



## Was Sie vom amerikanischen Präsidenten in Sachen Körpersprache lernen können

Mit gerade einmal vier Gesten beherrscht der US Präsident die Welt. Welche davon nachahmenswert sind – und welche nicht.

### von Monika Matschnig

Hätten Sie es für möglich gehalten, dass ein Spatzen-König (oder Twitter-Baron) Präsident von Amerika wird? Nein, dann sind Sie in guter Gesellschaft, denn angeblich glaubte nicht einmal Donald Trump selbst daran, wie man aus einem der vielen „Enthüllungsbücher“ erfahren kann, die derzeit über den US-Präsidenten erscheinen. Er soll von den Ereignissen praktisch überrollt worden sein.

Bei aller Distanz, eines muss man ihm zugestehen: Er beherrscht die Regeln der Inszenierung nahezu perfekt und macht in Sachen Körpersprache vieles richtig: Er lässt Gesten stehen, setzt Gesten vor dem Wort. Das vermittelt Stärke - und Menschen suchen und folgen gerne solchen Menschen.

Genau wie seine Reden ist auch Trumps Körpersprache klar und einfach. Sein Repertoire umfasst gerade einmal vier Gesten. Dieses minimalistische Feuerwerk setzt er für seine Zielgruppe stark, überzeugend und korrekt ein. Jedenfalls meistens. Das können sich Führungskräfte von den Trump-Gesten abschauen:

### Die Präzisionsgeste

Zeigefinger und Daumen werden zu einem gestischen „O“ geformt. Verwenden Führungskräfte diese Geste, wollen Sie sagen, dass alles penibel und akkurat getestet beziehungsweise erarbeitet wurde. Sehr effektiv zum Beispiel, wenn Sie darauf hinweisen wollen, wie präzise Sie an einem Plan gearbeitet haben oder an der neuen Strategie, Idee. Diese Geste können Sie auch verwenden, wenn Sie einen Experten zitieren, auf Statistiken oder wissenschaftliche Erkenntnisse hinweisen.



## 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.“ Nutzen Sie die Geste zum Beispiel, wenn ein Meeting mal wieder vor sich her dümpelt (aber bitte nur, wenn Sie auch wirklich etwas zu sagen haben).



## Die Pistole

Den nach vorne ausgestreckten Zeigefinger verwenden Menschen, wenn Sie jemanden drohen oder Ihre Macht demonstrieren wollen. Aber, Achtung; Andere reagieren eher negativ darauf. Spreche Sie jedoch über eine „dritte Person“ oder eine „Sache“, dann kann diese Geste äußerst stark wirken.



## Die Wischbewegung

Wenn Donald Trump eine Rede hält – viele hoffen, dass er sie vollständig abliest – hat man häufig den Eindruck, dass er eine unsichtbare Fensterscheibe sauberwischt. Was diese Geste bedeutet? Nichts. Sie ist einfach eine Macke, möglicherweise sein Konzentrationsmechanismus. Eine Nachahmung empfiehlt sich hier nicht.



Eine deutlich effektivere Alternative, um Leute – bildlich gesprochen – mitzunehmen, ist die einladende „Willkommens-Geste“. Hier streckt man mit einer oder beiden Hände die Arme nach vorne, die Handinnenflächen sind nach oben gerichtet (denken Sie einfach an die Zeiten, als Thomas Gottschalk noch „Wetten, dass...“ moderiert hat, dann wissen Sie genau, welche Geste ich meine). Diese Bewegung wird immer positiv wahrgenommen, da man den Anschein erweckt, etwas zu geben – auch wenn man in Wirklichkeit vielleicht auch eine schwierige Botschaft platzieren muss.



## 01 Präsentations- und Wirkungstraining



### 2-Tages Seminar Wirkung.Immer.Überall.

#### Teil 1

21. / 22.09.2018	Ausgebucht
30.11. / 01.12.2018	Ausgebucht
29. / 30.03.2019	Nähe Flughafen München
13. / 14.09.2019	Nähe Flughafen München
29. / 30.11.2019	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

**Achtung! Nur noch wenige Restplätze verfügbar!** 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.](#)



Online Seminar

Körpersprache digital

Starten Sie mit einem Grundlagentraining in Staffel 1 und wählen Sie dann aus verschiedenen Themenbereichen für Ihre ganz persönliche Spezialisierung.

Staffel 1: Das A und O für den Erfolg

Staffel 2: Körpersprache für Führungskräfte

Staffel 3: Körpersprache für Verkäufer

Staffel 4: Körpersprache für Mitarbeiter

Es erwarten Sie praxisnahe Übungen, Arbeitsblätter und ein PDF zum Nachlesen.

Weitere Infos zu den Inhalten und Kosten finden Sie spätestens im November unter [www.matschnig.com](http://www.matschnig.com).

Möchten Sie automatisch informiert werden, wenn wir online gehen und den **Frühbucher-Rabatt** nutzen? Dann tragen Sie sich gleich [hier](#) ein und Sie verpassen nichts. Ich freue mich auf Sie!

02 Aktuelle Veröffentlichungen

### Machtvolle Signale

Steigern Sie Ihre Sympathiewerte durch den bewussten Einsatz körpersprachlicher Signale

Text: Monika Matschnig



**E**ad ist Sie vor den Investoren präsentieren, mit dem Kundenverhandeln über die Kreditwürdigkeit diskutieren oder mit einem Liebesmann belächeln, am Anfang jeder Kognition ist die Sympathie der Erfolgshilfe. Wären Sie unangenehm, dann haben Sie verloren. Zum Glück lässt sich Sympathie durch bewusste Verhalten gezielt steuern. Sympathie ist somit kein zufälliges Ereignis, sondern die Summe bestimmter Verhaltensweisen. Wie steigern Sie nun Ihre Sympathiewerte?

**Identisches Verhalten**  
Beides eine gut informierte Kollegin mitteilt, dann rechnen sie ähnliche Körperhaltungen ein. Generell kann man sagen, je ähnlicher und besser die Beziehung, desto "taupferreifer" das gegenseitige Verhalten.

Um eine Verbindung herzustellen, gibt es, sich einfließen und mit Hilfe der 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 Ihrer Gesprächspartner an. Neigt er zu größeren Schritten, dann machen auch Sie größere Schritte. Verneigt er seine rechte Hand, dann beugen auch Sie nach Sie das, was Sie sagen, stärker mit den Armen.

Über Sie sich vor allem dann, sich positionieren steuern, dass man die gleichen Gesten übernehmen. Schauen Sie auf die Arm- und Handhaltung. Hat er die linke Hand oder den linken Arm locker auf dem Tisch abgelegt? Nehmen Sie sich leichtig an. So können Ihre Gesprächspartner mit sich einfülen. So können Sie Ihre Gesprächspartner mit sich einfülen.

Oder versuchen Sie das sogenannte verbotene Spiegelbild. Führen Sie die gegenüberliegende Gesten oft später aus. Doch Achtung. Achten Sie nicht nach

**Charmanter Lächeln**

schelmische, arrogante, böswillige, unächseln, doch wir wollen uns auf die Wohlwollende konzentrieren, deren es zeigen Ihre Sympathiewerte.

Durch Lächeln Sie richtig! Als Dauergrinsen werden Sie keinen Erfolg haben. Ziehen Sie nicht einfach Ihre Mundwinkel bis zu den Ohren, das wirkt aufgezwungen. Ein authentisches, warmes Lächeln beginnt bei den Augen und endet mit dem Mund, die gesamte Gesichtsmuskulatur mit hinein bezieht. Ein natürliches Lächeln wirkt spannungsgünstig und freundlich. Und das schmeichelt. Das Lächeln, das die anwesend, lobt zu dir zurück und es ist die beste

Startup Valley  
Machtvolle Signale

### 50 Karriere

Handelsblatt



## Die Marke bin ich

Nicht nur Vertriebler müssen gut verkaufen können. Menschen zu überzeugen ist eines der wichtigsten Eigenschaften, um im Beruf erfolgreich aufzutreten.

**Sechs Tipps zur Selbstvermarktung**

**Zum Oberbegriff werden**

**Tipps für**

Handelsblatt  
Die Marke bin ich

03 Bücher, Hörbücher und DVDs



[Zum Shop](#)

#### 04 Buchempfehlung



#### LIMBECK. VERKAUFEN.

#### Das STANDARDWERK für den VERTRIEB

von Martin Limbeck

Erscheint am 1. Oktober 2018

Eine Leseprobe finden Sie [HIER](#)

Jetzt noch bis 30.09.2018 zum  
Subskriptionspreis sichern!

#### Sie wünschen weitere Informationen zu Monika Matschnig?

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](mailto:info@matschnig.com)

Internet: [www.matschnig.com](http://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.

