

„Das Leben ist eine Bühne“

INTERVIEW: Unternehmensberaterin Monika Matschnig über die Kraft der Körpersprache

Egal ob bei einem Vorstellungsgespräch, einem Kundentermin oder einer Präsentation vor breitem Publikum: Hochgezogene Augenbrauen, verschränkte Arme, lockere Handgelenke senden klare Signale aus. Welche Körpersprache bei unserem Gegenüber richtig ankommt und was man unbedingt vermeiden soll, darüber wird Monika Matschnig am 22. Juli im Rahmen des Wissensforums im Waltherhaus in Bozen referieren. Im „WIKU“-Gespräch nimmt die Unternehmensberaterin einige Tipps vorweg.

„WIKU“: Wer den amerikanischen Wahlkampf in den Medien verfolgt, dem sind die übertriebene Gesten und Grimassen der Kandidaten aufgefallen. Was Donald Trump derzeit liefert, wäre in Europa allerdings undenkbar. Ist Körpersprache ein universelles Verständigungsmittel oder ist sie kulturell bedingt?

Monika Matschnig: Donald Trump ist in der Welt des Entertainment groß geworden. Er kennt ihre Regeln und weiß genau, mit welchen Gesten er bei seinen Wählern punkten kann. Hillary Clinton beherrscht das nicht so gut und schafft es auch deshalb nicht immer, die Herzen der Zuhörer zu erreichen. Dies vorweggenommen kann man sagen, dass es Körpersignale gibt,

ZUR VERANSTALTUNG

3. Wissensforum am 22. Juli

Am 22. Juli findet die dritte Auflage des Südtiroler Wissensforums statt. Die Themenpalette reicht dabei von gesunder Unternehmensführung über Körpersprache, Gedächtnistraining oder „wie wird man gut in seinem Job“ bis zu Wegen zu mehr Leistung, Begeisterung und Wohlbefinden, Gedankenmanagement und Persönlichkeitsentwicklung.

@ Tickets und Infos unter www.wissensforum.it



Monika Matschnig: „Wer andere Menschen überzeugen will, wer schlichten oder begeistern soll, muss sich selbst inszenieren können.“ Matschnig

die sich kulturell entwickelt haben. Es gibt aber auch eine universelle Körpersprache. So schadet es beispielsweise niemandem, wenn er seine Worte mit den Händen unterstreicht. Seine Stimme wirkt dabei dynamischer. Und: Er wird sogar flexibler im Denken.

„WIKU“: Ist Körpersprache genetisch festgelegt oder kann sie antrainiert werden?

Matschnig: Jeder Mensch hat die Möglichkeit, sich zu verbessern. Eine korrekte Körpersprache kann man erlernen, denn größtenteils sind unsere Gesten ohnehin anerzogen – in der Schule, von den Eltern, durch die Erfahrungen. Und Antrainiertes kann man immer auch abtrainieren. Man muss jedoch darauf achten, dass die „neue“ Körpersprache auch zum jeweiligen Typ passt. Ein introvertierter Mensch darf sich niemals extrovertiert geben. Das wirkt nicht stimmig und kann nur schief gehen.

„WIKU“: Sie behaupten, dass der erste Eindruck eines Menschen in den ersten 150 Millisekunden einer Begegnung entsteht.

Matschnig: Absolut. Jeder kennt das Gefühl: Ich sehe einen Menschen und weiß sofort, ob er mir sympathisch oder unsympathisch ist. Wobei Sympathie auch gleich mit Kompetenz assoziiert wird. Versäumt man diesen Augenblick, muss man sich hinter-

her umso mehr bemühen, um den ersten Eindruck wieder wettzumachen.

„WIKU“: Welche Körpersprache sollten Frauen „sprechen“, um bei ihrem Gegenüber zu punkten? Welche Männer?

Matschnig: Das ist je nach Situation verschieden. Frauen lächeln gerne beim ersten Treffen – oft auch um eine gewisse Unsicherheit zu kaschieren. Obwohl Lachen total wichtig ist, ist eine solche Haltung im Berufsleben nicht unbedingt ratsam. Gerade weil sie am Anfang ernst bleiben, wirken Männer oft seriöser. Im Flirtbereich ist die Situation eine völlig andere. Hier fliegen Männer vor allem auf lächelnde, freundlich wirkende Frauen.

„WIKU“: Was sollte jeder – egal ob Frau oder Mann – unbedingt vermeiden?

Matschnig: Wie paralysiert mit steifem Blick dazustehen und mit lockeren Handgelenken zu gestikulieren – das drückt Schwäche aus. Auf einem Bein zu stehen, strahlt ebenso Unsicherheit aus. Den Kopf hochzuhalten, wird hingegen als Zeichen von Arroganz interpretiert. Man sollte aber auch spitze Gesten vermeiden, also weder mit dem Finger auf jemanden zeigen noch auf jemanden mit den Fingern schießen. Unser Gegenüber wird sich dabei sofort angegriffen fühlen und automatisch auch unsere

Stimme als „spitz“ empfinden.

„WIKU“: Gibt es eine goldene Regel für ein gelungenes Kundengespräch oder eine erfolgreiche Präsentation?

Matschnig: Das ist die Leidenschaft. Ich muss vollkommen überzeugt sein von dem, was ich tue. Denn wenn ich von etwas überzeugt bin, dann strahle ich das auch nach außen aus. Deshalb muss sich jeder genau überlegen, ob er zu dem steht, was er tut und sagt. Nicht immer kann und darf man aber sagen, was man denkt und fühlt. Wer etwas verkaufen muss – egal ob es Ideen oder Waren sind –, wer andere Menschen unbedingt überzeugen will, wer schlichten oder begeistern soll, muss sich deshalb selbst „inszenieren“ können. Das Leben ist eben eine Bühne. (mc)

© Alle Rechte vorbehalten

ZUR PERSON

Monika Matschnig

Monika Matschnig gilt heute als eine der gefragtesten Vortragsrednerinnen und Beraterinnen für Körpersprache im deutschsprachigen Raum. Das Magazin „Focus“ zählt sie zu Deutschlands Erfolgsmachern. Die gebürtige Österreicherin (sie ist 1974 in Villach geboren), ist Diplompsychologin, Universitätsdozentin, Bestsellerautorin, mehrfach ausgezeichnete Keynote-Speakerin und ehemalige Leistungssportlerin. Von 1987 bis 1997 spielte Matschnig in der österreichischen Volleyball-Nationalmannschaft. ©

3. SÜDTIROLER WISSENSFORUM
EINE VERANSTALTUNG VON



**Speakers
EXCELLENCE**



Dolomiten
Talentschule der Südtiroler