen Buch zeigt die Kärntnerin Monika Matschnig, wie mächtig Körpersprache ist und dass man Ausstrahlung lernen kann. Dazu räumt sie mit dem Mythos „authentisch sein“ auf.

Text Melanie Lipic-Tscheppa Fotos www.matschnig.com/Astrid Obert

Die gebürtige Köstenbergerin Monika Matschnig hat sich in Deutschlands Chefetagen – etwa bei BMW, IBM und Siemens – als Körperspracheexpertin etabliert und kürzlich ihr 13. Buch veröffentlicht. In diesem stellt sie fest, dass die Macht des Bildes längst in der Jobwelt angekommen ist, denn „wer nicht wirkt, wird verkannt“.

MONAT: Ist Ausstrahlung nun eine Gottesgabe oder nicht?

Monika Matschnig: Nein, ist es definitiv nicht. Ausstrahlung ist in gewisser Weise Selbstinszenierung. Es ist die Kunst, in einem bestimmten Kontext, zum richtigen Zeitpunkt, vor einer bestimmten Zielgruppe, mit den passenden Emotionen zu agieren. Jeder kann an seiner Ausstrahlung arbeiten. Der Unterschied: Bei einem funktioniert es schneller, andere lernen langsamer, doch es geht in beiden Fällen. Es zählt nur der Wille und da habe ich in meinen Seminaren schon wahre Metamorphosen erlebt.

Sie haben mit „Körpersprache. Macht. Erfolg.“ einen doppeldeutigen Titel für Ihr aktuelles Buch gewählt.

Nur wenn Menschen gut wirken, werden sie gehört, gesehen und auch verstanden. Sie können den besten Inhalt, die beste Fachexpertise besitzen, die besten Produkte und Dienstleistungen anbieten – doch wenn Menschen nicht gut wirken, werden sie nicht gehört und auch nicht verstanden. Somit macht Körpersprache

auch erfolgreich. Aber Körpersprache ist auch mächtig: Wir glauben Menschen, die stark, überzeugend und souverän auftreten. Kaum jemand würde einem Chef folgen, der wie ein Mäuschen um die Ecke schiebt. Durch den gezielten Einsatz der Körpersprache kann ich meinen Einfluss auf andere stärken und die Akzeptanz erhöhen.

„**Sie können den besten Inhalt besitzen – wenn Sie nicht gut wirken, werden Sie nicht gehört.**“

Monika Matschnig

Man kann Ihr neues Buch also als eine Art Charisma-Leitfaden verstehen?

Es geht um die Wirkung und Körpersprache einer jeden einzelnen Person. Jeder wirkt immer und überall. Die Frage ist nur wie. In meinem Buch lernen Menschen, sich selbst zu reflektieren und ihre Wirkung zu optimieren. Gleichzeitig lernen sie, ihr Gegenüber besser zu lesen. Ich habe das Buch für alle geschrieben, die beruflich aktiv sind und ihre Wirkungskompetenz erhöhen möchten. Konkret spreche ich Bewerber, Verkäufer, Füh-

rungskräfte, aber auch Mitarbeiter an und beleuchte dazu den interkulturellen Kontext. Lebendig machen das Buch konkrete Beispiele, Fotos und Praxistipps. Dazu zeige ich nonverbale Stolperfallen auf und analysiere Powerposen.

Was wären zwei solcher Powerposen, mit denen man im Büro präsenter werden kann?

Zwei einfache Posen um mehr Präsenz zu erlangen sind: 1. Machen Sie sich drei Zentimeter größer. Bedeutet: Heben Sie Ihr Brustbein an, tragen Sie eine virtuelle Krone am Kopf und erden Sie sich; also stehen Sie auf beiden Beinen. Damit strahlen Sie wesentlich mehr Selbstbewusstsein aus. 2. Unterstreichen Sie das Gesagte mit Ihren Händen, denn dadurch verstärken Sie Ihre Botschaft um das 12-Fache. Warum: Das Gesagte wird visualisiert, Ihre Stimme wird automatisch dynamischer und durch die Bewegung erzeugen Sie Aufmerksamkeit. Nichts ist langweiliger als eine monoton klingende Leseübung.

Ist der Grat nicht ein schmaler zwischen „das Beste aus sich rausholen“ und „aufgesetzt/übertrieben/aufdringlich“ wirken“?

Die Kunst ist es, sich aus der Metaebene beobachten zu können. Bedeutet, zu wissen, wann ich wie vor welcher Zielgruppe wirken sollte. Vor Aktionären werde ich mich anders verhalten, als wenn ich Mitarbeiter motivieren möchte. Zuvor muss ich aber wissen, wie ich wirke

und das bedeutet Selbstreflexion. Das, was ich denke, sage und nonverbal darstelle, muss eine Einheit ergeben, sonst wirkt es künstlich und aufgesetzt. Drei Tipps sind: Üben, üben und nochmals üben. Powerposen lassen sich etwa gut vor dem Spiegel oder mit Selfie-Videos üben. Es ist noch kein Meister vom Himmel gefallen.

Sie haben einmal gesagt: Authentisch sein wird überschätzt. Fordern Sie uns also dazu auf, uns zu verstellen?

Genau! Im Job haben wir die Aufgabe eine Performance zu erfüllen, also eine Vorstellung. Wir schlüpfen quasi in eine Rolle. Wir wurden nicht eingestellt, um den Kunden unfreundlich zu beraten, nur weil wir schlechte Laune haben. Oder den Mitarbeiter respektlos zu behandeln, weil uns gerade danach ist. Nichts ist künstlicher als der Mensch. Authentisch sind nur Tiere. Und wer sind wir überhaupt? Tja, da siegt bei so manchen die Einbildung. Schon Arthur Schnitzler hat gesagt: „Wir wissen nichts von anderen, nichts von uns. Wir spielen immer, wer es weiß, ist klug.“

Das werden viele Ihrer Kollegen aus dem Coaching-Bereich als skandalöse Aussage sehen, oder nicht? „Authentizität“ fliegt einem heute als Schlagwort ständig um die Ohren.

Ja, die Buchläden sind voll damit. Doch wir Trainer und Coaches sind die größten Performer. Für viele bedeutet authentisch sein, dass man sich gibt, wie man ist. Die Konsequenz daraus: Wir sagen, was wir denken und zeigen, was wir fühlen. Sich nicht verbiegen. Echt wirken. Glaubwürdig sein. Das ist das Axiom dieser Zeit. Doch das ist ein großer Irrtum. Denken Sie mal darüber nach: Wollen Sie immer hinter die Masken Ihres Gesprächspartners blicken? Wollen Sie, dass Ihnen jede Person wahrhaftig, aus dem

Affekt heraus, ihre Meinung geigt, immer die Wahrheit auf den Tisch knallt? Mit Sicherheit nicht. Stellen Sie sich vor, Sie sind auf einem Seminar und der Trainer ist richtig authentisch: Er schlurft lustlos in den Seminarraum, begrüßt Sie mit einer widerwilligen Miene, seine Aufmerksamkeit schenkt er mehr seinem Smartphone und gibt Ihnen (non)verbal zu erkennen, wie unzulänglich Sie die Übung absolviert haben. Sie verlassen wohl frühzeitig das Seminar.

Inszenierung hin oder her: Wäre es nicht eigentlich die Aufgabe von einem fähigen Chef oder HR-Verantwortlichen, das wahre Potential von Mitarbeitern zu erkennen und die Blender von den Experten zu unterscheiden?

Ja, absolut. Niemand wird in seinen Rollen dauerhaft glücklich, wenn er permanent eine Selbstinszenierung an den Tag legen muss, die nicht zu seiner Persönlichkeit passt. Innen- und Außenleben müssen in Einklang sein, damit es dauerhaft Spaß macht und wohl auch von Erfolg gekrönt ist. Hier sollte man seine wahren Rollen für die eigenen Bühnen des Lebens finden. Also, nicht zum Scheinriesen mutieren!

GEWINNSPIEL

Neugierig geworden?

Ab 2. September verlosen wir auf monat.at drei Exemplare von Monika Matschnigs neuem Buch: „Körpersprache. Macht. Erfolg.“ (Gabal, 2019). Einfach mitmachen und gewinnen!



Monika Matschnigs Erfolg hat viele Facetten: Seit über 15 Jahren gibt die gebürtige Kärntnerin als Trainerin, Speakerin und Autorin ihr Wissen weiter und zeigt, wie sich die Performance mit wenigen Kniffen steigern lässt