

Wirkung.Immer.Überall. | [Profil](#) | [Referenzen](#) | [Medien](#)



Machtvolle Signale

Steigern Sie Ihre Sympathiewerte durch den bewussten Einsatz körpersprachlicher Signale

von Monika Matschnig



@Fotolia; Bildnachweis: psdesign1

Am Anfang jeder Begegnung ist die Sympathie der Erfolgsfaktor. Wirken Sie unsympathisch, dann haben Sie verloren. Zum Glück, lässt sich Sympathie durch bewusstes Verhalten gezielt steuern. Sympathie ist somit kein zufälliges Ergebnis, sondern die Summe bestimmter Verhaltensweisen. Wie steigern Sie nun Ihre Sympathiewerte?

Identisches Verhalten

Reden zwei gut befreundete Kollegen miteinander, dann nehmen sie ähnliche Körperhaltungen ein. Generell kann man sagen, je intensiver und besser die Beziehung, desto "kopierfreudiger" das gegenseitige Verhalten. Um eine Verbindung herzustellen, gilt es, sich einfühlsam und mit Respekt an die Körpersprache einer anderen Person anzupassen. Vor allem, was Tempo und Intensität der nonverbalen Signale betrifft.

Versuchen Sie also, einen synchronen Bewegungsrhythmus zu erreichen. Passen Sie sich dem Rhythmus Ihres Gesprächspartners an. Neigt er zu größeren Schritten, dann machen auch Sie größere Schritte. Verwendet er expressive Gesten, dann betonen auch Sie das, was Sie sagen, stärker mit den Armen.

Üben Sie sich vor allem darin, sich positiven Gesten anzupassen, ohne exakt die gleichen Gesten zu übernehmen. Schauen Sie auf die Arm- und Handhaltung. Hat er die linke Hand oder den Unterarm locker auf dem Tisch abgelegt? Nähern Sie sich lediglich an. So nimmt Ihr Gegenüber unbewusst wahr, dass Sie ihm gleichgesinnt beziehungsweise gleichgestellt sind.

Oder versuchen Sie das sogenannte verschobene Spiegeln: Führen Sie die gespiegelte Geste einen Takt später aus. Doch Achtung: Äffen Sie nicht nach!

Üben Sie sich im „verschobenen“ Spiegeln: Führen Sie die gespiegelte Geste einen Takt später aus.

Charmant Lächeln

Es gibt so viele Arten des Lächelns, das Zynische, Schelmische, Arrogante, Böswillige, Unsichere, doch wir wollen uns auf das Wohlwollende konzentrieren, denn es steigert Ihre Sympathiewerte.

Doch lächeln Sie richtig! Als Dauergrinser werden Sie keinen Erfolg haben. Ziehen Sie nicht einfach Ihre Mundwinkel bis zu den Ohren, das wirkt aufgesetzt. Ein authentisch wirkendes Lächeln beginnt bei den Augen und endet mit dem Mund, die gesamte Gesichtsmuskulatur ist daran beteiligt. Ein natürliches Lächeln wirkt spannungsmindernd und freundlich. Und das Schöne ist: „Das Lächeln, das Du aussendest, kehrt zu Dir zurück und es ist die kürzeste Verbindung zwischen zwei Menschen“.

Subliminale Berührungen

Subliminale Berührungen sind unterschwellige Berührungen, die mein Gegenüber im ausführenden Moment nicht bewusst wahrnimmt. Welche Berührung kommt Ihnen dazu als erstes in den Sinn? Genau, der Händedruck. Wussten Sie, dass wir uns im Leben ca. 15.000-mal die Hand schütteln? Es ist ein Zeichen der Verbundenheit und wurde wohl von den Griechen überliefert, denn es war der Ausdruck dafür, dass man nicht in kriegerischer Absicht kommt. Wie aber schütteln Sie richtig die Hand? Tipp: Lassen Sie zuerst Ihr Gegenüber zudrücken und fassen Sie in der gleichen Festigkeit nach! Achtung: Vorher üben, damit es fließend erfolgt.

Wie und wo kann ich den Menschen noch berühren? Vorsicht, ein großer Bereich des Körpers gilt als „Me too“-Zone. Unterschwellig berühren dürfen Sie nur am Oberarm, Unterarm und am Handrücken. Und Ihr Gegenüber sollte es nicht bewusst wahrnehmen, sonst kann es

schnell im Desaster enden. Tasten Sie sich vorsichtig heran und nur wenn die Chemie stimmt, dann ist es erlaubt. Sonst darf der Statushöhere nur den Statusniedrigeren berühren. In unzähligen Studien hat man herausgefunden, wenn Menschen subliminal berührt werden, dann geben die Gäste mehr Trinkgeld, testen eher ein Produkt, verweilen länger im Geschäft, geben mehr Geld aus, füllen eher einen Fragebogen aus und man gibt schneller seine Telefonnummer raus.... Letzteres wirkt stärker bei Frauen.

Wir suchen den Kontakt zu Menschen, die wir mögen!

Machtvolle Gesten

Einem stark wirkenden Menschen folgt man eher, als einem der schwach wirkt. Schauen wir uns einige Gesten an, die in schwierigen Verhandlungssituationen Stärke und Selbstbewusstsein demonstrieren.



Nutzen Sie häufiger mal die Präzessionsgeste. Politiker beherrschen diese Geste in sämtlichen Schattierungen. Diese penible, akkurate Handbewegung signalisiert: „Ich garantiere Ihnen, wir haben unsere Produkte penibel und präzise getestet.“



Ein Klassiker ist der Belehrungsfinger. Wollen Sie, dass Ihnen jemand zuhört, dann strecken Sie den Zeigefinger senkrecht nach oben. Der Zeigefinger erregt Aufmerksamkeit. Alles blickt auf diesen einen Punkt: „Hören Sie mir zu. Ich habe etwas Wichtiges zu sagen.“



Die Wunderwaffe jedoch ist die Willkommensgeste - die offene Hand: Hier biete ich den Menschen etwas an. Damit zeigen Sie Offenheit und drücken damit aus, dass man auf den anderen zugeht. Man möchte etwas transportieren. Ein Standard bei jedem Rhetorik-Training und es wirkt.

Sie haben häufig nur eine Chance, um sich, Ihre Idee, Produkte oder Dienstleistungen zu verkaufen. Reflektieren Sie Ihre Wirkung! Sie, Ihre Idee, Produkte oder Dienstleistungen mögen brilliant sein, doch wenn Sie nicht gut wirken, hört man Ihnen gar nicht zu. Körpersprache optimieren? Kein Problem, das kann jeder; die Lösung: Üben, üben, üben...

Zum Beispiel bei meinem 2-Tages-Seminar
WIRKUNG.IMMER.ÜBERALL.

Präsentations- und Wirkungstraining



2-Tages Seminar Wirkung.Immer.Überall.

Teil 1

21. / 22.09.2018	Nähe Flughafen München
30.11. / 01.12.2018	Nähe Flughafen München
05. / 06.04.2019	Nähe Flughafen München
13. / 14.09.2018	Nähe Flughafen München

Teil 2

06. / 07.12.2019	Nähe Flughafen München
------------------	------------------------

Mehr Infos finden Sie [HIER](#)

HIGH FIVE – Highlight der deutschen Speaker-Szene



Wann: 12. Oktober 2018
Wo: München Highlight Towers
Was / Wen erleben Sie:

1. Paul Johannes Baumgartner – Begeisterte Kunden und Mitarbeiter
2. Marc Gassert – Disziplin und Willenskraft
3. Markus Hofmann – Gedächtnistraining und Wissensvermittlung
4. Leo Martin – Geheimwaffen der Kommunikation
5. Monika Matschnig – Körpersprache und Wirkung

Melden Sie sich gleich zu diesem exklusiven Event an und lassen Sie sich diese einmalige Chance nicht entgehen! [Hier finden Sie weitere Details zur Veranstaltung.](#)

Videotraining - Körpersprache für Führungskräfte



Mein Videotraining in Zusammenarbeit mit LinkedIn – Körpersprache für Führungskräfte ist online. Sehen Sie gleich mal rein und testen Sie den Kurs 10 Tage kostenfrei!

[Hier geht es zum Videotraining.](#)

Teilnehmerstimme

„Nicht nur etwas für Führungskräfte!
Meinung: Insgesamt sehr informativ und lehrreich - für Jeden, der im Berufsleben vorankommen möchte. Sehr erfrischend vorgetragen! Sehr gut zur Veranschaulichung sind auch die Filmeinspieler. Die Arbeitsblätter runden das Ganze gelungen ab. Vielen Dank, Frau Matschnig!“
Annina Schmitz

Firmeninterne Workshops | Tages- und 2 Tageseminare können Sie per Mail direkt bei Monika Matschnig anfragen: info@matschnig.com
Weitere öffentliche Veranstaltungen finden Sie [hier](#).

Aktuelle Veröffentlichungen von Monika Matschnig

ASSCOMPACT

Körpersprache: Wirkung macht den Meister



PDF Download

Süddeutsche Zeitung

Das Gefummel der Mächtigen



PDF Download

Bücher, Hörbücher & DVD

Aktuelle Bücher von Monika Matschnig



Lampenfieber

Soforthilfe bei Nervosität, Blackout & Co.

Kösel Verlag 2017 I 2017

ca. 48 Seiten I ca. 9,99 EUR

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

MONIKA MATSCHNIG



Die Macht der Wirkung

Selbstinszenierung verstehen und damit umgehen

dtv Verlag 2016 I 2016

240 Seiten I 16,90 EUR

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





Körpersprache: Gestik, Mimik & Haltung

Sicher auftreten, Menschen gewinnen

GRÄFE UND UNZER Verlag GmbH | 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: Lampenfieber | Die Macht der Wirkung | 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 Amazon.

.....

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?



Sie wünschen weitere Informationen?

Dann schreiben Sie uns - wir werden uns umgehend bei Ihnen melden. Natürlich freuen wir uns auch über Ihren Anruf oder Ihr Fax.

**Adresse, Impressum und
Copyright 2018:**

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

Haftungshinweis:

Monika Matschnig übernimmt keine Haftung
oder Garantie für die Inhalte externer Links; für
den Inhalt der verlinkten Seiten sind
ausschließlich deren Betreiber verantwortlich.

Verbinden Sie sich mit mir!

