

MONIKA MATSCHNIG
WIRKUNG.IMMER.ÜBERALL.



Körpersprache
Wirkung. Immer. Überall.

Lassen Sie Ihre Leistungen sichtbar werden!

Körpersprache: Wirkung. Immer. Überall.

Die Macht einer überzeugenden Darstellung

Ein guter Referent ist jemand, der bewirkt, dass die Menschen mit den Augen zu hören vermögen.

Zuhörer empfinden

40% aller Präsentationen / Gespräche als "einschläfernd"

44% als "langweilig"

13% als "OK" und nur

3% als "begeistert".

Das ist das Ergebnis einer aktuellen Umfrage des Wallstreet Journals.

Nach dem Motto „Wecken Sie mich, wenn es vorbei ist!“ kämpfen viele Teilnehmer gegen die Müdigkeit an und lassen monotone Reden gequält über sich ergehen.

Die meisten Menschen konzentrieren sich bei Ihren Vorbereitungen zu 99% lediglich auf den Inhalt ihrer Verkaufs-, Verhandlungs-Gespräche oder Präsentation. Also auf das „Was sage ich“ und nur zu 1% auf die Art, auf das „Wie sage ich’s“. Untersuchungen beweisen aber, dass das „Wie“ zu 93% über den Erfolg eines Gesprächs oder Präsentation entscheidet.

Sie entscheiden über Ihre Wirkung!

In jeder Situation sind Überzeugungskraft und Redegewandtheit entscheidend. Wer beruflich und persönlich erfolgreich sein will, braucht außer Fachwissen auch die Fähigkeit, seinen Standpunkt überzeugend präsentieren, Menschen zu gewinnen und für sich zu begeistern.

Kurzum: Die Menschen sollen von Ihnen überzeugt sein und sich langfristig positiv an Sie erinnern. Diese Fähigkeiten können Sie erlernen und trainieren.

Der Vortrag soll dazu beitragen, dass Sie in Zukunft noch überzeugender, selbstsicherer und souveräner auf Ihren Gesprächspartner wirken und Sie auf die körpersprachlichen Signale Ihres Gegenübers sensibilisieren.

Viel Spaß, wünscht Ihnen Monika Matschnig.

Der erste Eindruck

Die entscheidenden 150 Millisekunden

You never get a second chance for a first impression

Sie alle kennen folgende Situationen: Sie sind auf ein Kunden-Event, einen Kongress usw. eingeladen und betreten einen Raum mit vielen fremden Leuten. Nach nur wenigen Augenblicken sind Ihnen bestimmte Personen sympathisch und andere bemerken Sie erst gar nicht richtig.

Auch im größten Trubel ist unsere Beurteilungsmaschine immer aktiv. In dem Augenblick, in dem Sie die Personen zum ersten Mal sehen, sind 100 Milliarden Nervenzellen aktiv. Schon ein einziges Signal, wie zum Beispiel ein spitzes Kichern, ein unsicherer Blickkontakt, eine arrogante Macho-Pose, drängen uns dazu, diese Person danach zu beurteilen. Der Halo-Effekt kommt zum Tragen: Nehmen wir etwas Positives an unserem Gegenüber wahr, dann sucht unser Gehirn automatisch nach Indizien, dass unsere Erwartungshaltung bestätigt. Genauso funktioniert es auch gegenteilig. Der viel zitierte erste Eindruck entsteht zwischen sagenhaften 150 Millisekunden und 90 Sekunden. Und dieser erste Eindruck ist entscheidend. Denn wer als sympathisch eingestuft wird, dem wird gleichzeitig Kompetenz zugeschrieben. Wer im ersten Moment unsympathisch wirkt, dem wird nicht selten Inkompetenz unterstellt und er muss viele Argumente liefern, um sein Können zu beweisen.

Auch wenn es keiner gern zugibt, wir beurteilen andere Menschen zuerst nach dem Aussehen, dann nach ihrer Ausstrahlung und Haltung. Worte spielen in den ersten Sekunden eine untergeordnete Rolle.

Wie kann ich Sympathiepunkte gewinnen?

Vieles an unserem Auftreten gibt uns unser Naturell vor. Schauspielereien würden hier nur gekünstelt wirken und unser Gegenüber nicht überzeugen. Folgende Faktoren können Sie jedoch ganz einfach umsetzen:

- Tragen Sie eine der Situation angemessene Kleidung
- Nehmen Sie stets eine aufrechte Haltung ein
- Nehmen Sie Blickkontakt mit Personen auf, die ihnen sympathisch sind
- Verbannen Sie negative Gedanken und ersetzen Sie diese durch positive
- Lachen Sie richtig: Ziehen sie nicht nur die Mundwinkel nach oben, sondern strahlen Sie übers ganze Gesicht. Ihre Augen müssen mitlachen. Die Krähenfüße dürfen ruhig sichtbar sein, denn sie wirken sympathisch. Nutzen Sie diese Macht.

Mit einem einzigen aufrichtigen Lächeln zur Begrüßung können Sie bei Ihrem Gegenüber positive Pluspunkte ernten.

Sollte selbstverständlich sein....Wie Sie Sympathiepunkte gewinnen:

- Sprechen Sie mit tiefer Stimme
- Grüßen Sie freundlich...
- Die ersten 4 Minuten entscheiden
- Das Zauberwort heißt Empathie...hören Sie aufmerksam zu und fühlen Sie mit.
- Sprechen Sie den Partner immer wieder mit Namen an
- Benutzen Sie positive Formulierungen (z.B. „gut“ statt „nicht schlecht“)
- Wesentliche Aussagen gilt es zu betonen
- Weniger ist mehr – bilden Sie kurze Sätze.
- Achten Sie auf Ihre Artikulation.
- Sprechen Sie anschaulich und in Vergleichen
- Nicht übertreiben
- Streichen Sie das berühmte „man“ und ersetzen Sie es mit „wir, ich, unser Unternehmen, Sie können,...“
- Streichen Sie abschwächende Wörter aus Ihrem Wortschatz „eventuell, relativ, möglicherweise,...“
- Es darf auch ein wenig humorvoll sein.

So punkten Sie mit Ihrer Wirkung

„Was jemand denkt, merkt man weniger an seinen Ansichten als an seinem Verhalten.“

Isaac Bashevis Singer

Um einen verbreiteten Irrtum von vornherein aus der Welt zu schaffen: Sie können nicht lernen, Ihre Körpersprache 100 %ig zu **kontrollieren**.

Körpersprache und Gedanken sind untrennbar miteinander verbunden. Wenn Sie von Ihrem Produkt überzeugt sind, strahlen Sie dies genauso aus, wie wenn Sie an dessen Qualität oder Preis-Leistungsverhältnis zweifeln. Und doch können Sie einiges dazu tun, **kompetent und positiv** auf Ihre Kunden zu wirken.

Zeigen Sie Haltung

Eine aufrechte Haltung und ein **fester Stand** signalisieren am deutlichsten Kompetenz und Sicherheit. Arbeiten Sie systematisch daran:

- Heben Sie das **Brustbein** an und nehmen Sie die Schultern leicht zurück.
- Stellen Sie sich fest auf **beide Beine**, die Füße etwa beckenbreit auseinander.
- Heben Sie den Kopf, als würden Sie eine **Krone** tragen. Die „Krone“ verhindert, dass Sie das Kinn zu hoch heben und arrogant wirken.

Tipp

Dass Sie aufrecht stehen, können Sie kontrollieren, indem Sie sich so an die Wand stellen, dass Rücken und Kopf diese berühren.

Lassen Sie die Arme seitlich herunterhängen oder legen Sie die **Hände in Höhe der Gürtellinie** locker ineinander. So sind sie sofort einsatzbereit, wenn Sie handeln oder etwas verdeutlichen müssen.

Vielleicht kommt Ihnen diese Haltung zunächst noch etwas ungewohnt vor. Das liegt daran, dass Sie sich die legere Standbein-Spielbein-Haltung angewöhnt haben, die aber **weniger präsent** und überzeugend wirkt.

Tipp

Gewöhnen Sie sich systematisch an die aufrechte und stabile Haltung. Am besten üben Sie zunächst in Situationen, in denen Sie sich nicht so stark konzentrieren müssen. Im Kundengespräch können Sie sich zunächst darauf beschränken das Brustbein anzuheben. Das bringt schon eine deutliche Verbesserung Ihrer Ausstrahlung. Mit der Zeit verinnerlichen Sie die neue Haltung automatisch, je öfter Sie üben, desto besser.

Setzen Sie ihr echtes Lächeln ein

Ein **aufgesetztes Lächeln** wirkt immer unnatürlich, weil die Augen nicht daran beteiligt sind. Bei einem echten Lächeln ziehen Sie die Wangen hoch, um die Augen entstehen kleine Fältchen und die Augenbrauen senken sich leicht.

Um so ein echtes Lächeln hinzubekommen, müssen Sie sich aber **aufrichtig freuen**. Konzentrieren Sie sich deshalb auf die positiven Aspekte des Kundengesprächs, z.B.

- Freuen Sie sich, diesen Menschen kennen zu lernen, denn er könnte ein interessanter Kontakt und vielleicht ein späterer Kunde sein.

- Wenn der Kunde zeigt, dass er auf etwas stolz ist (z.B. welche Verantwortung er trägt) freuen Sie sich mit ihm.
- Zeigen Sie auch Ihre Dankbarkeit für die geschenkte Zeit oder dafür dass Sie ein Angebot abgeben dürfen mit einem Lächeln.

Tipp: Angewohnheiten zu verändern, erfordert etwas Geduld. Um sich immer wieder daran zu erinnern, schreiben Sie sich ein Stichwort, z.B. „Lächeln“ auf eine **Visitenkarte** und legen Sie diese in Ihre Briefftasche, so dass Sie sie ständig sehen.

So werden Sie immer wieder an Ihre Vorsätze erinnert und gewöhnen sich schnell ein **neues positives Verhalten** an.

Im Kundengespräch gibt es genug Gelegenheiten um aufrichtig zu lächeln und freundlich zu gucken. Sie signalisieren Ihrem Kunden damit Interesse an seiner Person und **wirken sympathisch**.

Lassen Sie Ihre Hände sprechen

Von **Gehirn zu Hand** gibt es mehr Verbindungen als zu allen anderen Körperteilen. Ihre Hände unterstützen deshalb stärker als andere Gliedmaßen das, was Sie sagen. Sie helfen Aussagen zu unterstreichen und Gesagtes zu verdeutlichen.

Bei **temperamentvollen Menschen** wirkt eine ausgeprägte Gestik natürlich, Introvertierte gestikulieren automatisch weniger. Vor allem aber sollten Sie natürlich wirken. Lassen Sie Ihre Hände sprechen, wie diese wollen, dann wirken Sie in der Regel am Besten.

Einige Gesten sollten Sie aber bewusst vermeiden:

- **Unsichtbare Hände** wirken negativ. Wenn Sie sie in den Hosentaschen versteckt signalisieren Sie Gleichgültigkeit. Hinter dem Rücken oder unter dem Tisch verborgene Hände wirken, als hätten Sie etwas zu verbergen, obwohl es nur eine bequeme Haltung ist. Nur die Wirkung ist eine andere.
- **Gesten unterhalb der Taille** signalisieren Ihrem Gegenüber Abwertung, genauso wie Armbewegungen von oben nach unten. Diese scheinen etwas wegwischen oder verwerfen zu wollen.
- **Zeigen Sie nicht mit dem Finger** oder einem Stift. Diese Geste wirkt dominant und bedrohlich und daher unsympathisch.

Tipp

Offene Hände mit **nach oben gerichteten Handflächen** signalisieren Ihrem Gegenüber, dass Sie offen sind und bereit etwas zu geben, aber auch anzunehmen.

Bewegen Sie sich authentisch und kongruent

Das heißt, Ihre Gestik und Mimik sollte Ihrem Wesen und Temperament entsprechen.

Verstellen Sie sich nicht, dann wirken Sie sicher und sympathisch.

Wenn Sie **nicht überzeugt** sind, von dem, was Sie tun oder verkaufen, werden Sie dies ebenfalls ausstrahlen.

Körpersprache lässt sich nicht dauerhaft kontrollieren, und so werden so genannte Mikro-Ausdrücke, winzige Gesten verraten, was wirklich in Ihnen vorgeht.

Um das zu verändern, müssen Sie also wirklich hinter Ihrem Produkt und Ihren Leistungen stehen. Informieren Sie sich über **Erfolgsgeschichten** und zufriedene Kunden und lassen Sie sich von Produktmanagern über die Vorteile aufklären. Nur wenn Sie an das glauben, was Sie anbieten, wirken Sie auch begeistert.

Lernen Sie die Signale Ihres Kunden zu lesen

Sie können Ihren Erfolg in Verkaufsgesprächen wesentlich steigern, wenn Sie die **Körpersprache Ihres Kunden** beobachten und in der Lage sind, dessen Stimmung zu erkennen.

Sie sehen, wenn Ihr Kunde zufrieden und abschlussbereit ist und können das **Geschäft absichern**.

Checkliste: So erkennen Sie Zustimmung

Ihr Gegenüber...	✓
... hat locker aufeinander liegende oder leicht geöffnete Lippen	■
...leckt mit der Zungenspitze über Unter- und Oberlippe, als würde ihm etwas schmecken	■
... hebt leicht die Augenbrauen	■
... hat leicht vergrößerte Pupillen	■
... nickt leicht	■
... hat nach oben gezogene Mundwinkel	■
... neigt seinen Oberkörper etwas nach vorn	■
... dreht seine Fußspitzen zueinander	■
... wendet Ihnen seinen Oberkörper zu	■
... zeigt die Innenseiten seiner Handflächen.	■
... hält langen Blickkontakt	■
Wenn Sie 3 oder mehr dieser Signale wahrnehmen können, ist Ihr Kunde Ihrem Angebot gegenüber positiv.	

Wenn Sie erkennen, dass Ihr Kunde kritisch und ablehnend wirkt, können Sie seine **Bedenken erfragen** und ihn beruhigen.

Checkliste: So signalisiert Ihr Gegenüber seine Ablehnung

Ihr Gegenüber...	✓
... presst seine Lippen im Moment Ihres Angebots oder Vorschlags aufeinander.	■
...nimmt seinen Kopf zurück (Ablehnung)	■
...nimmt seinen Kopf nach vorn, runzelt die Augenbrauen und fokussiert Sie (Angriff)	■
... schiebt seine Zungenspitze nach vorn, als wolle er Ihr Angebot damit wegstoßen.	■
... hat verkleinerte Pupillen	■
... schiebt, wirft oder wischt scheinbar etwas mit der Hand weg.	■
... stellt seine Fußspitzen auf.	■
... sitzt Ihnen starr und steif gegenüber.	■
... wendet sich ab und zeigt ihnen die kalte Schulter	■
... wackelt im Stehen von einem Bein auf das andere	■
...weicht Ihrem Vorschlag aus, indem er den Oberkörper zur Seite schiebt.	■
Auch Ablehnung können Sie nur dann klar erkennen, wenn 3 oder mehr Signale zusammenkommen.	

Übrigens: Die **verschränkten Arme**, die allgemein als ablehnende Haltung gesehen werden, sind vielen Menschen einfach bequem. Gerade beim Zuhören nehmen Sie deshalb diese Position ein.

Nimmt ein Kunde diese Haltung allerdings **mitte im Gespräch** plötzlich ein und verschließt dazu seine Lippen, hat er vermutlich gerade ein Problem mit Ihnen oder Ihrem Angebot.

Schärfen Sie systematisch Ihre Wahrnehmung

Ihre Gesprächspartner genau zu beobachten, müssen Sie zunächst trainieren. Da dazu aber **jedes Gespräch** mit einem anderen Menschen geeignet ist, haben Sie viel Gelegenheit zum Üben.

- Prägen Sie sich die **positiven** und **negativen** Signale nach und nach ein.
- Beobachten Sie bei jeder Gelegenheit. Besonders gut geht das, wenn Sie ein Gespräch anderer beobachten.
- Achten Sie zunächst auf **einzelne Bewegungen**.
- Mit der Zeit können Sie dann darauf achten, **mehrere Signale gleichzeitig** wahrzunehmen.
- Wenn Sie die allgemeingültigen Bewegungen bereits gut erkennen können, konzentrieren Sie sich zusätzlich auf **individuelle Gesten** und Gesichtsausdrücke. Jeder Mensch hat zusätzlich spezielle Angewohnheiten zu zeigen, was in ihm vorgeht.
- Vertrauen Sie Ihrem Bauchgefühl. Als Kinder beherrschen wir die **intuitive Wahrnehmung** noch sehr gut, verlieren sie dann aber. Diese Fähigkeit können Sie reaktivieren.

Monika Matschnig

Dipl. Psychologin und Expertin für Körpersprache, Wirkung und Performance



Die ehemalige Leistungssportlerin ist diplomierte Psychologin, internationaler Keynote-Speaker und seit mehr als 15 Jahren selbstständiger Trainer und Coach mit ihrem Unternehmen Wirkung.Immer.Überall..

Zu ihren Kunden zählen nationale und internationale Unternehmen und sie doziert an mehreren Universitäten. Bekannt sind ihre TV-Analysen und pointierten Interviews in Talkrunden, Einschätzungen von Prominenten, Politikern und Entscheidungsträgern.

Mehrfach wurde sie mit dem Conga Award ausgezeichnet, ist Trägerin der Qualitätssiegel Perfect-Speaker.eu und Qualitätsexperte. Sie zählt zu den „TOP 100 Excellent Speaker“.

Monika Matschnig begeistert als internationale Rednerin sowohl kleine Gruppen als auch große Säle und punktet mit ihrem lebendigen Vortragsstil und ihrem profunden Fachwissen bei Kunden- und Mitarbeiterveranstaltungen, Kick-Offs, Kongressen, Events, Symposien und anderen Tagungen.

In ihren Seminaren und Coachings lockt sie die Teilnehmer aus der Reserve und schafft es, dass jeder mit seiner Körpersprache brilliert.

Kontaktdaten:

MONIKA MATSCHNIG
WIRKUNG.IMMER.ÜBERALL.

Am Hart 1a, D-85375 Neufahrn

Telefon: +49.(0) 8165 – 64 777 75

Fax: +49.(0) 700.135 135 02

E-Mail: info@matschnig.com

Website: www.matschnig.com

Seminare mit Monika Matschnig siehe www.matschnig.com oder senden Sie ein Mail an info@matschnig.com

Veröffentlichungen



Monika Matschnig
Körpersprache im Beruf

GU Verlag, Sept. 2012
NEUERSCHEINUNG
Preis: 19,99 Euro

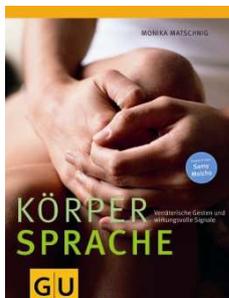
ISBN 978-3-8338-2381-x



Monika Matschnig
Tausend Augen. Tausend Blicke. Eine Sprache. KÖRPERSPRACHE (DVD)

Verlag Matschnig, Juni 2012
NEUERSCHEINUNG
Preis: 37,70 Euro

ISBN 978-3-9815223-0-3



Monika Matschnig
Körpersprache - Verräterische Gesten und wirkungsvolle Signale

GU Verlag, 2007
5. Auflage 2010
Preis: 19,99 Euro

ISBN 978-3-8338-0789-3



Monika Matschnig
Mehr Mut zum ICH

GU Verlag, 2009
2. Auflage 2010
Preis: 19,90 Euro

ISBN 978-3-8338-1601-7



Monika Matschnig
30 Minuten Körpersprache verstehen

Gabal Verlag GmbH überarbeitete 5. Auflage, 2012
Preis: 8,90 Euro

ISBN 978-3-86936-322-6



Monika Matschnig
Körpersprache der Liebe

GU Verlag, 2010
2. Auflage 2011
Preis: 19,99 Euro

ISBN 978-3-8338-1918-6



Monika Matschnig
30 Minuten Körpersprache verstehen
Monika Matschnig

Gabal Verlag GmbH, 2007
3. Auflage 2010
Preis: 6,50 Euro

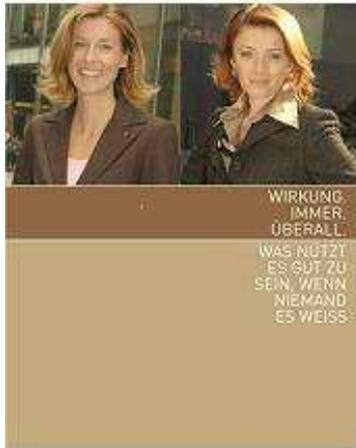
ISBN 978-3-89749-716-0



Monika Matschnig
Durch Körpersprache wirken
Monika Matschnig
Hörbuch (2 CDs)
Campfire Audio, 2006

WIRKUNG.IMMER.ÜBERALL. - 2-Tages-Intensiv-Seminar

14 Teilnehmer – 3 Trainer



SIE ENTSCHIEDEN ÜBER IHRE WIRKUNG.IMMER. ÜBERALL.
In jeder Situation sind Redegewandtheit und Überzeugungskraft entscheidend. Wer beruflich und persönlich erfolgreich sein will, braucht außer Fachwissen auch die Fähigkeit, seine Ideen überzeugend auszudrücken, Menschen zu führen, zu begeistern und für sich zu gewinnen.

Kurzum: Die Menschen sollen Ihnen gerne zuhören und sich langfristig positiv an Sie erinnern. Diese Fähigkeiten können Sie erlernen und trainieren.

INHALTE

- Gestaltung, Vorbereitung und Struktur eines Gesprächs oder einer Präsentation
- Lampenfieber abbauen und Selbstbewusstsein aufbauen
- Einsatz von Körpersprache, Mimik, Gestik
- Ihre Persönlichkeit, Ihre Produkte und Ihr Unternehmen positiv präsentieren
- Trockene Themen lebendig und bildhaft darstellen
- Folgerichtig argumentieren und prägnant formulieren
- „Sagen Sie doch auch mal ein paar Worte“ – die Stegreifrede
- Komplexe Zusammenhänge mit Analogien und Metaphern auflockern
- Visualisierungsmethoden effektiv nutzen
- Sich auf unterschiedliche Gesprächspartner einstellen
- Selbstanalyse und Eigenbild durch motivierendes und individuelles Coaching

ZIELGRUPPE

Menschen, die in Beruf und Gesellschaft gefordert sind, sich positiv darzustellen und gewinnend aufzutreten. Unternehmer, Führungskräfte aller Ebenen, Freiberufler, Verkaufsmitarbeiter, Politiker, Trainer...Alle, die ihre eigene Wirkung steigern wollen.

METHODIK

Das spezielle Trainingsdesign und der Einsatz mehrerer Trainer erhöhen die aktive Trainingszeit um ein Vielfaches. Dadurch werden Dynamik und Motivation enorm gesteigert und eine langfristige, positive Verhaltensänderung erreicht.

IHR TRAINERTEAM:

Monika Matschnig | www.matschnig.com

Psychologin und Expertin für Körpersprache, Wirkung und Performance

SABINE HÜBNER | www.sabinehuebner.de
„Serviceexpertin Nr. 1 in Deutschland“ (Pro 7)

Mehr Infos:
www.matschnig.com oder 08165-64 777 75

PAUL JOHANNES BAUMGARTNER - Experte für Begeisterung, Stimme und Emotion

Dr. Walter Niderbichler –Fachreferent und Anwalt