



GESTIKULIEREN IST MENSCHLICH - PASSENDE GESTEN SIND EINE KUNST

Körpersprache kann man nicht fälschen

Bis zu 95 Prozent unserer Glaubwürdigkeit macht die Körpersprache aus, also Gestik und Haltung. Und nur wer seinen Inhalten positiv gegenübersteht, kann diese auch überzeugend präsentieren. Gerade für Qualitätsmanager sind Glaubwürdigkeit und Überzeugungskraft von großer Bedeutung. Authentische und damit überzeugende Körpersprache kann man durchaus erlernen.

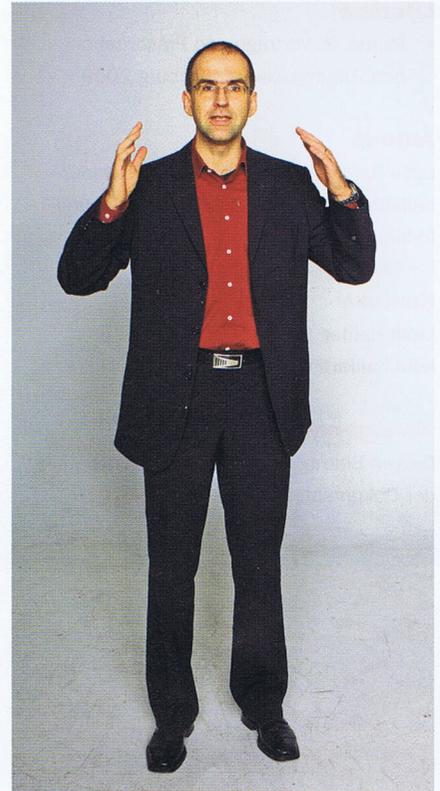
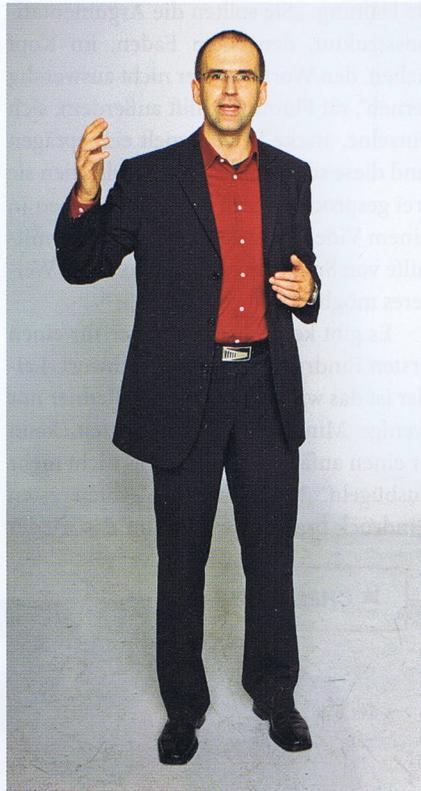
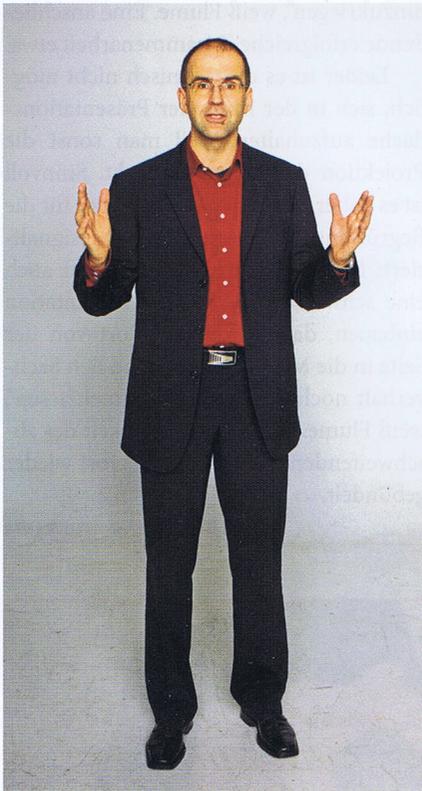
„Was du in anderen entzünden willst, muss in dir selbst brennen“, sagte schon Augustinus. Moderne Forschungen rund um unsere Körpersprache bestätigen diese Aussage aus der Antike. Andererseits müssen wir im beruflichen Alltag manchmal Inhalte vortragen, von denen wir selbst nicht so ganz überzeugt sind. „Irritierend wirken Sie, wenn Sie Begeisterung heucheln. Dann verrät die Körpersprache, was Sie wirklich denken“, weiß Rhetoriktrainer Peter Flume. Sprache und Körper-

sprache gehören zusammen, so der Redner aus Nürtingen. Beide müssen kongruent sein, um authentisch zu wirken. Eine Lösung könnte sein, sich gezielt einige Punkte am zu präsentierenden Konzept herauszupicken, mit denen man einverstanden ist. Legt der Redner dann seinen Vortragsschwerpunkt auf diese Aspekte, kann er gut Stimmung für ein Messinstrument, ein Qualitätskonzept oder eine Review-Regelung machen.

Psychologen nennen das: assoziiert sein. Assoziiert sein bedeutet, dass wir emotional und gedanklich genau bei dem sind, was wir gerade tun oder sagen. Eine assoziierte Kommunikation wird vom Gesprächspartner schneller verstanden und besser behalten. Wenn der Sprecher dissoziiert ist, merkt das Publikum, dass etwas nicht stimmt. Häufig fällt uns das bei Politikern auf, die unglaublich wirken, obwohl wir nicht genau benennen können, warum.

Inkongruent ist, wenn Sie ruhige Aussagen wie: „Das wird ein kontinuierlicher Verbesserungsprozess“ mit hektischem Händeflattern begleiten. „Das nimmt Ihnen niemand ab“, betont Rhetoriker Flume, der seit 23 Jahren Kommunikationstechniken lehrt und jährlich 1200 Menschen in seinen Schulungen betreut. Grundsätzlich wirkt der Sprecher dann am überzeugendsten, wenn er seine Aussagen mit passenden Gebärden unterstreicht. Spricht er von „Synergieeffekten“, sind Handbewegungen, die ein Verzahnen oder Zusammenführen andeuten, ideal. Wer von „zeitlichen Abläufen“ oder „Entwicklungen“ redet, sollte mit der Hand eine ruhige, klare Geste in der Waagrechten durchführen. Das verweist auf einen Zeitstrahl oder auf Dauer. Sinnvoll ist es außerdem, eine Geste auszuführen und für eine Sekunde zu halten oder stehen zu lassen. Das führt zusätzlich zu einer Pause und bringt Ruhe in die Prä-

Fotos: © Peter Flume



Rhetoriktrainer Peter Flume demonstriert: Offene Gesten oberhalb der Gürtellinie verstärken das Gesprochene.

sensation. Die erzeugte Unterbrechung verstärkt die Wirkung des zuletzt gesprochenen Satzes. Einen schwachen Inhalt mit einer überzeugenden Körpersprache überdecken könne man jedoch nicht, so der Rhetoriker. Auch hier gilt die Regel der Kongruenz: Sprache und Körpersprache gehören zusammen und werden vom Betrachter nicht einzeln wahrgenommen. Mit echten Emotionen und Gesten steckt der Redner seine Gesprächspartner regelrecht an.

Authentische Gesten wirken am glaubwürdigsten

Für eine überzeugende Rede sind persönliche Charakterzüge nicht ausschlaggebend: „Zwar werden Introvertierte ihre Gestik sparsamer oder kleiner einsetzen, aber auch sie überzeugen durch authentische Bewegungen“, weiß Flume. Für die Weite der Bewegungen gibt es eine Faust-

regel: Wenn Sie die Oberarme dicht am Körper halten und gestikulieren, wirkt das auf etwa fünf Personen. Ist das Publikum größer, müssen Gesten weiter werden, um das Plenum zu erreichen, in einem vollen Saal mit 1500 Zuhörern sollte der Sprecher seine Arme ausstrecken und den Oberkörper aufrichten. Flume setzt bei seinen Trainings hier einen ungewöhnlichen Trick ein: „Stellen Sie sich vor, unter Ihren Armen stecken Luftballons, die sich immer weiter aufblasen.“ So kommt die Ausstrahlung auch in der letzten Reihe an.

Irritierend wirken offene Gesten jedoch dann, wenn sie unterhalb der Gürtellinie ausgeführt werden. Dann muss der Betrachter, der intuitiv in die Augen des Gegenübers schaut, zwischen zu niedrigen Gesten und dem Blickkontakt wechseln. Das ist auf Dauer zu anstrengend, und der Präsentierende verliert die Aufmerksamkeit seiner Zuschauer.

Neben den gezielt eingesetzten Handbewegungen spielt der Augenkontakt eine große Rolle: „Halten Sie verbindlichen Blick zum Publikum, und verstecken Sie sich nicht hinter Zetteln oder Power-Point“, empfiehlt Flume. Menschen, die uns beim Gespräch nicht in die Augen schauen, wirken unsicher oder als hätten sie etwas zu verbergen. Auf keinen Fall transportiert ein unsteter Blick Selbstsicherheit und Überzeugungskraft. Stattdessen kann ein Redner seine Zuhörer mit stetem Blickkontakt an sich binden und die Aufmerksamkeitsspanne erhöhen.

Es stimmt: Der erste Eindruck zählt

Was die richtige Körpersprache angeht, hilft eigentlich nur Übung. Überhaupt sollte der Laie seine Präsentation mehrfach durchgehen. Das gilt für den Text, die Intonation und auch die unterstützen- »

Lassen Sie sich bedienen...

...mit wöchentlichen News der QZ:
www.qz-online.de/newsletter

QZ Qualität und Zuverlässigkeit



Literatur

- Flume, P.: Vorträge und Präsentationen. Haufe-Lexware, Freiburg 2009

Autorin

Leila Haidar, geb. 1982, ist als Fachjournalistin spezialisiert auf Wirtschafts- und Industriethemen.

Kontakt

Leila Haidar
leila.haidar@web.de

www.qz-online.de

Diesen Beitrag finden Sie online unter der Dokumentennummer: **395746**

de Haltung. „Sie sollten die Argumentationsstruktur, den roten Faden, im Kopf haben, den Wortlaut aber nicht auswendig lernen“, rät Flume. Es hilft außerdem, sich einzelne, starke Sätze gezielt einzuprägen und diese so wirken zu lassen, als seien sie frei gesprochen. Sich selbst beim Üben in einem Video aufzuzeichnen, ist heute mithilfe von Smartphones und Co. ohne Weiteres möglich.

Es gibt keine zweite Chance für einen ersten Eindruck, sagt ein Sprichwort. Leider ist das wirklich so. Hat der Redner nur wenige Minuten Präsentationszeit, kann er einen anfänglichen Fauxpas nicht mehr ausbügeln. „Nach einem schlechten ersten Eindruck braucht es Zeit, um das wieder

hinzukriegen“, weiß Flume. Eine anschließende erfolgreiche Zusammenarbeit etwa.

Leider ist es oft technisch nicht möglich, sich in der Mitte der Präsentationsfläche aufzuhalten, weil man sonst die Projektion der Folien verdeckt. Sinnvoll ist es daher, wenn sich der Sprecher für die Begrüßung mittig aufstellt. Das signalisiert: Ich bin wichtig. „Sie können auch eine schwarze Folie in Ihre Präsentation einbauen, dann Ihren Standort von der Seite in die Mitte verlagern und den Sachverhalt nochmals kurz zusammenfassen“, weiß Flume. Die Aufmerksamkeit des abschweifenden Publikums ist sofort wieder gebündelt. □

Leila Haidar, Stuttgart

► CHECKLISTE**Einige Tipps für bessere Reden**

- Wecken Sie die innere Emotion! Auch Schauspieler müssen Gefühle spielen, die sie eigentlich nicht fühlen. Stellen Sie sich ähnliche Situationen aus Ihrem Leben vor. Suchen Sie gezielt nach Aspekten Ihres Vortrags, die Sie gut finden, und heben Sie diese hervor.
- Visualisieren Sie Ihre Inhalte mit den Händen! Gesten unterstreichen das Gesagte. Führen Sie aber auf keinen Fall Bewegungen unterhalb der Gürtellinie durch.
- Versuchen Sie, Ruhe in Ihren Vortrag zu bringen! Wenn Sie aufgeregt sind, dann bauen Sie bewusst Pausen in den Redefluss ein. Lassen Sie Gesten eine Sekunde wirken, bevor Sie weitersprechen. Sollten Ihre Hände unkontrolliert umherwandern, legen Sie für kurze Zeit die Arme locker in Bauchhöhe übereinander. Das strahlt Souveränität und Lockerheit aus.
- Großes Publikum braucht große Gesten! Denken Sie an zwei Luftballons unter Ihren Armen.
- Üben Sie! Gehen Sie Ihren Text mehrmals durch, zeichnen Sie sich per Smartphone auf, und analysieren Sie die Aufnahme. Prägen Sie sich markante Aussagen so ein, als seien sie frei gesprochen.
- Halten Sie den Blickkontakt! Der misstrauische kurze Blick, um zu prüfen, ob das Publikum noch da ist, wirkt unsicher und desinteressiert.
- Halten Sie sich wenn möglich in der Mitte der Präsentationsfläche auf. So bekommen Sie die maximale Aufmerksamkeit.