



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 "begeisternd".

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 Partygäste 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 viel zitierte erste Eindruck entsteht übrigens 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. Ein lächeln gewinnt Menschen.

### Wie Sie Sympathiepunkte gewinnen:

- Entscheiden Sie sich für eine positive Einstellung
- Seien Sie präsent
- Interessieren Sie sich für Ihr Gegenüber
- Grüßen Sie freundlich...
- Die ersten 4 Minuten entscheiden
- Sprechen Sie den Partner immer wieder mit Namen an
- Benutzen Sie positive Formulierungen (z.B. „gut“ statt „nicht schlecht“)
- Weniger ist mehr – bilden Sie kurze Sätze.
- Achten Sie auf Ihre Artikulation.
- Sprechen Sie anschaulich und in Vergleichen
- Eigenlob stimmt, doch nicht übertreiben
- Das Gesetz der Reziprozität: Verabreichen Sie in kleinen Dosen „Positives“

### 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

<b>Ihr Gegenüber...</b>	✓
... 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 **mittem im Gespräch** plötzlich ein und verschließt dazu seine Lippen, hat er vermutlich gerade ein Problem mit Ihnen oder Ihrem Angebot.

## Was Emotionen verraten

„Du darfst dich nie verbiegen, jede Lüge springt dir irgendwann ins Gesicht.“

*Campino, dt. Rocksänger*

Während die Gesamtkörperhaltung relativ gut beherrscht werden kann, gelten Gesichtsmimik und die Bewegungen von Fingern und Füßen als deutlich weniger kontrollierbar. Kleine schnelle Bewegungen – geben die wahren Gefühle wieder. Der Ausdruck der Emotionen ist universell und nicht kontrollierbar. Körpersprache und Gedanken sind nun mal eine Einheit und können nicht getrennt werden.

Wenn Sie wissen wollen, was Ihrem Gegenüber vorgeht, dann lesen Sie weiter...

Wollen Sie noch mehr über verräterische Gesten erfahren: dann lesen Sie Körpersprache – Verräterische Gesten und wirkungsvolle Signale, Monika Matschnig, GU Verlag

Emotion	Körpersprachlicher Ausdruck
Ablehnung, Zweifel	Berühren oder leichtes Reiben des Nackens, Halses oder der Nase
Abwehr, Verteidigung	Arme vor der Brust gekreuzt, mit aufgestellten Daumen, beim Zwiegespräch die Finger der eigenen Hände verzahnen und damit ein „Dach“ bilden – richtet es sich gegen eine andere Person, kann es ein Hinweis für „Ich dulde keinen Widerspruch sein.“
Ärger, Wut	Rötung des Gesichts, Ballen der Fäuste, verkrampfte Kinnmuskulatur, „schmale Lippen, verkniifener Mund, versteinerte Miene, sarkastisches Lachen – schiefes Lachen.
Alarmbereitschaft, Aggression	Stehen mit in die Hüften gestemmtten Händen und die Daumen zeigen nach vorne.
Aufrichtigkeit, Ernsthaftigkeit, Offenheit	Geöffnete Handflächen, offene Körperhaltung, Blickkontakt, Lippen liegen aufeinander oder sind leicht geöffnet
Gedrückttheit	Gehen mit geneigtem Oberkörper, schlaffe Haltung, schleifender Gang, kaum Armbewegungen, hängende Schultern, lebloser Gesichtsausdruck
Interesse	Schief gelegter Kopf, zugewandter Körper, leicht nach vorne geneigte Schultern, Blickkontakt
Langeweile	Rhythmische Bewegungen von Fingern, Händen oder Füßen, die Füße leicht wippend bzw. klopfend, wandernde Blicke, Augenrollen oder In-die-Ferne-Starren, häufige Veränderung der Sitzhaltung, Kinn an der Faust ablegen
Missachtung	Die „kalte Schulter“ zeigen, den Kopf erheben
Unehrlichkeit	Schnelleres Sprechen, Schwitzen, Verdecken des Mundes oder Reiben an der Nase, Lecken der Lippen, Hin- und Herrutschen beim Sitzen, übertriebener ernsthaftes Runzeln der Stirn, Zupfen am Ohr uvm.
Unentschlossenheit	Nervöse Bewegungen von Händen und Füßen, Frisur ordnen, kratzen
Ungeduld	Klopfen oder Trommeln mit den Fingern
Unsicherheit, Nervosität	An den Nägeln kauen, Hin-und-her-Bewegungen des Körpers oder des Blickes, Reiben von Zeigefinger und Daumen, schnellerer Lidschlag, Anpressen der Arme an den Oberkörper, Heben des Schulterbereiches
Vorfreude	Reiben der Hände
Zuwendung	Körperliche Zuwendung, vorbeugen, häufiges Ansehen, häufige subtile Berührungen am Unterarm, anlachen
Zweifel, Misstrauen	Reiben der Augen, auf den Boden schauen, das Gesicht abgewendet, heben eine Augenbraue bei gleichzeitigem Zurückziehen des Kopfes

### 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, verlernen sie dann aber. Diese Fähigkeit können Sie reaktivieren.

## Unterschiedlichen Persönlichkeiten und Verhaltensweisen

Unter Persönlichkeit verstehen wir die unverwechselbare Einzigartigkeit eines Menschen. Wenn wir eine Person genau wahrnehmen, sind die Grundzüge der Persönlichkeit, anhand der Körpersprache und der Eigenschaften zu erkennen. Um sich selbst, aber auch andere in bestimmten Entscheidungsprozessen besser verstehen zu können, ist es von großer Wichtigkeit die körpersprachlichen Grundzüge und Eigenschaften eines Menschen bewusst zu erkennen.

Sie lernen nun ein Modell kennen, das schon 400 vor Christus seine ersten Ansätze gefunden hat und bis heute weiterentwickelt wurde. Der Vorteil an diesem Modell ist, dass es für jedermann leicht verständlich ist und eine sofortige Identifikation entsteht. 460 vor Christus definierte Hippokrates durch seine Beobachtungen vier Persönlichkeitstypen: Choleriker, Sanguiniker, Phlegmatiker, und Melancholiker. Heute spricht man vom DISG-Modell .

Mehr Infos: Das 1 x 1 der Persönlichkeit (Friedbert Gay / Prof. Dr. Lothar J. Seiwert) oder [www.persolog.com](http://www.persolog.com)

### Der Dominante – Der Choleriker – Der Macher

Der Dominante wird mit hoher Vorherrschaft und Führungseigenschaften in Verbindung gebracht. Der Dominante ist voller Energie, hat einen scharfen Verstand, einen starken, ausdauernden Willen, geht keinen Schwierigkeiten aus dem Weg und ist ordnungsliebend. Er ist ein guter Organisator, als Führer eine Herrschernatur, daher für eine Teamarbeit weniger geeignet. Er hat den Ehrgeiz sich an der Spitze zu sehen, verträgt keine Demütigungen und kann schwer verzeihen oder gar vergessen. Er ist auch sehr belastbar. Hat sich in ihm eine Spannung aufgebaut, so muss er sie sofort abreagieren und er kann sich leidenschaftlich für eine Sache einsetzen.

### Der Initiative – Der Sanguiniker – Der Charismatiker

Der Sanguiniker wird mit hoher Energie und Optimismus gleichgesetzt. Er hat eine heitere Lebensauffassung, hat Sinn für Äußeres wie Kleidung, Umgangsformen und Mode. Er ist für das Gute, Schöne und Wahre zu begeistern. Die Begeisterung hält aber nicht lange an. Er ist mitteilhaftig, heiter, hilfsbereit, unterhaltsam, schlagfertig und nicht nachtragend. Er bevorzugt ständig im „Rampenlicht“ zu stehen. Er verfügt über eine beeindruckende Leichtigkeit im Ausdruck und ist überaus wortgewandt. Allerdings neigt er in seiner Arbeitsweise dazu, zu viele verschiedene Dinge auf einmal in Angriff zu nehmen und sich dadurch oftmals zu verzetteln. Nach außen wirkt er daher oft oberflächlich und unkonzentriert. Sanguiniker sind lebhaftere Menschen, die von einem Gefühlsextrem ins andere fallen können.

## Der Stetige – Der Phlegmatiker – Der Gefühlvolle

Der Stetige hat Einfluss auf Friedfertigkeit. Er strahlt Passivität und Beständigkeit aus. Er ist ein gutmütiger Mensch, arbeitet tüchtig und stetig. Er ist nicht leicht zu beeindrucken. Sein Blick ist ohne Feuer und Energie. Seine guten Eigenschaften liegen in der Besonnenheit, der Ruhe und Ausdauer. Man kann ihn hart anfassen und von seiner Ausgeglichenheit lernen. Er liebt das Gewohnte und kann sich somit an Veränderungen nur schwer anpassen. Risiken versucht er zu vermeiden. Er ist ein Familienmensch und sehr auf Harmonie bedacht. Die Ruhe ist absolut sein Ding. So behält er in aufregenden Situationen in seiner unerschütterlichen Art die Nerven, ist aber auch nur schwer durch vordergründige Reize aus der Reserve zu locken.

## Der Gewissenhafte – Der Melancholiker – Der Analytiker

Der Gewissenhafte wird mit der intellektuellen Tiefe eines Menschen und seiner Neigung zum Grübeln verbunden. Der Gewissenhafte, ist eine reizbare, überempfindliche Natur und neigt zum Tüfteln. Er hat einen Hang zum Perfektionismus, ist ein Pedant und erkennt nicht, dass „weniger oft mehr“ ist. Er ist sehr ordnungsliebend und schätzt das genaue, detaillierte Arbeiten. Seine Grundstimmung ist eher pessimistisch, das Gemüt schwer zu erregen. Wenn er aber grollt, dann lange, weil er im Herzen mitempfindet was er denkt. Er ist ein sehr wertvoller Mensch und trägt auch häufig zum Wissen der Menschheit bei.

Haben Sie sich in einem der Temperamente wieder erkannt? Versuchen Sie doch Ihre Kollegen, Eltern, Geschwister, Freunde/Freundinnen usw. einzuordnen! Sie werden erkennen, dass sich manche Menschen einem dieser vier Typen leicht zuordnen lassen, andere wiederum nicht. Jeder von uns verfügt über ein anderes Sortiment! Jeder Mensch hat alle vier Temperamente in sich vereinigt, wobei aber meist eines stärker in den Vordergrund tritt bzw. sich Mischformen ergeben.

Mit ein wenig Übung, schaffen Sie, es Menschen - einen Kunden oder Mitarbeiter - einem bestimmten Persönlichkeitstypus zuzuordnen. Je nachdem, welcher Haupttypus bei einem Menschen vorherrscht. So haben Sie die Möglichkeit zu erkennen, was die Person gefühlsmäßig erwartet. Sie haben die Möglichkeit, sich entsprechend auf die Person einzustellen.

Wichtig für mich! Hier werde ich aktiv:



.....

.....

.....

.....

.....

## Monika Matschnig

**Dipl. Psychologin und Expertin für Körpersprache, Wirkung und Performance**



Ihre Stärke: Jedes Seminar vermittelt auf unterhaltsame und wirkungsvolle Weise, wie die Teilnehmer in Gesprächen, Präsentationen und Verhandlungen überzeugender auftreten und erfolgreicher agieren können. Sie besticht durch lebendige Vorträge und einer praxisnahen Darstellung, bei denen sie jeden mit einbezieht. Die Zuhörer erleben viele AHA-Effekte und staunen über wertvolle Impulse die dazu motivieren, das eigene Verhalten zu hinterfragen und zu optimieren.

Monika Matschnig war Leistungssportlerin, ist diplomierte Psychologin, internationaler Keynote-Speaker und seit mehr als 10 Jahren selbstständiger Trainer. Ihr umfassendes Wissen und Ihre Leidenschaft für Körpersprache, Wirkung und Performance verkörpert die Körpersprache Expertin Nr. 1 (Focus, JBK) in Ihren Vorträgen, Seminaren und Coachings. Bekannt sind ihre TV-Analysen und pointierten Interviews (ZDF, Sat1, Pro7, rbb Berlin, SWR 1, BR, br-alpha, RTL, VOX...) in Talkrunden, Einschätzung von Prominenten, Politiker und Entscheidungsträger. Sie verfasst Fachbeiträge und wird immer wieder zitiert.

Monika Matschnig ist eine erfolgreiche Buchautorin: alleine Ihr Bestseller-Buch „Körpersprache“ wurde bereits nahezu 100.000-mal verkauft.

Monika Matschnig gehört zu den „Top 100 Excellent Speaker“. Das Nachrichtenmagazin Focus zählt sie zu den „Erfolgsmachern“ und sie ist in der Kategorie „Professionell“ in der German Speakers Association e.V. 2007, 2008 und 2009 wurde sie mit dem begehrten Conga Award ausgezeichnet und Sie ist Trägerin der Qualitätssiegel für „Perfect Speaker“ und „Qualitätsexperte Erfolgsgemeinschaft“.

„Sie ist eine dynamische, inspirierende und humorvolle Vortragende.“, sagen ihre Kunden. Zu diesen zählen nationale und internationale Unternehmen und Organisationen, wie Allianz, Axel Springer Verlag, BMW, DHL, Deutsche Bank, e.on Bayern, GlaxoSmithKline, IBM, Intel, Jaguar, Jungheinrich, Land Rover, Lufthansa, Sparkassen, TÜV Süd...Sie doziert an verschiedenen Universitäten: Hasso Plattner Institut, Universität Augsburg, Universität Stuttgart, ZfU International Business School...

MONIKA MATSCHNIG  
WIRKUNG.IMMER.ÜBERALL.

Am Hart 1a  
85375 Neufahrn bei Freising

Fon: +49.(0) 8165.64 777 75  
Fax: +49.(0) 700.135 135 02

E-Mail: [info@matschnig.com](mailto:info@matschnig.com)  
Website: [www.matschnig.com](http://www.matschnig.com)

## Veröffentlichungen

### **Körpersprache der Liebe**

Monika Matschnig



GU Verlag, 2010  
Preis: 19,90 €

### **Mehr Mut zum ICH (mit DVD)**

Monika Matschnig



GU Verlag, 2009  
Preis: 19,90 €

### **Körpersprache - Verräterische Gesten und wirkungsvolle Signale**

Monika Matschnig



GU Verlag, im Handel ab September 2007  
ISBN: 978-3-8338-0789-3  
Preis: 19,99 Euro

### **Durch Körpersprache wirken**

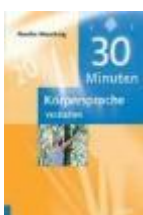
Monika Matschnig



Hörbuch (2 CDs)  
Campfire Audio, 2006  
Campfire Audio

### **30 Minuten Körpersprache verstehen**

Monika Matschnig



Gabal Verlag GmbH  
ISBN: 3897497166  
Oktober 2007- kartoniert / broschiert- 80 Seiten  
Preis: 6,50 Euro

## Das öffentliche Intensiv-Seminar "WIRKUNG.IMMER.ÜBERALL."

### **12 Teilnehmer, 3 Trainer**

*„Ich habe einen Quantensprung nach vorne gemacht und das schon nach zwei Tagen“*, so das begeisterte Resümee eines Teilnehmers nach dem Seminar „Wirkung. Immer. Überall“. Lassen Sie Ihre Leistungen sichtbar werden.

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. Was nützt es gut zu sein, wenn niemand es weiß.

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
- Eloquenter 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
- Visualisierungsmethoden effektiv nutzen
- Sich auf unterschiedliche Gesprächspartner einstellen
- Selbstanalyse und Eigenbild durch motivierendes und individuelles Coaching

### **ZIELGRUPPE**

Unternehmer, Führungskräfte aller Ebenen, Freiberufler, Verkaufsmitarbeiter, Politiker, Trainer...  
Alle, die ihre eigene Wirkung steigern wollen.

### **Seminartermine 2012**

02. / 03.03.2012 Nähe Flughafen München **II** 15. / 16.06.2012 Nähe Flughafen München  
14. / 15.09.2012 Nähe Flughafen München **II** 09. / 10.11.2012 Nähe Flughafen München

Sie wünschen weitere Informationen? Kontaktieren Sie uns!

### **Kontakt**

Wirkung.Immer.Überall. – Ansprechpartner: Silke Bauer  
Am Hart 1a, 85375 Neufahrn bei Freising  
Telefon 49.(0) 8165.64 777 75, Telefax 49.(0) 700.135 135 02\*  
E-Mail: s.bauer@matschnig.de

Mehr Infos unter [www.matschnig.com](http://www.matschnig.com) (Seminare)