

ZENTRUM WISSEN 2018

THEMA: WIRKUNG – AUTHENTIZITÄT, SOUVERÄNITÄT, PRÄSENZ

Anzeigensonderveröffentlichung

www.HNA.de



Die Vorfreude steigt: Elvira Meise und ihr Sohn Andreas Meise finden das Thema Körpersprache sehr interessant. Beide sind gespannt, ob man etwas über die Bedeutung einzelner Gesten erfährt und wie andere diese auffassen.



Freuen sich auf einen spannenden Abend: Monika Matschnig, Diplom Psychologin und Expertin für Körpersprache, Wirkung und Performance (links) und Nadin Buschhaus von der Agentur Sprecherhaus.

Die Termine auf einen Blick:

Aufmerksamkeit
Die härteste Währung der Welt
Jon Christoph Berndt
Mittwoch, 13. Juni

Switch
Wie Welt und Wandel in unseren Kopf kommen
Dr. Carl Naughton
Dienstag, 28. August

Jeder ist ein Verkäufer
Überzeugungskraft für Ihre Wünsche und Ziele
Klaus-J. Fink
Mittwoch, 26. September

Selbstwertgefühl und Selbstbewusstsein
Stärke Dein Selbst!
Gereon Jörn
Donnerstag, 25. Oktober

Inside makes Outside
Das Geheimnis fotogen zu sein
Florian Beier
Montag, 26. November

Die Veranstaltungen des „Zentrum Wissen“ finden statt:
Ort: EAM GmbH & Co. KG, Montevedistraße 2, in Kassel
Uhrzeit: 19.30 bis 21 Uhr
Einlass: 19 Uhr
www.sprecherhaus.de

Monika Matschnig zeigt ihrem Publikum einen Trick: Wenn einem nicht nach lächeln zu Mute ist, soll man einfach den Zeigefinger eine Minute lang quer zwischen die Zähne machen. Die Gesichtsmuskulatur wird somit zum Lächeln gezwungen. Fotos: Eck



Die Zuhörer-Haltung: Verschränkte Arme sind nicht immer etwas negatives, das macht Monika Matschnig ihrem Publikum mit Hilfe eines Experimentes deutlich.



Zufriedene Besucher nach dem Vortrag: Gerlinde Hönig (von links), Agnes Hartmann, Claudia Seuthe und Petra Lohmann sind sich einig: „Wir können sehr viel für unseren Alltag mitnehmen, vor allem für die Arbeitswelt. In Zukunft achten wir jetzt mehr auf unsere Körpersprache, damit wir nicht unbewusst irgendwas falsch einsetzen.“



Charisma richtig einsetzen

Zentrum Wissen: Monika Matschnig zeigte, wie man positiv auf andere wirkt und sein Gegenüber von sich überzeugt

Von Theresa Eck

Wenn der Gesprächspartner einem mit verschränkten Armen gegenüber sitzt, interpretieren die meisten die Haltung so: Der ist gar nicht interessiert an dem, was ich sage. Doch Monika Matschnig ist da anderer Meinung. Denn immer wieder beobachtet sie, dass ihr Publikum tatsächlich genau die Haltung einnimmt, wenn sie ihrem Vortrag lauschen. Der Grund dafür ist auch verständlich. Matschnig bittet ihr Publikum sich zurück zu lehnen, die Arme vor der Brust zu verschränken und die Beine auszustrecken. Das Publikum merkt jetzt selbst: Es ist kein Desinteresse vorhanden, die Haltung ist einfach nur bequem. „Die Körpersprache muss man nämlich immer im Kontext interpretieren“, betont Matschnig bei der Veranstaltung der Weiterbildungsreihe „Zentrum Wissen 2018“ am 16. Mai.

Aufmerksamkeit erzeugen

„Und damit ihr jetzt nicht einschlaft, ist es meine Pflicht euch zu unterhalten“, scherzt Matschnig. Barack Obama ist für sie ein exzellenter Redner. Viele im Publikum stimmen ihr zu. Aber warum eigentlich? Das ist einfach zu erklären: Obama hat eine sehr ausgeprägte Körpersprache, zeigt Mitgefühl und gibt seinem Gegenüber das Gefühl, als sei man nur bei ihm.

Viele sind der Meinung: „Sei du selbst und verstell dich

nicht“ – Monika Matschnig weiß gar nicht wie oft sie diesen Satz schon gehört hat. „Dabei ist das völliger Bullshit“, erklärte sie auf ihre lustige, österreichische Art. „Stellt euch mal bitte vor, ihr wärt immer ihr selbst, da würde wahrscheinlich jede Familienfeier mit einer Schlamm-schlacht enden“, lachte sie.

„Unser Lächeln ist unsere stärkste Waffe.“

MONIKA MATSCHNIG

„Denn du selbst sein, also echt sein, heißt: Du sagst das, was du denkst und zeigst das, was du fühlst. Und wir wissen alle, das endet nicht immer gut.“ Genau so eine Rolle spielt Obama, und wir merken es nicht einmal. Auch wir haben die Chance positiv auf unser Gegenüber zu wirken, indem wir ein paar Regeln befolgen.

„Unser Lächeln ist unsere stärkste Waffe“, sagt die Diplom Psychologin. Damit erzeugt man bei seinem Gegenüber eine positive Grundstimmung. Und auch Lügen darf man, solange die Lüge Gutes tut. Aber Vorsicht – Lügen kann man leicht entdecken. Zum Beispiel werden die Pupillen größer und man bekommt einen trockenen Mund. Bei der nonverbalen Kommunikation muss man außerdem auf die Körperspannung achten. „Hier gibt es einen Trick: Stellt euch vor, ihr habt eine Erbse zwischen den Pobacken klemmen und

müsst sie festhalten“, erzählt Matschnig. Ihr Publikum soll das natürlich direkt ausprobieren – und tatsächlich alle stehen aufrecht.

Doch wohl das Schwerste an der Körpersprache sind unsere Gesten. „Wohin mache ich bloß die Hände beim Sprechen?“, fragt die Expertin für Körpersprache, Wirkung und Performance. Ganz wichtig: Hände weg vom Körper und vom Gesicht. Und die Handgelenke müssen fest sein. Erst führt man die Geste aus und dann wird das Wort gesprochen. Dann soll man die Position noch für einen Moment halten, bevor man sie löst.

Wenn man all das richtig umsetzt, gelingt es einem schnell positiv auf sein Gegenüber zu wirken. Denn bei der ersten Begegnung entscheidet man in 15 Millisekunden, also einem Lidschlag, in welche Schublade man sein Gegenüber steckt. Man entscheidet, ob man sein Gegenüber sympathisch und kompetent findet und dabei ist nicht wichtig was man sagt, sondern wie man was sagt. Matschnig verrät noch einen Trick: „Schaut eurem Gegenüber vier Sekunden lang in die Augen. Damit zeigt man seinen Mitmenschen, dass man ihn wahrnimmt und schafft Sympathie.“

Abschließend macht Matschnig noch einmal die Bedeutung der Körpersprache deutlich: „Es gibt 6000 verschiedene Sprachen auf der Welt aber nur eine, die jeder versteht: die Körpersprache.“

Zentrum Wissen 2018

Persönlichkeitsentwicklung – ein Weiterbildungsangebot Ihrer Tageszeitung



8-teilige Vortragsreihe mit prominenten Top-Referenten Vortragsabend zum Thema Aufmerksamkeitsgewinn

4 Mi., 13.06.2018

Aufmerksamkeit

Die härteste Währung der Welt

JCB hält das leidenschaftliche Plädoyer für längst vergessene Tugenden: genau beobachten, wertschätzend zuhören, abgewogen aufeinander eingehen. Und zwar schon beim Anbieten und nicht erst beim Verkaufen. Produkte und Angebote werden dadurch wieder attraktiver und interessanter. Der Vortrag eröffnet auf humorvolle Weise, wie wichtig es für das eigene Vorankommen ist, anderen wieder echte Beachtung zu schenken. Das sorgt geplant für Beachtung und damit für mehr Umsatz und Gewinn. So haben die cleveren Menschen und die cleveren Unternehmen mit ihren abgewogenen, zielgerichteten, leiseren Tönen das wirklich profilierte Gesicht in der Menge.

„Die Erfolgreichen von morgen wissen, wie man die härteste Währung der Welt besitzt: Aufmerksamkeit!“



Jon Christoph Berndt
Profilprofi und Vermarktungsstrategie

www.jonchristophberndt.com

Veranstaltungsort:

EAM GmbH & Co. KG, Unternehmensleitung, Montevedistraße 2, 34131 Kassel
Von 19.30 bis 21.00 Uhr. (Einlass ab 19.00 Uhr)

Preise: Einzelkarte 49,- Euro* | 59,- Euro *Vorteilpreis für Abonnenten der HNA.

Exklusivpartner:



Infos und Buchung bei der Veranstaltungsagentur:

SPRECHERHAUS® | +49 (0) 2561.69 565.170 | info@sprecherhaus.de | www.sprecherhaus-shop.de

www.meineHNA.de

HNA Immer dabei.