



So machen Sie schon mit Ihrem Handschlag einen guten Eindruck

von Monika Matschnig

Der Händedruck ist in der Regel der erste körperliche Kontakt zu einem neuen Gesprächspartner. Psychologen gehen davon aus, dass er entscheidend zum weiteren Verlauf der Geschäftsbeziehung beiträgt. Vor allem aber verrät er bereits viel, über Sie.

Ob ein Mensch selbstbewusst oder unsicher, distanziert oder offen ist, drückt er unbewusst körpersprachlich aus. Auch Ihr Gesprächspartner schätzt Sie natürlich bereits im ersten Augenblick ein. Deshalb sollten Sie einige Dinge beachten, um von Anfang an gut zu wirken:



Fotolia © Ikeskinen

Halten Sie die Distanzzone ein

In unserem Kulturkreis sollten Sie eine Armlänge Abstand zum Gegenüber halten, damit sich beide wohlfühlen. Rückt Ihnen Ihr Gesprächspartner zu dicht auf die Pelle, gehen Sie ihm bei der Begrüßung einen Schritt entgegen. Dadurch weicht der andere automatisch zurück und realisiert unbewusst, Ihren Wunsch auf Abstand.

Zeigen Sie sich offen und freundlich

Wenden Sie Ihren Oberkörper frontal zum Gesprächspartner. Das signalisiert Interesse. Nach dem Händedruck stellen Sie sich im rechten Winkel, seitlich zum Gesprächspartner – an der Seite benötigt der Mensch weniger Raum und der Beziehungsaufbau erfolgt schneller.

Auch Ihre Mimik ist wichtig. Hochgezogene Augenbrauen und ein Lächeln bei der Begrüßung wirken sympathisch und signalisieren Interesse.

Halten Sie außerdem den Blickkontakt. Ab 3 Sekunden, wird dieser vom Gegenüber wahrgenommen. Ab 4 Sekunden drücken Sie mit dem Blickkontakt Interesse am anderen aus.

Menschen, die den Blickkontakt vermeiden, wirken dagegen schüchtern oder als hätten sie etwas zu verbergen.

Passen Sie sich Ihrem Gegenüber an

Warten Sie den Händedruck Ihres Gesprächspartners ab und erwidern Sie diesen in gleicher Stärke. Ausnahme: Wenn der Andere einen sehr schwachen Händedruck hat, greifen Sie selbst etwas fester zu, um Sicherheit zu vermitteln.

Das verrät Ihnen der Handschlag Ihres Gegenübers:	
Ihr Gesprächspartner...	Er/Sie signalisiert:
...legt seine Hand voll in Ihre, die Handflächen berühren sich	„Ich bin offen für Kontakt.“
...erwidert den Händedruck lasch	„Ich fühle mich unsicher.“
...lässt einen Hohlraum zwischen den Händen.	„Ich möchte nicht alles von mir preisgeben.“
...reicht nur die gestreckte Hand oder nur die Finger	„Ich will auf Distanz bleiben.“
...reicht seine Handfläche von oben	„Ich bin stärker und will dominieren.“
... lässt die Hand gestreckt und umfasst Ihre Hand nicht	„Ich bin zwar anwesend, aber emotionslos.“
...hält mit der freien Hand Ihren Unterarm fest.	„Ich bin besitzergreifend.“
...legt die freie Hand auf Ihren Handrücken	„Ich empfinde Wertschätzung.“ oder „Ich will eine vertrauliche Atmosphäre herbeiführen.“

Beachten Sie die Etikette

Im Geschäftlichen Umfeld entscheidet vor allem der Rang. Warten Sie, bis Ihnen der hierarchisch Höhergestellte die Hand reicht. Kunden gelten automatisch als Ranghöher.

Bei zwei Personen gleicher Hierarchiestufe, gilt der Ältere als Vorrangig. Die bekannte Regel: „Ladies first“ gilt im beruflichen Umfeld nicht.

Passen Sie sich örtlichen Gegebenheiten an

In anderen Ländern ist der Handschlag zwar auch verbreitet. Trotzdem gelten einige Sonderregeln:

China	Ein langer Händedruck mit Schulterklopfen ist ein Zeichen von Wertschätzung. Langer Augenkontakt ist tabu.
Russland	Auch hier ist der Handschlag die korrekte geschäftsmäßige Begrüßung. Wenn Sie Frauen begrüßen, warten Sie ab, ob diese die Hand geben wollen oder nicht.
Frankreich	Geben Sie die Hand und begrüßen Sie mit Bonjour Madame oder Monsieur aber ohne Namensnennung.
USA	Der Handschlag ist nicht so üblich, wie in Deutschland, aber immer in Ordnung. Wer zuerst seine Hand reicht, wird als warm, freundlich und korrekt angesehen.
Österreich	Warten Sie, bis Sie von einer anderen Person vorgestellt werden. Danach kommt der Handschlag
Japan	Statt des Händedrucks begrüßen Sie hier korrekt mit einer leichten Verbeugung.

Bleiben Sie kongruent


Bei allen Regeln und Empfehlungen gilt aber vor allem Eines: Geben Sie sich natürlich. So schaffen Sie Vertrauen und bügeln auch kleine Fauxpas aus.

Ich wünsche Ihnen viel Erfolg beim Wirken!

Ihre



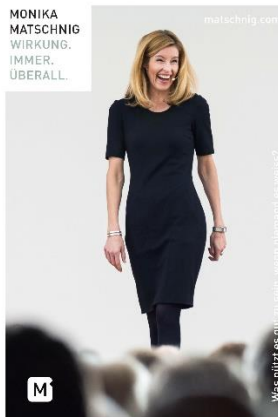
Monika Matschnig

 P.S. Besuchen Sie mich auch auf Facebook. Klicken Sie [HIER](#)



02 Präsentations- und Wirkungstraining



Teil 1

29. / 30.09.2017

Nähe Flughafen
München

08. / 09.12.2017

Nähe Flughafen
München

Teil 2

07. / 08.12.2018

Nähe Flughafen
München

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

SIE ENTSCHEIDEN ÜBER IHRE WIRKUNG.
IMMER. ÜBERALL.

Mehr Infos finden Sie [HIER](#)

Firmeninterne Workshops | Tages- und 2 Tagesseminare können Sie per Mail direkt bei Monika Matschnig anfragen: info@matschnig.com

Weitere öffentliche Veranstaltungen finden Sie [hier](#).

03 Aktuelle Veröffentlichungen von Monika Matschnig

BIO Magazin

Körpersprache – Einfach
leichter durchs Leben gehen



[PDF Download](#)

Salzburger Wirtschaft

Körpersprache –
Wirkung.Immer.Überall.



[PDF Download](#)



Federwelt

So lassen Sie den Körper
Ihrer Figur sprechen

www.careerguide24.com

Sich selbst gut Verkaufen
Körpersprache im
Bewerbungsgespräch



[PDF Download](#)



[PDF Download](#)

04 Bücher, Hörbücher & DVD

Aktuelle von Monika Matschnig

MONIKA MATSCHNIG



Die Macht der Wirkung

Selbstinszenierung verstehen und damit
umgehen

dtv Verlag 2016 | Neuerscheinung 22.04.2016

240 Seiten | 16,90 EUR

Bestellung und mehr Infos finden Sie [HIER](#)



Körpersprache: Gestik, Mimik & Haltung - Sicher auftreten, Menschen gewinnen

GRÄFE UND UNZER Verlag GmbH |
Neuerscheinung 22.08.2016

144 Seiten | 14,99 EUR

Mit über 120 Bildern!

Bestellung und mehr Infos finden Sie [HIER](#)



Mehr Wissen rund um den persönlichen Auftritt finden Sie auch in meinen Büchern:

Bücher: Körpersprache im Beruf | Körpersprache | Macht der Wirkung | Mehr Mut zum ICH | 30 Minuten Körpersprache | **DVD:** Tausend Augen. Tausend Blicke. Eine Sprache: KÖRPERSPRACHE | **Audio-CD's:** Durch Körpersprache wirken | 30 Minuten Körpersprache verstehen



Bestellung über Buchhändler und in unserem Shop

Monika Matschnig
Dipl. Psychologin und Expertin für Körpersprache und
Wirkungskompetenz

[Profil zum Download](#)

Die Wirkung der
Führungskraft steht in
direkter Korrelation
mit der Wirkung des
Unternehmens.
WELCHE WIRKUNG HAT
IHR UNTERNEHMEN?





MONIKA MATSCHNIG
WIRKUNG.IMMER.ÜBERALL.

Newsletter 05/2017

Adresse, Impressum und Copyright 2017:

Monika Matschnig
Expertin für Körpersprache und Wirkungskompetenz
Am Hart 1a
85375 Neufahrn bei Freising
Telefon: +49.(0) 8165.647 777 5
Fax: +49.(0) 8165.924 89 33
E-Mail: info@matschnig.com
Internet: www.matschnig.com

Verbinden Sie sich mit mir!

