

Vom One-Hit-Wonder zum Wirkungs-Experten

MONIKA MATSCHNIG // Erfolgreiche Teamführung oder gute Verhandlungsergebnisse sind nicht selten glückliche Zufallstreffer. Um daraus einen Dauerzustand zu machen, gibt es jedoch ein ganz einfaches und dennoch mächtiges Werkzeug: die eigene Wirkung, die zum großen Teil auf non-verbale Signalen beruht und jede Menge Optimierungspotential bietet.



Unter www.koerpersprachecampus.com bietet Monika Matschnig erstmalig ihr gesammeltes Wissen über die Macht der Körpersprache auf einer Lern-Plattform an. In 15 Themenbereichen sind dort über 150 kurze Videos zu allen wichtigen Skills enthalten und regelmäßig kommen neue Videos hinzu.

Ressentiments gegen Führungskräfte gibt es seit Urzeiten. Der Wirtschaftsboss mit der dicken Zigarre war früher ein beliebtes Stereotyp. Heute ist es der cool wirkende Manager, der Millionengehälter einstreicht, sich nach außen charmant präsentiert, aber intern einen Mitarbeiter zusammenpfeift, weil der lieber bei

der Geburt seines Kindes dabei war als an einem Firmenevent teilzunehmen. Aber ist das ein realistisches Bild? Natürlich gibt es diejenigen, denen die Bürde der Verantwortung, die Versagensangst und die endlosen Arbeitsstunden sichtlich ins Gesicht geschrieben stehen und die dadurch oft nicht gerade freundlich, offen und sympathisch wirken. Andererseits erlebe ich häu-

fig genau das Gegenteil. Wann immer ich Vorständen großer Konzerne begegne, überrascht mich eines: ihre Freundlichkeit. Sie kommen auf mich zu, reichen mir die Hand und wirken ganz entspannt. Nichts da von Eisigkeit, Verbitterung, Hybris. Und noch eines verwundert mich in solchen Momenten: Ich habe den Eindruck, nicht ich sei hier diejenige, die die Gunst meines Gegenübers gewinnen muss, sondern der Mann oder die Frau vor mir, die Führungskraft mit tausenden von Mitarbeitern.

Powerduo Wirkung + Empathie

Wirkungskompetenz heißt in diesem Fall das Zauberwort. Natürlich weiß mein Gegenüber in diesem Moment in der Rolle als Auftraggeber, dass es viel mächtiger ist – ein Wissen, das in zwei Richtungen führen kann, auch im Umgang mit Mitarbeitern. In ein stereotypes Machtverhalten, das vielleicht kurzfristig Respekt verschafft, aber sicher keine langfristige Loyalität. Oder in eine souveräne Haltung, die dazu führt, auf andere Menschen, seien es Mitarbeiter oder Dienstleister, ohne Dünkel zuzugehen. Basis dieser Souveränität ist eine sehr große Erfahrung im Umgang mit Menschen, im Idealfall kombiniert mit einer hohen Empathie. Wer Menschen führen will und das auf dem Fundament loyaler und dauerhafter Beziehungen, sollte beides haben: Wirkungskompetenz und Empathie. Und beides kann man erlernen.

Wettbewerb versus Teamwork

Um schnell gute Leistungen und Ergebnisse zu erreichen, sind viele Führungskräfte der Überzeugung, dass eine Wettbewerbssituation unter Mitarbeitern der beste Weg ist. Als kurzfristige Motivation, um zum Beispiel neue Ideen zu kreieren oder den Verkauf anzukurbeln, kann das durchaus funktionieren. Langfristig gesehen, ist eine loyale Zusammenarbeit zwischen Führung und Team jedoch ohne Zweifel die bessere und vor allem dauerhaft erfolgreichere Variante.

Um ein Team zu einer einheitlichen, motivierten und selbstverantwortlichen Mannschaft zusammenzuschweißen, empfehle ich Führungskräften im Rahmen meiner Vorträge, Coachings und Seminare folgende Basics in puncto Körpersprache:

- Sitzen Sie mit Ihrem Team am runden Tisch, das fördert das Gefühl der Gleichheit aller Mitarbeiter. Am Ende des Tisches zu thronen, lässt Mitarbeit schwinden.
- Inszenieren Sie sich kontextbezogen: Vor Aktionen, Presse ist ein anderes Verhalten gefordert als vor ihren Mitarbeitern im kleinen Kreis. Kurzum ein situationsbezogenes authentisch wirkendes Verhalten ist der Königsweg.
- Freundlichkeit siegt! Behandeln Sie jedes Team-Mitglied mit Respekt – durch Blickkontakt, durch Freundlichkeit und durch tatsächliches Zuhören.
- Trainieren Sie eine motivierende und energetische Stimme.
- Wenden Sie in Gesprächen, Meetings und Workshops immer demjenigen den Oberkörper zu, der gerade aktiv ist.
- Übertragen sie die Energie durch eine dynamische Körpersprache. Gesten – korrekt eingesetzt – sind machtvoll.
- Überlegen Sie sich in welchen Situationen Sie machtvoll und stark wirken sollten und bei welchen empathisch – dementsprechend sollte auch der Ausdruck sein.
- Überlegen Sie sich für Meetings einen aktiven Start, bringen Sie Ihr Team sofort zum Denken, Lachen, Hinterfragen. Damit erzeugen Sie von vornherein Gruppendynamik.

Verhandlungen mit Sympathiefaktor

In Verkaufs- oder Verhandlungssituationen ist es durchaus ähnlich wie bei der Frage nach dem effektivsten Führungsstil – nur mit umgekehrten Vorzeichen. Wer einen Kunden gewinnen möchte, ist automatisch in der „schwächeren“ Position, aber auch hier stehen zwei mögliche Strategien zur Wahl. Fokussiere ich mich voll und ganz auf diesen einen Auftrag und schmeiße dafür mein gesamtes Repertoire an Überredungskunst sowie vielleicht sogar einige Tricks in die Waagschale? Oder ist mein Ziel eine langfristige und vertrauensvolle Kundenbeziehung, von der ich unterm Strich sehr viel mehr profitiere? Eigentlich keine schwere Frage. Doch wenn ich mich für ein dauerhaft erfolgreiches Miteinander entscheide, wie sollte ich bestenfalls wirken bzw. mich verhalten? Das Ziel ist ganz klar, sympathischer und charismatischer und dadurch automatisch vertrauenswürdiger zu wirken. Um also mit Menschen positiv in Kontakt zu treten, genügen schon ein paar simple To-Dos:

- **Zeigen Sie Interesse.** Gemeinsame Interessen zu teilen, ist eine wunderbare Möglichkeit, um in Kontakt zu treten. Menschen lieben es, über sich selbst zu sprechen und treten gerne mit Menschen in Kontakt, die mehr über ihre Leidenschaft wissen wollen. Also stellen Sie am Anfang mehr Fragen.
- **Arbeiten Sie an Ihrem Selbstvertrauen.** Fühlen Sie sich in einigen Skills unsicher, dann arbeiten Sie gezielt daran. Beteiligen Sie sich an intelligenten Dialogen, nehmen Sie an Fortbildungen teil, überprüfen Sie Ihr äußeres Erscheinungsbild, arbeiten Sie an einer positiven Körpersprache. Nur wenn Körper und Geist eine Einheit bilden, wirken Sie kongruent und sind zugleich auch selbstbewusster. Ihr Eindruck erzeugt den Ausdruck.
- **Finden Sie Ihre Story.** Charmante Personen haben eine gemeinsame Besonderheit – fast alle haben ein kleines Geheimnis. Und das verdanken sie ihrer Story. Erzählen Sie nicht detailliert Ihre Geschichte, wie Sie genau den Job ergattert haben, oder ein Spezialist wurden.
- **Strahlen Sie!** Menschen treten lieber mit gut gelaunten Menschen in Kontakt! Kleben Sie einfach diese gelben, glücklichen Gesichter überall an Ihren Arbeitsplatz. Lächeln Sie Menschen an und grüßen Sie jeden mit einem ehrlichen Lächeln. Verteilen Sie Komplimente und tun Sie sich ab und an was Gutes! Sich an einem Ort wohlfühlen, verringert den Blutdruck und erzeugt positive Gefühle und wir selbst können ein großes Stück dazu beitragen, dass es uns gut geht, denn dann hat es auch positive Auswirkungen auf die Umwelt.

Bestimmen Sie die Wellenlänge

In einer Verhandlung geht es immer um das Abwägen von Geben und Nehmen. Mein Tipp: Programmieren Sie sich von Anfang an nicht auf Kampf, sondern auf Kooperation. Und achten Sie darauf, dass auch Ihre Körpersprache diese Absicht vermittelt, denn die besten Argumente nützen nichts, wenn der Körper etwas anderes spricht.

Wollen Sie also ein Gespräch auf Augenhöhe führen, dann setzen Sie sich mit Ihrem Verhandlungspartner an einen separaten Tisch mit zwei gleichen Stühlen. Passen Sie Ihren Bewegungsrhythmus (Körper und

Stimme und Redewendungen) an den Gesprächspartner an. Aber Vorsicht: Zu viel spiegeln kann leicht als nachäffen empfunden werden! Im Grunde genügt es bereits, den eigenen Rhythmus an den des Gesprächspartners anzupassen – gleich große Gesten, gleiches Tempo, gleiche Lautstärke.

Im Zweifel nicken

Wir alle finden besonders jene Menschen sympathisch und vertrauenswürdig, die so denken und fühlen wie wir selbst. Um ein solches Gefühl der Einstimmigkeit herzustellen, bedarf es lediglich eines der wohl simpelsten nonverbalen Signale: einem Nicken. Was ein Nicken in einem Verhandlungsgespräch aussagt? „Ich höre zu“, „Reden Sie weiter“ – Anerkennung also, die automatisch positive Gefühle beim Gegenüber erzeugt. Mit dem Effekt, dass der Verhandlungspartner offener erzählt wird und damit mehr Anhaltspunkte für das Verkaufsgespräch bietet. Und das ist noch nicht mal der ganze Effekt eines einfachen Nickens. Ebenso wie ich damit Zustimmung vermitteln kann, kann ich sie auf diesem Weg auch einfordern, weil mein Nicken den anderen unbewusst beeinflusst, dem gleich zu tun. Er kann sozusagen gar nicht anders, als dem, was er hört, zuzustimmen. ■■■

MONIKA MATSCHNIG



Monika Matschnig ist Expertin zum Thema Körpersprache und erfolgreiche Buchautorin, Speakerin und Trainerin.

Kontakt

Monika Matschnig
Wirkung.Immer.Überall.
Bahnhofstraße 30
85375 Neufahrn bei Freising
E-Mail: info@matschnig.com
Telefon: +49 (0)8165 64 777 75

www.matschnig.com
www.koerpersprachecampus.com