

Wohin mit den Armen und Händen? Ihre Gesten = die „Verräter“ Ihrer Gedanken und Stimmungen

Vermutlich haben Sie schon einmal einen Vortrag, eine Rede oder eine Präsentation vor mehreren Personen gehalten. Oder Sie haben aktiv an Verhandlungen, Verkaufsgesprächen oder Mitarbeitergesprächen teilgenommen. Sowohl im Sitzen als besonders auch im Stehen stellt sich die Frage: **Wohin mit den Armen und Händen?**

Sie dürfen sicher sein, dass Sie mit dieser Frage **nicht alleine sind**. Ich erlebe es in meinen Seminaren und Einzeltrainings immer wieder, dass die gewünschte Wirkung einer kompetenten Person und deren gesprochener Worte auf Zuhörer oder Mitdiskutierende durch ungeschickte oder unsichere Gesten geschmälert, manchmal sogar komplett zerstört wird.

Und – nicht verwunderlich, jedoch wenig hilfreich: Die betreffenden Personen sind sich dessen nicht bewusst. Wie sollten sie auch, denn natürliche Körpersprache entsteht unmittelbar aus Stimmungen und Gedanken. **Unser Körper „übersetzt“** diese unbewusst in entsprechende Mimik und Gesten.

Aus mehreren Forschungsergebnissen ist bekannt, dass der **Gesamteindruck**, den wir von anderen Menschen nachhaltig haben, zu rund 60 Prozent von deren Äußerem (Körpersprache, Kleidung, Körperbau), zu rund 30 Prozent von deren Stimme und zu rund 10 Prozent von den übermittelten Inhalten abhängt. Hierbei wird selbstverständlich vorausgesetzt, dass die Inhalte fachlich zutreffend und wahrheitsgetreu sind.

Ein wichtiger Baustein des zu 60 Prozent bestimmenden Äußeren ist die Antwort auf die Frage: Wohin mit den Armen und Händen? **Ob beim Small Talk, ob vor Zuhörern oder ob in Diskussionen am Tisch:** Stets bestimmen Ihre Arme und Hände mit darüber, ob Sie sicher oder unsicher, ob Sie kompetent oder weniger kompetent und ob Sie sympathisch oder unsympathisch von Ihren Mitmenschen eingeschätzt und wahrgenommen werden.

Ist Ihnen dies auch schon passiert? Sie nehmen an einer Präsentation teil und gewinnen den Eindruck, dass der oder die Präsentierende schlecht rüberkommt – obwohl das Thema an sich durchaus interessant ist. Sie fühlen sich nach einer gewissen Zeit gelangweilt und schalten gedanklich mehr oder weniger ab. Dafür verantwortlich ist neben der Art, wie Worte gesprochen werden, vor allem auch die Mimik und Gestik der Person, der Sie zuhören (müssen).

Was können Sie selbst tun, um ähnliche Auftritte zu vermeiden?

Eine Möglichkeit: Sie können ausgiebigen Schauspielunterricht nehmen. Zugegeben, diese Lösung ist in der Regel nur in seltenen Fällen bei sehr weit oben in der Hierarchie stehenden,

exponierten Personen anzutreffen. Und sie birgt bei zu kurzer Trainingszeit stets die Gefahr, dass so Geschulte dann schlecht „schauspielern“. Dies wiederum fällt negativ auf.

Eine weitere Möglichkeit, die weitaus realistischer umzusetzen ist: Sie gönnen sich entsprechende Trainingsstunden zusammen mit einem Trainer – einzeln oder in der Gruppe, von dem Sie intensives Feedback mittels Videokamera erhalten.

Bereits die Kenntnis einiger „**Grundregeln**“ für **Arme und Hände** hilft Ihnen, spürbar souveräner und überzeugender aufzutreten. Denken Sie bitte an die **drei Zonen**, in denen sich Ihre Hände befinden können: unterhalb der Gürtelregion, auf Höhe des Gürtels, oberhalb der Gürtellinie. Nur oberhalb der Gürtellinie kommunizieren Ihre Arme und Hände überzeugend. Achten Sie bitte zudem darauf, wie Sie in der jeweiligen Körperzone Ihre Hände halten: Zeigen die **Handflächen** nach unten, zueinander oder nach oben? Wenn Sie oberhalb der Gürtellinie Ihre Hände mit nach oben gerichteten Handflächen bewegen, haben Sie einen sehr großen Schritt getan, damit andere Menschen Sie und Ihr Auftreten überzeugend und wohltuend empfinden.

Neben diesen Grundregeln gibt es **zahlreiche Möglichkeiten, Gesten einzusetzen**. Gelungene Alternativen zeigen Ihnen **Profi-Redner**. **Dabei geht es um Punkte wie:** Wann setzen Sie die Geste zeitlich im Vergleich zu Ihren Worten? Wie schnell oder wie langsam bauen Sie Ihre Gesten auf und ab? Wie lange lassen Sie Ihre Gesten stehen? Kleben die Oberarme am Körper?

Überzeugende Gestik ist keine Zauberei. Sie ist im wahrsten Sinne des Wortes **pures „Handwerk“**, das besonders dann gut gelingt, wenn Sie die Stimmung, die Sie vermitteln wollen, auch in sich tragen.

Der „**Aha-Effekt**“ und der **Nutzen**, den Sie durch das Auswerten von Kameraaufzeichnungen in Seminaren und individuellen Trainingseinheiten erleben, sind in der Regel enorm. Sätze wie „Das wusste ich gar nicht, dass ich so rüberkomme.“ oder „So finde ich mein Auftreten wenig überzeugend.“ fallen in dem Zusammenhang.

Rundum gelungen wird Ihr Auftritt, wenn Sie das Zusammenspiel von Worten und Körpersprache sich immer wieder bewusst machen und falls notwendig, punktuell entsprechend anpassen. Denn die beste Rhetorik hilft genauso wenig wie eine starke Körpersprache, wenn beides nicht stimmig zusammenspielt.

Manche Menschen benutzen bewusst eine bestimmte „Ruheposition“ für ihre Hände. So lässt sich **Angela Merkel** zu ihrer bekannten Handhaltung zitieren (Welt-Online, 02. Mai 2013): „Es war immer die Frage, wohin mit den Armen und dadurch ist dies entstanden. Es birgt vielleicht eine gewissen Symmetrie.“ Bitte entscheiden Sie selbst, wie gut oder weniger gut Sie diese bekannte Handhaltung empfinden. Körpersprachlich verrät sie mehr als nur Symmetrie.

Interesse gewonnen? Wollen Sie auch an Ihrer Körpersprache arbeiten? Dann nehmen Sie gerne Kontakt mit mir auf. Erfahren Sie das Wissen zum überzeugenden Auftreten gekoppelt mit einer gehirnoptimierten Lernmethodik. Profitieren Sie vom Zusatznutzen, den Sie bei „Stilwelt“ erhalten. Stilwelt-Kunden beurteilten 2012 die Trainings- und Seminarinhalte mit der (Schul-)Note 1,44; Peter A. Worel als Trainer mit 1,32 und den Ablauf von Stilwelt-Seminaren und -Trainings mit 1,62. **Gönnen auch Sie sich und gegebenenfalls Ihren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern hohe Qualität.** Rufen Sie an oder nehmen Sie über die Stilwelt-Homepage Kontakt mit mir auf.

Ich freue mich, wenn ich Sie erstmals beziehungsweise weiterhin unterstützen darf.

*Seit Oktober 2011 im Buchhandel
und im Internet für Sie zu erhalten:*



Mit herzlichen Grüßen,
Ihr Peter A. Worel

Firmeninterne Seminare, Individualtrainings und Coachings sowie Vorträge stimmen Sie gerne terminlich und inhaltlich mit uns ab. Dabei zählen Ihre Bedürfnisse.

Die nächsten offenen Seminare finden für Sie statt (Sie können sie auch firmenintern buchen):

„Türöffner zum Erfolg I“
(Das Start-Seminar zum Buch von Peter A. Worel)
02. bis 03. Juli 2013 in München

„Etikette – ein Türöffner zum Erfolg“
Grundseminar
22. Oktober 2013 in München

„Rhetorik und Körpersprache I – Intensivseminar mit mehreren Videoübungen“
09. bis 10. Juli 2013 in München

Stilwelt – mehr Nutzen als üblich.