



GESTEN:
**IHR KÖRPER
SPRICHT**

So erlernen Sie die nonverbale
Kommunikation



**WO LEADER
GEMACHT WERDEN**



GESTEN: IHR KÖRPER SPRICHT

TOASTMASTERS INTERNATIONAL

P.O. Box 9052 • Mission Viejo, CA 92690 • USA

Telefon: 949-858-8255 • Fax: 949-858-1207

www.toastmasters.org/members

© 2013 Toastmasters International. Alle Rechte vorbehalten. Toastmasters International, das Toastmasters International-Logo und alle anderen Markenzeichen von Toastmasters International und Urheberrechte sind das alleinige Eigentum von Toastmasters International und dürfen nur nach Genehmigung genutzt werden.



**WO LEADER
GEMACHT WERDEN**

INHALT

▶ Gesten: Ihr Körper spricht	1
▶ Taten sagen mehr als Worte	2
Das Prinzip der Empathie	2
Warum Körpersprache hilft	3
▶ Fünf Möglichkeiten, wie Sie Körpersprache nutzen	4
1. Beseitigung störender Verhaltensweisen	4
2. Seien Sie natürlich, spontan und konversationsfreudig	5
3. Lassen Sie Ihren Körper Ihre Gefühle widerspiegeln	5
4. Vorbereitung als Mittel zum Aufbau des Selbstbewusstseins	5
5. Nutzen Sie Ihren Club als ein Lernlabor	6
▶ Ihre Körperhaltung beim Sprechen	6
▶ Gesten	6
Warum Gesten?	7
Arten der Gesten	8
So gestikulieren Sie erfolgreich	8
▶ Körperbewegung	10
▶ Gesichtsausdruck	12
▶ Augenkontakt	13
Warum ist Augenkontakt so wichtig?	13
So setzen Sie Ihre Augen wirksam ein	14
▶ So machen Sie einen guten ersten Eindruck	15
Ihr Erscheinungsbild	16
Bevor Sie sprechen	16
Die erste Minute	16
▶ Ein Hoch auf Gesten!	17
▶ Bewertung des Körperausdrucks während des Sprechens	18

Mehr als die Hälfte menschlicher Kommunikation findet nonverbal statt. Sie senden konstant nonverbale Botschaften aus, selbst während Sie diese Wörter lesen. Bei einer öffentlichen Rede beurteilen die Zuhörer Sie und Ihre Botschaft darauf hin, was sie sehen und hören. Hier erfahren Sie, wie Sie Ihren Körper wirksam zur Förderung Ihrer Botschaft einsetzen können.

GESTEN: IHR KÖRPER SPRICHT

Wenn Sie eine Rede präsentieren, senden Sie zwei Arten von Botschaften an Ihr Publikum. Während Ihre Stimme eine verbale Botschaft überträgt, wird durch Ihr Erscheinungsbild, Ihr Auftreten und Ihr körperliches Verhalten auf visuelle Weise eine beträchtliche Menge an Informationen übermittelt.

Untersuchungen zeigen, dass mehr als die Hälfte menschlicher Kommunikation nonverbal stattfindet. Bei einer Rede vor einer Gruppe beurteilen die Zuhörer Sie und Ihre Botschaft darauf hin, was sie sehen und hören.

Bei öffentlichen Reden kann Ihr Körper als effektives Werkzeug eingesetzt werden, mithilfe dessen Sie Ihre Worte betonen und Klarheit schaffen können. Es handelt sich außerdem um ein äußerst leistungsstarkes Instrument, mit dem Sie das Publikum von Ihrer Aufrichtigkeit, Ernsthaftigkeit und Ihrem Enthusiasmus überzeugen können.

Sind Ihre körperlichen Aktivitäten jedoch ablenkend oder suggerieren Bedeutungen, die nicht mit Ihrer verbalen Botschaft übereinstimmen, kann Ihr Körper die Bedeutung Ihrer Worte zunichte machen. Egal, ob Sie informieren, überzeugen, unterhalten, motivieren oder inspirieren möchten: Ihr Körper und die von Ihnen projizierte Persönlichkeit müssen zu dem passen, was Sie sagen.

Um ein erfolgreicher Sprecher zu werden, müssen Sie verstehen, wie Ihr Körper „spricht“.

Lernen Sie, wie man nach der Körpersprache Ausschau hält

Inmitten höflichen Applauses schleppt sich der Sprecher in Richtung Podest, wobei sein Gesicht wie von jemandem aussieht, der zur Guillotine geführt wird. Nach der Ankunft legt er sich einen Stapel Notizen hin und seufzt hörbar. Nachdem er an seiner Krawatte gezogen, seine Brille zurecht gerückt und sich geräuspert hat, sieht er deprimiert und gelangweilt nach hinten an die Wand.

„Es ist mir ein großes Vergnügen, heute hier zu sein,“ sagte er. „Ich habe für Sie eine Botschaft von extremer Wichtigkeit.“

Viele Personen im Publikum beginnen bereits, herumzuzappeln. Es war offensichtlich, dass andere sich auf etwas anderes konzentrieren. Zehn Sekunden nach ihrem Beginn war die Rede bereits vorbei. Warum?

Zuerst einmal hat sich der Sprecher selbst auf die Verliererstraße befördert, indem er den Zuhörern eine zweischneidige Botschaft gesendet hat. Was sie sahen, widersprach dem Gehörten, und wenn das passiert, vertraut das Publikum unweigerlich nur auf das, was es sieht!

Auch wenn die Wörter des Sprechers beim Ansprechen des Publikums Vergnügen ausdrückten, seine nonverbale Botschaft sagte „Ich möchte nicht hier sein“. Diese selben Wörter deklarierten, dass seine Rede für seine Zuhörer wichtig war, aber sein Körper wies darauf hin, dass seine Botschaft für ihn nicht wichtig war. Gleichzeitig machte sein Gesichtsausdruck den Eindruck, dass er sich nur wenig aus seinem Publikum machte.

Keine dieser visuellen Botschaften erfolgte auf bewusste Weise, sie wurden durch einfache Nervosität und Unerfahrenheit erzeugt. Dennoch brandmarkten sie diesen unglücklichen Sprecher als unaufrichtig und gleichgültig, auch wenn er nichts davon war.

Sie können es nicht unterdrücken, Ihrem Publikum nonverbale Botschaften zu senden, aber Sie können lernen, diese zu leiten und zu steuern.

Das ist der Zweck dieses Handbuchs: Es soll Sie dabei unterstützen, Ihren gesamten Körper als ein Instrument der Sprache einzusetzen. Wenn Sie weiterlesen, werden Sie erfahren, wie nonverbale Botschaften sich auf ein Publikum auswirken, welche Arten von Informationen diese übermitteln, wie Nervosität gezielt durch körperliche Aktivitäten gelindert werden kann und wie Ihr Körper genauso redigiert sprechen lernt wie Ihr Mund. Enthalten sind Abschnitte mit praktischen Tipps für eine angemessene Körperhaltung beim Sprechen, für Gesten, Körperbewegung, Gesichtsausdruck, Augenkontakt und dafür, wie man einen positiven ersten Eindruck beim Publikum hinterlässt.

Außerdem finden Sie hier ein spezielles Bewertungsformular, das Sie bei der Identifizierung des Körperausdrucks während des Sprechens unterstützen wird. Damit können Sie Ihre nonverbalen Stärken und Schwächen herausfinden und körperliches Verhalten vermeiden, durch das Ihre verbale Botschaft beeinträchtigt werden könnte. Sie können dann Ihren Körper als Werkzeug dafür einsetzen, ein erfolgreicher Sprecher zu werden.

TATEN SAGEN MEHR ALS WORTE

Ihr Ziel bei einer öffentlichen Rede ist die Kommunikation. Um ein erfolgreicher Sprecher zu sein, müssen Sie Ernsthaftigkeit, Enthusiasmus und Aufrichtigkeit ausstrahlen, indem Ihr Verhalten und Ihre Aktivitäten das von Ihnen Gesagte bekräftigen. Falls das nicht funktioniert, kann das Ergebnis katastrophal sein.

Ralph Waldo Emerson sagte einmal, „Sie sprechen so laut, ich kann gar nicht hören, was Sie sagen.“ Wenn Sie sprechen, beurteilen die Menschen nicht nur, was Sie sagen, sondern sie beurteilen auch Sie selbst. Wenn sie nicht von Ihrer Ernsthaftigkeit und Aufrichtigkeit überzeugt sind, werden sie wahrscheinlich auch Ihre gesprochene Botschaft nicht akzeptieren.

Was Sie darstellen, wird eher durch Ihr nonverbales Verhalten kommuniziert als durch Ihre Worte. Bei der Präsentation einer Rede werden Ihre Zuhörer ihre visuelle Wahrnehmung nutzen, um zu bestimmen, ob Sie:

- ▶ aufrichtig sind
- ▶ gerne zu den Zuhörern sprechen
- ▶ Sie wirklich an das glauben, was Sie sagen
- ▶ Sie wirklich an ihnen interessiert sind und sie wichtig nehmen und
- ▶ Sie selbstsicher sind und die Situation unter Kontrolle haben.

Das Prinzip der Empathie

Teil der Auswirkungen Ihrer Körpersprache auf ein Publikum kann durch das Konzept der Empathie erklärt werden, der Fähigkeit, die Emotionen oder Gefühle einer anderen Person zu teilen. Wenn Sie sprechen, tendieren die Menschen in Ihrem Publikum dazu, Ihre Haltung zu übernehmen. Sie fühlen unbewusst, was Sie fühlen und reagieren entsprechend. Daher ist es wichtig, dass Ihr Körper ehrlich Ihre wahren Gefühle ausdrückt.

Erscheinen Sie entspannt und selbstbewusst, wird sich auch Ihr Publikum entspannt und selbstbewusst fühlen. Wenn Sie Ihre Zuhörer anlächeln, werden diese Sie als freundliche Person empfinden und zurücklächeln. Und was am wichtigsten ist: Sind die Zuhörer von Ihrer Aufrichtigkeit und Vertrauenswürdigkeit überzeugt, werden sie auf das von Ihnen Gesagte hören und dessen Bedeutung schätzen.

Natürlich kann dieser Vorgang auch anders herum ablaufen. Erscheinen Sie unsicher, wird sich auch Ihr Publikum unsicher fühlen. Wenn Sie unbewusst finster dreinblicken, werden Ihre Zuhörer normalerweise auch finster zurückblicken. Wenn Sie die Zuhörer nicht anschauen, werden diese sich ausgeschlossen fühlen. Und wenn Sie herumzappeln, empfinden diese einen Mangel an Selbstkontrolle und verlieren das Vertrauen in Sie und Ihre Botschaft.

Warum Körpersprache hilft

Wenn Sie bei einer Rede vor einem Publikum eine zielgerichtete, wirksame Körpersprache zeigen, stellen Sie ein echtes Barometer Ihrer Gefühle und Haltung zur Verfügung. Aber es gibt noch andere Vorteile:

Die Botschaften sind einprägsamer

Den Menschen wird bei statischen Präsentationen schnell langweilig. Darum sind in den Nachrichten oft Filme enthalten, die das Ganze ein wenig auflockern sollen. Bei Bränden, Protestdemonstrationen oder wenn sich etwas anderes, visuell Aufregendes ereignet, wird die Nachrichtensendung im Allgemeinen mit diesem Beitrag begonnen, auch wenn es sich nicht um die wichtigste Nachricht handelt. Eine Nachrichtensendung, die sich auf den Nachrichtensprecher konzentriert, würde Zuschauer verlieren, die ihre Informationen auch über das Radio erhalten könnten.

Auf der anderen Seite ist es schwierig, ein sich bewegendes Objekt nicht anzusehen. Bei Toastmaster-Meetings haben Sie vielleicht bemerkt, wie viel Aufmerksamkeit visuelle Ablenkungen erhalten. Die Ankunft eines Zuspätkommers oder eine blinkende Lampe lenken im Allgemeinen die Aufmerksamkeit von der Rede weg.

Menschen erinnern sich außerdem an Botschaften, die mehrere Sinne ansprechen. Wir können uns eher an gesehene Dinge erinnern, als an die Gehörten. Unser Erinnerungsvermögen funktioniert jedoch dann am besten, wenn sowohl unsere visuellen als auch die auditiven Sinne beteiligt sind.

Als Sprecher können Sie diese Tendenzen zu Ihrem Vorteil nutzen, indem Sie eine visuelle Stimulierung bereitstellen, durch die die Aufmerksamkeit des Publikums gewonnen wird und es Ihre verbale Nachricht besser im Gedächtnis speichern kann. Gesten, Körperbewegungen, Gesichtsausdrücke—alles wertvolle Werkzeuge, sofern sie geschickt eingesetzt werden.

Durch Zeichensetzung an Bedeutung gewinnen

Die geschriebene Sprache verfügt über eine breite Auswahl an Symbolen für die Zeichensetzung bei Botschaften: Kommas, Punkte, Ausrufezeichen usw. Wenn Sie aber sprechen, verwenden Sie eine komplett andere Reihe von Symbolen, um so dem Publikum zu verdeutlichen, welche Teile Ihrer Rede am wichtigsten sind und um Ihren Worten Stärke und Vitalität zu verleihen.

Manche davon werden gesprochen. Das ist genauso wirksam wie Gesten, Körperbewegungen und Gesichtsausdrücke. Um jedoch den größtmöglichen Einfluss zu erreichen, sollten Sie Stimme und Körper koordinieren, um sie so zusammenarbeiten zu lassen. Je mehr Kommunikationsmethoden Sie anwenden, desto effektiver werden Sie kommunizieren.

Nervöse Spannung wird kanalisiert

Vor einer Rede nervös zu sein ist bis zu einem gewissen Grad sicherlich normal. Es zeigt, dass Ihnen daran liegt, Ihre Sache gut zu machen. Viele der weltbesten Entertainer geben bereitwillig zu, dass sie vor einem Auftritt nervös sind. Die echte Angst aber, die Art von Angst, die eine Rede ruinieren kann, wird Sie daran hindern, ein erfolgreicher Sprecher zu werden.

Angst und Nervosität bei einer öffentlichen Rede wirken auf drei Ebenen: Die mentalen und emotionalen Ängste eines Sprechers werden durch sein Selbstvertrauen überwunden, einem Nebenprodukt aus

Vorbereitung und Erfahrung. Sie können die körperlichen Erscheinungsformen der Angst und Nervosität am besten steuern, indem Sie bewusst Gesten und Körperbewegungen einsetzen.

Öffentliches Reden aktiviert die Nebennieren. Ihr Herzschlag erhöht sich. Ihr Atem wird flach und schneller. Ihre Muskeln sind angespannt. Da der Körper so ziemlich alles tun wird, um die Spannung zu lösen, werden Sie unter Umständen unbeabsichtigt Verhaltensweisen an den Tag legen, die Ihr Publikum ablenkt, es sei denn, Sie können die Spannung zerstreuen.

Gesten und Körperbewegungen können Sie dabei unterstützen, sich Ihre nervöse Energie zu Nutzen zu machen und für sich arbeiten zu lassen, anstatt gegen Sie.

FÜNF MÖGLICHKEITEN, WIE SIE KÖRPERSPRACHE NUTZEN

Wie können Sie Ihren nonverbalen Werkzeuge Körperhaltung, Gesten, Körperbewegungen, Gesichtsausdruck und Augenkontakt steuern und diese wirksam bei Ihrer Rede nutzen? In diesem Abschnitt werden Sie fünf allgemeine Methoden für die Verbesserung des Körperausdrucks während des Sprechens erlernen.

1. Beseitigung störender Verhaltensweisen

Dr. Ralph C. Smedley, der Gründer von Toastmasters International, schrieb: „Der Sprecher, der ungezwungen dasteht und spricht, ist der Sprecher, dem ohne Ermüdung zugehört werden kann. Sind seine Körperhaltung und Gesten so anmutig und unaufdringlich, dass niemand diese wirklich wahrnimmt, wird er wahrscheinlich ziemlich erfolgreich sein.“

Stimmen Ihre Taten mit Ihren Worten überein, werden Sie den Einfluss Ihrer Rede weiter verstärken, auch wenn das Publikum diese nicht bewusst wahrnimmt. Enthält Ihr Bühnenverhalten allerdings Verhaltensweisen, die nicht mit der gesprochenen Botschaft übereinstimmen, werden diese Taten die Aufmerksamkeit auf sich und weg von der Rede lenken. Manchmal ist es sogar eher so, dass der kühne Sprecher an der Beseitigung von Hindernissen arbeiten muss, anstatt körperliche Charakteristiken hinzuzufügen.

Wobei handelt es sich bei diesen Hindernissen? Beobachten Sie bei Ihrem nächsten Toastmaster-Meeting die Sprecher einmal genau. Sie werden bei der Überbringung der Botschaft mit hoher Wahrscheinlichkeit zumindest einige wenige Ablenkungen feststellen.

Manche Verhaltensweisen involvieren den gesamten Körper, wie beispielsweise

- ▶ schaukeln
- ▶ taumeln oder
- ▶ umherschreiten.

Andere Symptome, von denen unerfahrene oder erfolglose Sprecher im Allgemeinen betroffen sind:

- ▶ greifen oder anlehnen an das Pult
- ▶ Tippen mit den Fingern
- ▶ beißen oder lecken der Lippen
- ▶ Klimpern mit Kleingeld in der Tasche
- ▶ Stirn runzeln
- ▶ Zurechtmachen von Haar oder Kleidung und
- ▶ das Drehen von Kopf und Augen von Seite zu Seite, wie ein sich hin und her bewegender Ventilator.

Die meisten dieser Handlungen haben zwei Dinge gemeinsam: Zum einen sind sie körperliche Erscheinungen einfacher Nervosität; und zum zweiten werden sie unbewusst durchgeführt, der Sprecher merkt nicht, dass er diese Dinge tut.

Die meisten von uns sind sich ihrer verbalen Fehler bewusst. Wenn wir jedoch keine Videobandausrüstung haben und unsere Bewegungen nicht aufzeichnen können, werden viele unserer ablenkenden Verhaltensweisen nicht in Frage gestellt. Der erste Schritt zur Beseitigung überflüssiger Verhaltensweisen ist der, sich eine exakte Vorstellung über das gesprochene Bild Ihres Körpers zu machen. Und um das zu tun, benötigen Sie Hilfe.

Auf Seite 18 finden Sie ein speziell entworfenes Formular, das Ihnen eine Einschätzung dafür gibt, wie Sie als Sprecher auftreten, mit Hilfe dieses Formulars und mit einem befreundeten Clubmitglied werden Sie eventuell vorhandene schlechte Angewohnheiten herausfinden.

Ihr nächster Schritt wäre die Beseitigung körperlicher Verhaltensweisen, die für Ihre Reden nicht von Nutzen sind. Sie erreichen das, indem Sie sich Ihrer Problembereiche bewusst sind, und sich während zukünftiger Präsentationen bewusst selbst überwachen. Wenn es mehrere Problembereiche gibt, sollten diese nach und nach angegangen werden. Ist ein Problem beseitigt, gehen Sie das Nächste an.

2. Seien Sie natürlich, spontan und konversationsfreudig

Die wichtigste Regel dafür, Ihren Körper erfolgreich sprechen zu lassen, ist Sie Selbst zu sein.

Der heutzutage bevorzugte Sprechstil könnte am besten beschrieben werden als „erweiterte Konversation.“ Es handelt sich hier um einen weitaus ungezwungeneren Stil, als den, der öffentliche Sprecher in der Vergangenheit so auszeichnete. Der Schwerpunkt liegt auf der Kommunikation und das Teilen von Ideen und nicht auf Leistung oder Predigen.

Versuchen Sie nicht, einen anderen Sprecher zu imitieren. Antworten Sie stattdessen natürlich und spontan darauf, was Sie denken, fühlen und sagen. Seien Sie echt und natürlich, wie Sie es auch bei einem Gespräch mit Freunden oder Familienmitgliedern wären.

3. Lassen Sie Ihren Körper Ihre Gefühle widerspiegeln

Der „Urvater des modernen öffentlichen Vortrags“, Dale Carnegie, schrieb: „Eine Person unter dem Einfluss ihrer Gefühle strahlt das wahre Ich aus und gibt sich natürlich und spontan. Ein Sprecher, der interessiert ist, wird im Allgemeinen auch interessant sein.“

Wenn Sie an Ihrem Thema interessiert sind, an das glauben, was Sie sagen, und Ihre Botschaft mit anderen Personen teilen möchten, werden Ihre körperlichen Bewegungen von innen kommen und zu dem passen, was Sie zu sagen haben. Indem Sie sich selbst in Ihre Botschaft integrieren, werden Sie natürlich und spontan wirken, ohne bewusst daran denken zu müssen.

4. Vorbereitung als Mittel zum Aufbau des Selbstbewusstseins

Nichts beeinflusst die mentale Einstellung eines Sprechers mehr als das Wissen darüber, schlecht vorbereitet zu sein. Dieses Wissen inspiriert zu Selbstvertrauen, einem unerlässlichen Bestandteil einer erfolgreichen öffentlichen Rede.

Sind Sie gut vorbereitet, kann Ihr Verhalten direkt nach außen zu Ihrem Publikum getragen werden, anstatt nach innen in Richtung Ihrer eigenen Ängste. Es wird wahrscheinlich weniger vorkommen, dass Sie visuelle Botschaften senden, die mit dem von Ihnen Gesagten nicht übereinstimmen, und es wird Ihnen leichter fallen, natürlich und spontan zu sein. Fast mühelos werden Sie die magischen Qualitäten von Aufrichtigkeit, Ernsthaftigkeit und Enthusiasmus ausstrahlen.

Proben und studieren Sie Ihr Material ein, bis es ein Teil von Ihnen wird, versuchen Sie aber nicht, Ihre Rede Wort für Wort im Kopf zu speichern. Das kann Ihre Vorbereitung zunichte machen, da die bewusste Bemühung dafür, sich an jedes Wort erinnern zu müssen, Sie nervös und angespannt machen kann.

Stattdessen sollten Sie Ihr Material so gut kennen, dass Sie nur den Fluss an Ideen speichern müssen. Sie werden feststellen, dass die Wörter dann nur so sprudeln werden.

5. Nutzen Sie Ihren Club als ein Lernlabor

Der Schlüssel zur Verbesserung Ihrer Leistung in jeder Hinsicht lautet: Übung. Ihr Toastmasters-Club bietet Ihnen einen praktischen Workshop an, bei dem Sie wertvolle Erfahrungen sammeln können. Dieser ist ein Ort, an dem Sie Fehler nichts kosten und das Publikum immer geduldig, unterstützend und hilfreich ist.

Nehmen Sie gewissenhaft an den Meetings teil und sprechen Sie so oft wie möglich. Holen Sie sich Feedback von Ihren Gutachtern ein und nehmen Sie sich Kommentare in Bezug auf Ihr körperliches Verhalten auf dem Podest zu Herzen. Indem Sie das über dieses Handbuch Erlernte in Ihre regulären Einsätze integrieren, werden Sie in allen Facetten öffentlicher Reden zu einem wahren Könnern aufsteigen.

IHRE KÖRPERHALTUNG BEIM SPRECHEN

Wie Sie Ihren Körper beim Sprechen positionieren, sendet eine Reihe von visuellen Botschaften an ein Publikum. Mehr als alles andere reflektiert es Ihre Haltung und zeigt Ihren Zuhörern, ob Sie selbstbewusst und aufmerksam sind und sich selbst und die Situation im Griff haben.

Eine gute Körperhaltung des Sprechers hat noch andere Vorteile. Sie unterstützt eine korrekte Atmung und projiziert Ihre Stimme auf wirksame Weise. Sie liefert außerdem einen guten Ausgangspunkt, von dem aus Sie mit Ihrem Körper in jede Richtung gestikulieren oder bewegen können. Und indem eine gute Haltung Ihnen hilft, sich aufmerksam und komfortabel zu fühlen, unterstützt es die Reduzierung nervöser Spannung und minimiert zufällige, störende Bewegungen.

Was macht eine richtige Körperhaltung beim Sprechen aus? Bitten Sie eine andere Person, die nächsten zwei Absätze laut vorzulesen, während Sie den folgenden Anweisungen folgen:

Stehen Sie gerade, aber nicht steif und mit Ihren Füßen etwa 30 cm auseinander, wobei ein Fuß etwas weiter vorne stehen sollte. Balancieren Sie Ihr Gewicht gleichmäßig auf den Fußballen aus. Lehnen Sie sich ganz leicht nach vorne. Ihre Knie sollten gerade, aber nicht durchgestreckt sein. Entspannen Sie Ihre Schultern, aber lassen Sie sie nicht hängen. Strecken Sie die Brust und ziehen Sie den Bauch ein. Ihr Kopf sollte aufrecht und Ihr Kinn nach oben gerichtet sein, aber in einer bequemen Position. Lassen Sie Ihre Arme natürlich an den Seiten herunterhängen, wobei die Finger leicht angewinkelt sein sollten.

Atmen Sie jetzt ein paar Mal tief ein. Fühlen Sie sich wohl? Ihre Haltung sollte wachsam, aber nicht steif, entspannt, aber nicht salopp sein. Fühlt sich diese Position für Sie unnatürlich an, positionieren Sie Ihre Füße so, dass sich Ihr Körper in Balance befindet.

Sie sollten während einer Präsentation nicht immer die selbe Position einnehmen. Wenn Sie sich aber von einem Punkt zum anderen bewegen, führen Sie eine Geste durch oder ändern Sie Ihre Haltung. Achten Sie nach Abschluss Ihrer Bewegungen darauf, Ihren Körper auszubalancieren.

GESTEN

Eine Geste ist eine bestimmte Körperbewegung, die eine verbale Botschaft verstärkt oder bestimmte Gedanken oder Emotionen hervorheben soll. Auch wenn Gesten mit Kopf, Schultern oder sogar mit den Beinen und Füßen durchgeführt werden können, erfolgen die meisten Gesten mit Händen und Armen.

Ihre Hände können während des Sprechens fabelhafte Werkzeuge zur Kommunikation sein. Viele unerfahrene Sprecher sind sich unsicher, was sie mit ihren Händen tun sollen. Manche versuchen sie aus dem Weg zu schaffen, indem sie in die Taschen gesteckt oder hinter dem Rücken versteckt werden. Andere

Personen wiederum lösen ihre nervöse Spannung unbewusst durch seltsame und ablenkende Bewegungen. Einige Sprecher gestikulieren aufgrund ihrer Nervosität in einem übermäßigen Maße und winken wild mit Armen und Händen.

Die Gesten eines Sprechers können vom Publikum als eine äußerst präzise Botschaft wahrgenommen werden. Die Indianer Nordamerika haben eine Zeichensprache erfunden, die es den Menschen ermöglicht, sich trotz total unterschiedlicher Sprachen zu unterhalten. Die Zeichensprache hat es außerdem gehörlosen Menschen ermöglicht, ohne verbale Sprache miteinander kommunizieren zu können.

Die Verwendung von Gesten bei der Kommunikation variiert von Kultur zu Kultur. In manchen Kulturen, wie z. B. in Südeuropa und im Mittleren Osten, verwenden die Menschen ihre Hände reichlich und ausdrucksstark während des Sprechens. In anderen Kulturen verwenden die Menschen Gesten weniger häufig und eher auf zurückhaltende Art und Weise.

Die spezifische Geste, die wir machen und die damit verbundenen Bedeutungen sind Produkte unserer kulturellen Bildung. Wie sich auch die Kulturen unterscheiden, unterscheidet sich auch die wahrgenommene Bedeutung der Gesten. Beispiel: Das Nicken mit dem Kopf von oben nach unten bezeichnet in westlichen Kulturen eine Zustimmung oder Einwilligung, in einigen Teilen Indiens aber bedeutet diese Geste genau das Gegenteil. Eine in den USA häufig verwendete Geste der Bildung eines Kreises mit Daumen und Zeigefinger zur Andeutung einer Zustimmung, wird in vielen Teilen der Welt als Beleidigung und Obszönität angesehen.

Um erfolgreich zu sein, müssen die Gesten eines Sprechers zweckmäßig sein, auch wenn sie unbewusst erfolgen. Sie müssen für das Publikum sichtbar sein. Sie müssen für das Publikum das Selbe bedeuten wie für den Sprecher. Und sie müssen das Gesagte sowie die gesamte Persönlichkeit hinter der Botschaft reflektieren.

Warum Gesten?

Alle guten Sprecher nutzen Gesten. Warum? Gesten sind die wahrscheinlich aussagekräftigste Form der nonverbalen Kommunikation, die ein Sprecher einsetzen kann. Keine andere Art der körperlichen Aktivität kann Ihre Reden auf so vielfältige Weise verbessern, wie es Gesten tun. Gesten:

- ▶ **Verdeutlichen und unterstützen Ihre Worte.** Gesten stärken das Verständnis des Publikums in Bezug auf Ihre verbale Botschaft.
- ▶ **Dramatisieren Ihre Ideen.** Gemeinsam mit dem von Ihnen Gesagten können Gesten den Zuhörer dabei unterstützen, sich im Geiste ein lebendiges Bild machen zu können.
- ▶ **Verleihen dem gesprochenen Wort Betonung und Vitalität.** Gesten vermitteln Ihre Gefühle und Haltungen klarer als nur reine Worte.
- ▶ **Helfen bei der Lösung von Spannungen.** Zielgerichtete Gesten sind ein gutes Ventil für die nervöse Energie, die einer Sprechsituation immer anhaftet.
- ▶ **Fungieren als visuelles Hilfsmittel.** Gesten verbessern Aufmerksamkeit und Akzeptanz des Publikums.
- ▶ **Stimulieren die Teilnahme des Publikums.** Gesten unterstützen Sie, darauf hinzuweisen, welche Reaktion Sie von Ihren Zuhörern erwarten.
- ▶ **Sind sehr gut zu sehen.** Gesten bieten visuelle Unterstützung beim Umgang mit einer großen Anzahl von Menschen und wenn Ihre Augen nicht vom gesamten Publikum gesehen werden können.

Arten der Gesten

Trotz der enormen Anzahl der Bewegungen, die als Gesten gelten könnten, ist es möglich, alle Gesten in eine der folgenden Hauptkategorien einzuordnen:

- ▶ **Beschreibende Gesten** dienen der Klarstellung oder Verdeutlichung einer verbalen Botschaft. Sie unterstützen das Publikum beim Verstehen von Vergleichen und Kontrasten und visualisieren Größe, Form, Bewegung, Standort, Funktion und Anzahl von Objekten.
- ▶ **Betonte Gesten** unterstreichen das Gesagte. Sie weisen auf Ernsthaftigkeit und Überzeugung hin. Beispiel: Eine geballte Faust suggeriert ein starkes Gefühl, wie z. B. Ärger oder Entschlossenheit.
- ▶ **Suggestive Gesten** stehen als Symbol für Ideen und Emotionen. Sie unterstützen den Sprecher bei der Erzeugung einer gewünschten Stimmung oder drücken einen bestimmten Gedanken aus. Eine offene Handfläche suggeriert Geben oder Nehmen, im Allgemeinen einer Ansicht, während ein Achselzucken auf Ignoranz, Ratlosigkeit oder Ironie hinweist.
- ▶ **Auffordernde Gesten** werden eingesetzt, um beim Publikum eine gewünschte Reaktion hervorzurufen. Wenn Sie möchten, dass die Zuhörer die Hände heben, applaudieren oder eine bestimmte Aktivität durchführen sollen, können Sie die Reaktion fördern, indem Sie es selbst als Beispiel vormachen.

Gesten, die oberhalb der Schultergrenze gemacht werden, suggerieren körperliche Größe, Inspiration oder emotionale Freude. Gesten, die unterhalb der Schultergrenze gemacht werden, weisen auf Abweisung, Teilnahmslosigkeit oder Verurteilung hin. Die Gesten auf Schulterebene oder in der Nähe der Schulter suggerieren Ruhe oder Gelassenheit.

Die am häufigsten verwendeten Gesten beinhalten eine offene Handfläche, die nach außen in Richtung Publikum gehalten wird. Die Bedeutung dieser Art von Geste ist abhängig von der Position der Handfläche. Das Halten der Handfläche nach oben impliziert geben oder nehmen, auch wenn diese Geste gelegentlich als eine unbewusste Bewegung erfolgt, die keine beabsichtigte Bedeutung hat. Eine nach unten gehaltene Handfläche kann Unterdrückung, Geheimhaltung, Beendigung oder Stabilität ausdrücken. Eine zum Publikum gerichtete Handfläche suggeriert Zögerung, Abstoßung, Verneinung oder Abscheu. Wird die Handfläche senkrecht zum Körper des Sprechers gehalten, deutet das oft auf Bemessung, Einschränkungen in Platz oder Zeit, Vergleiche oder Kontraste hin.

So gestikulieren Sie erfolgreich

Gesten reflektieren die individuelle Persönlichkeit eines Sprechers. Was für den einen Sprecher geeignet ist, funktioniert unter Umständen nicht für Sie. Die sechs folgenden Regeln finden jedoch für fast jede Person Anwendung, die es anstrebt, ein dynamischer und erfolgreicher Sprecher zu werden.

Reagieren Sie natürlich darauf, was Sie denken, fühlen und sagen

Wenn Sie eine Rede präsentieren, drücken Sie sich natürlich über Gesten aus. Völlig unabhängig von Persönlichkeit oder kulturellem Hintergrund besitzt jeder von uns einen natürlichen Drang dafür, seine Wörter anhand von Gesten unterstreichen oder verstärken zu wollen.

Der Trick dabei ist, diesen Drang nicht zu unterdrücken, indem man sich hinter einer Maske der Unempfindlichkeit versteckt; dadurch wird nur Spannung aufgebaut. Gleichzeitig sollten Gesten nicht aus einem Buch abgelesen oder von einem anderen Sprecher übernommen werden. Seien Sie selbst authentisch und spontan. Wenn Sie sich neben Ihrem natürlichen Stil künstliche Gesten aufzwingen, wird Ihr Publikum das merken und Sie als unecht empfinden.

Manche Menschen sind von Natur aus lebhaft, während andere eher reserviert auftreten. Wenn Sie Ihre Hände bei formellen Unterhaltungen reichlich bewegen, sollten Sie das auch bei einer Rede tun. Sind Sie von Natur aus eine eher reservierte, zurückhaltende Person, sollten Sie Ihre Persönlichkeit nicht ändern, nur um dem Publikum bei der Rede zu gefallen.

Schaffen Sie die Bedingungen für die Geste und nicht die Geste selbst

Ihre Gesten sollten sich auf natürliche Weise aus Ihren eigenen Gedanken und Gefühlen ergeben. Sie sollten sich natürlich und gewöhnlich aus Ihrer Haltung gegenüber der von Ihnen präsentierten Botschaft ergeben.

Wenn Sie sprechen, sollten Sie vollständig in die Kommunikation involviert sein und nicht über Ihre Hände nachdenken. Ihre Gesten müssen durch die Inhalte Ihrer Präsentation motiviert sein. Und indem Sie selbst in Ihr Thema eintauchen, erschaffen Sie die Bedingungen, die es Ihnen ermöglichen, auf natürliche Weise mit den entsprechenden Gesten zu reagieren.

Passen Sie die Aktivität dem Wort und dem Anlass an

Ihre visuellen und verbalen Botschaften müssen bei der Kommunikation der gleichen Gedanken oder Gefühle als Partner fungieren. Gelingt es einem Sprecher nicht, dass die Gesten mit den Wörtern übereinstimmen, kann das Ergebnis sehr hölzern, künstlich und manchmal auch komisch sein. Jede von Ihnen gemachte Geste sollte Ihre Wörter zweckmäßig wiedergeben. Auf diese Weise werden Ihre Zuhörer eher die Auswirkung bemerken als die Geste.

Stellen Sie sicher, dass die Energie und Häufigkeit Ihrer Gesten zu Ihren Worten passen. Verwenden Sie starke, hervorhebende Gesten nur, wenn Ihr Gefühl für die Botschaft diese erfordert. Gelegentlich müssen Sie vielleicht Ihre Gesten anpassen, damit sie der Größe und Natur Ihres Publikums entsprechen.

Allgemein gilt, je größer das Publikum, desto umfassender und langsamer sollten Ihre Gesten sein. Denken Sie außerdem daran, dass ein junges Publikum im Allgemeinen eher von einem Sprecher angezogen wird, der energiegeloste Gesten einsetzt, wohingegen ein älteres, eher konservatives Publikum sich bei einem zu kraftvollen Sprecher irritiert oder bedroht fühlen könnte.

Ihre Gesten während einer Rede werden außerdem durch die Logistik der Sprechsituation beeinflusst. Wenn Sie in einer körperlich einengenden Position sprechen, kann der Einsatz umfangreicher und mitreißender Gesten eingeschränkt sein. Ein häufiges Beispiel für eine einengende Sprechposition ist ein Tischende, wo die Personen sehr nahe am Sprecher sitzen.

Überzeugen Sie durch Ihre Gesten

Ihre Gesten sollten lebendig und ausgeprägt sein, wenn diese der Übermittlung der vorgesehenen Wirkung dienen sollen. Eine halbherzig durchgeführte Geste suggeriert, dass es dem Sprecher an Überzeugung und Ernsthaftigkeit mangelt.

Jede Handgeste sollte eine Bewegung des gesamten Körpers beinhalten, die von der Schulter aus beginnt und niemals vom Ellbogen aus. Bewegen Sie Ihren gesamten Arm großzügig und locker von Ihrem Körper weg nach außen. Ihre Handgelenke und Finger sollten dabei weder verspannt noch steif sein.

Wirksame Gesten überzeugen durch ihre Dynamik, sind aber auch langsam und umfassend genug, um so klar erkennbar zu sein. Ihre Gesten sollten eindeutig, aber nicht ruckartig sein, und sie sollten nie einem festgelegten Muster folgen.

Gestalten Sie Ihre Gesten weich und zeitgerecht

Eine einzelne Geste besteht aus drei Teilen: Ansatz, Bewegung und Rückzug. Während des Ansatzes beginnt Ihr Körper in Erwartung der Geste, sich zu bewegen. Die Bewegung ist die Geste selbst und der Rückzug befördert Ihren Körper in eine ausgeglichene Körperhaltung zurück.

Der Ablauf einer Geste—Balance, Ansatz, Bewegung, Rückzug, Balance—müssen sanft auf eine solche Art und Weise durchgeführt werden, dass für das Publikum nur die Bewegung zu sehen ist.

Die Wahl des richtigen Zeitpunktes ist ein wichtiger Bestandteil der Komödie. Dies gilt in gleichem Masse für das Ausführen einer Geste. Die Bewegung muss beim richtigen Wort erfolgen, weder davor noch danach. Der Ansatz kann jedoch schon lange vor der Bewegung eingeleitet werden; ja, Sie können sogar einen speziell kraftvollen Effekt erreichen, indem Sie eine Geste bereits mehrere Sekunden vorher in Angriff nehmen und dies so lange hinauszögern, bis der exakte Zeitpunkt für die Bewegung gekommen ist. Der Rückzug besteht einfach aus dem weichen Fallenlassen Ihrer Hände an der Seite, hier ist keine Eile erforderlich.

Versuchen Sie nicht, Gesten auswendig zu lernen und diese in Ihre Rede zu integrieren. Auswendig gelernte Gesten gehen im Allgemeinen schief, da der Sprecher sich selbst durch das Wort das Stichwort gibt, durch das die Geste unterstrichen werden soll. Das resultiert in einer Geste nach dem Wort, was künstlich und albern aussieht.

Machen Sie sich eine natürliche, spontane Gestikulation zur Gewohnheit

Der erste Schritt dafür, ein Meister der Gestikulation zu werden, liegt darin, festzustellen, was Sie gerade tun. Verwenden Sie das Bewertungsformular auf Seite 18 und bitten Sie ein Toastmaster-Clubmitglied um Hilfe, um herauszufinden ob Sie schlechte Angewohnheiten aufweisen. Sollte dies der Fall sein, sollten diese aus dem Körperausdruck während des Sprechens beseitigt werden.

Um Ihre Gestik zu verbessern, sollten Sie üben, warten Sie damit aber nicht bis zum Tag Ihrer Rede! Arbeiten Sie an der Verbesserung Ihrer Gestikulierungsfähigkeit vor Freunden, Familienmitgliedern und Kollegen. Entspannen Sie sich, üben Sie Gesten, wenn Sie sich danach fühlen, und reagieren Sie natürlich darauf, was Sie denken, fühlen und sagen. Durch Bewusstsein und Training können Sie geeignete Gesten zum Bestandteil Ihres gewöhnlichen Verhaltens machen.

KÖRPERBEWEGUNG

Die Änderung Ihrer Position oder des Standortes während einer Rede ist die umfangreichste, unübersehbare Art körperlicher Aktivität, die Sie als ein Sprecher durchführen können. Daher kann es sich hier um eine gewaltige Wertanlage oder um eine riesige Verantwortung für Ihr Bereitstellungssystem handeln.

Wenn Sie Ihren gesamten Körper während einer Rede in einer gesteuerten, zweckmäßigen Art und Weise bewegen, kann Ihnen das auf dreierlei Weise von Vorteil sein. Als erstes kann die Körperbewegung das von **Ihnen Gesagt unterstützen und verstärken**. Außerdem wird Bewegung fast immer die **Aufmerksamkeit des Publikums auf sich lenken**. Und zu guter Letzt handelt es sich bei Körperbewegungen um das schnellste und effektivste Hilfsmittel zur **Reduzierung nervöser Energie und für das Lösen körperlicher Spannungen**.

Diese drei Eigenschaften besitzen jedoch auch das Potenzial, gegen Sie zu arbeiten. Eine Regel dafür, Körperbewegungen zu Ihrem Verbündeten und nicht zum Feind zu machen, lautet: Bewegen Sie sich nie ohne Grund.

Das Auge wird unweigerlich von sich bewegenden Objekten angezogen, daher erregt eine Körperbewegung während einer Rede die Aufmerksamkeit des Auges. Eine begründete Bewegung gemeinsam mit Ihrer verbalen Botschaft stimuliert die Bereitschaft und Aufmerksamkeit Ihres Publikums, während gleichzeitig das von Ihnen Gesagte gefördert wird.

Das Beobachten eines stillstehenden Objekts ist ermüdend, daher sollten Sie während Ihrer Rede nicht immer am selben Fleck stehen bleiben. Auf der anderen Seite sollten Ihre Körperbewegungen auch nicht übermäßig sein. Zu viel Körperbewegung, auch eine korrekte, kann für das Publikum sehr ablenkend sein.

Idealerweise sollten Sie hier einen Kompromiss finden, indem Sie sich in dem Maße bewegen, dass die Aufmerksamkeit der Zuhörer sichergestellt ist und Ihre Bewegungen das Publikum nicht vom Gesagten ablenken.

Wie auch zielgerichtete Bewegungen die Aufmerksamkeit auf sich richten, gilt dies auch für zufällige Bewegungen. Der Körper wird so gut wie alles tun, um sich selbst von Spannung zu befreien. Unerfahrene Sprecher führen im Allgemeinen Körperbewegungen durch, wie z. B. Schaukeln, Taumeln und Umherschreiten, ohne es zu bemerken. Werden Sie bei öffentlichen Reden nervös und angespannt, sollten Sie versuchen, zielgerichtete Körperbewegungen in Ihre Reden zu integrieren, damit Ihr Körper nicht unbewusst ablenkenden Verhaltensweisen nachgibt.

Ein weiteres stichhaltiges Argument für Körperbewegungen ist die Verbesserung für das Verständnis Ihrer Botschaft. Die durch die meisten Arten von Körperbewegung suggerierten Bedeutungen sind weniger präzise als die durch individuelle Gesten hervorgerufenen. Eine Körperbewegung kann dennoch eine wirksame visuelle Ergänzung für Ihr gesprochenes Wort sein.

Während einer Rede einen Schritt nach vorne zu machen suggeriert: Sie erreichen einen wichtigen Punkt. Ein oder zwei Schritte nach hinten deutet darauf hin, Sie haben einen Gedanken zusammengefasst und sind willens, das Publikum für einen Moment entspannen zu lassen, damit es über das Gesagte nachdenken kann. Eine Seitenbewegung impliziert einen Übergang, Sie beenden einen Gedanken und gehen zum nächsten über.

In manchen Fällen können Sie Körperbewegungen dafür einsetzen, einen bestimmten Punkt zu veranschaulichen oder zu dramatisieren. Beispiel: Sie beschreiben eine körperliche Aktivität, wie z. B. das Werfen eines Balles oder ein Läufer auf dem Weg ins Ziel, der das Rennen gewinnen möchte. Sie können Ihre Zuhörer bei der Visualisierung des Gesagten unterstützen, indem Sie das, was Sie sagen, körperlich darstellen.

Und das letzte Argument für Körperbewegungen ist vielleicht das Einfachste: Von einem Platz zum anderen gelangen. In so gut wie jeder Sprechsituation müssen Sie während Ihrer Rede von einem Punkt zum anderen laufen. Und wenn Sie visuelle Hilfsmittel in eine Präsentation integrieren, werden Sie sich bewegen,

Lernen Sie, wie man nach der Körpersprache Ausschau hält

Manchmal lernen wir am besten, indem wir andere beobachten und unsere Hinweise dadurch erhalten. Wenn Sie sich unsicher darüber sind, welche Arten von Gesten, Ausdrücken und anderen Körperbewegungen Sie in Ihren eigenen Sprechstil integrieren möchten, kann das Beobachten der Techniken anderer Personen unter Umständen ein guter erster Schritt sein. Zum Beispiel:

Werden Sie zu einem Beobachter von Menschen. Das nächste Mal, wenn Sie sich in einem Einkaufszentrum, Vergnügungspark oder an einem anderen gut besuchten Ort befinden, sollten Sie sich die Zeit nehmen, andere Personen zu beobachten. Es ist nicht nur faszinierend, menschliches Verhalten zu beobachten. Zu sehen, wie sie reagieren, kann für einen Sprecher, der visuelle Verhaltensweisen studiert, von unschätzbarem Wert sein.

Schauen Sie fern. Aber hier ist der Haken: Die Lautstärke muß leise gestellt sein! Insbesondere altmodische Shows, wie beispielsweise „I love Lucy“ sind sehr lehrreich, wenn es um die Beobachtung von Körpersignalen geht. Aber selbst der direkteste Nachrichtensprecher kommuniziert nonverbal; kombinieren Sie die Feinheiten dieser Art von Kommunikation mit einem eher überzogenen Stil, wie sie in vielen Komödie dargestellt wird.

Studieren Sie Fotos Haben Sie sich jemals darüber gewundert, warum der Spruch „Ein Bild sagt mehr als tausend Worte“ immer noch so beliebt ist? Wenn Sie sich einmal die alten Familienbilder angesehen haben, wird der Grund offensichtlich. Auch wenn die gesellschaftlichen Konventionen dieser Zeit vielleicht etwas mit der Art und Weise zu tun hatten, wie die Menschen posierten, lässt sich aus der Entfernung der Subjekte hervorragend ableiten, wie oder ob sie körperlich miteinander in Verbindung standen und man konnte die Natur ihres Gesichtsausdrucks erkennen.

sobald Sie diese nutzen. Der Schlüssel zu einer wirksamen Bewegung liegt darin, diese Bewegungen einfach, natürlich und weich durchzuführen.

Wenn Sie Ihre Sprechposition während einer Rede ändern, sollten Sie sich immer mit dem Bein zuerst bewegen, das sich näher zum Ziel befindet. Bewegen Sie sich nach links, beginnen Sie mit Ihrem linken Fuß. Ihre Beine sollten sich zu Beginn einer Bewegung nie überkreuzen.

GESICHTSAUSDRUCK

Ein trockener Gesichtsausdruck kann für einen Pokerspieler Gold wert sein, aber für einen Sprecher stellt er ein Hindernis für eine wirksame Kommunikation dar.

Menschen beobachten das Gesicht eines Sprechers während einer Präsentation. Höflichkeit ist natürlich einer der Gründe dafür, ebenso ist es aber wichtig, visuelle Daten zu erhalten, die die Bedeutung der Botschaft des Sprechers aussagekräftiger machen.

Der Gesichtsausdruck ist oft der bestimmende Hauptfaktor für die Bedeutung hinter einer Botschaft. Hier ein Beispiel: Wenn ein Freund Sie warm anlächeln und dabei sagen würde „Du bist verrückt“, wären Sie dann beleidigt? Wahrscheinlich nicht, es wäre eher so, dass Sie diese Aussage eher liebevoll bewerten würden. Was wäre aber, wenn diese Aussage von einem höhnischen Lächeln begleitet wäre? Die verbale Botschaft wäre dieselbe, Ihre Reaktion aber wäre ohne Zweifel drastisch anders.

Sobald Sie sprechen, kommuniziert Ihr Gesicht Ihre Haltungen, Gefühle und Emotionen klarer, als jeder andere Teil Ihres Körpers. Laut Verhaltenspsychologen können Personen auf einfache Weise ausgeprägte Gefühle, wie beispielsweise Überraschung, Angst, Freude, Verwirrung, Empörung, Interesse, Unglauben und Traurigkeit einfach erkennen, indem sie den Gesichtsausdruck des Sprechers beobachten.

Für Ihr Publikum dient Ihr Gesicht als ein Barometer, über das sich Ihr Inneres ablesen lässt. Ihre Zuhörer werden Ihr Gesicht für Hinweise auf Ihre Aufrichtigkeit, Ihre Haltung in Bezug auf Ihre Botschaft und Ihre Ernsthaftigkeit beim Austausch Ihrer Gedanken beobachten.

Vermeiden Sie Gesichtsausdrücke, die nicht zu Ihrem Gesicht passen. Diese beinhalten ablenkende Verhaltensweisen und unbewusste Gesichtsausdrücke, die nicht mit Ihren Gefühlen, Haltungen und Emotionen in Verbindung stehen. Bei beiden Arten der unerwünschten Gesichtsausdrücke handelt es sich normalerweise um Manifestationen der Nervosität.

So wie ein nervöser Sprecher ablenkende Gesten und Körperbewegungen zur Schau stellt, gibt er auch oft übermäßige Energie und Spannung frei, indem er unbewusst seine Gesichtsmuskeln bewegt. Beispiele für zufällige Gesichtsbewegungen wären Lecken oder Beißen der Lippen, Zusammenziehen des Kiefers, Anheben der Mundwinkel und zuckende Bewegungen eines Gesichtsteils.

Ein Publikum bewertet diese Ausdrücke als Indikatoren für Nervosität, wenig Selbstvertrauen und mangelnde Erfahrung und Vorbereitung. Ein solches Verhalten kann das Publikum außerdem nervös machen und reduziert die Aufnahmefähigkeit für die verbale Botschaft des Sprechers.

Nachdem Sie erkannt haben, dass Sie ablenkende Gesichtsausdrücke darstellen, müssen Sie an der Steuerung Ihrer Auffassungsgabe über das Sprechen arbeiten. Eine gründliche Vorbereitung und ein guter Bezug zu Ihrem Thema wird Sie dabei unterstützen, Selbstvertrauen und Kontrolle auszustrahlen.

Der Schlüssel zur Förderung der Freundlichkeit liegt in einem freundlichen Lächeln. Ein ständiges Lächeln ist weniger ratsam, Sie können sonst als Dünnbrettbohrer abgestempelt werden und während einer ernsthaften Präsentation wäre es eher unangebracht. Lächeln Sie aber unbedingt, wenn es die Situation erlaubt. Zeigen Sie Ihren Zuhörern, dass Sie sich über den Austausch Ihrer Gedanken mit ihnen freuen, dass Sie gerne dort stehen und dass Sie an ihnen interessiert sind.

Für das Anwenden bestimmter Ausdrücke bestehen keine festen Regeln. Durch das Ablegen Ihrer Hemmungen und indem Sie sich selbst erlauben, natürlich auf Ihre Gedanken, Haltungen und Emotionen zu reagieren, wird Ihr Gesichtsausdruck entsprechend sein und Aufrichtigkeit, Überzeugung und Glaubwürdigkeit ausstrahlen.

AUGENKONTAKT

Jede einzelne der von uns besprochenen Kategorien, körperliches Erscheinungsbild, Körperhaltung, Gesten, Körperbewegungen und Gesichtsausdruck, stellen wichtige nonverbale Elemente für Ihre Reden bereit. Aber nach Ihrer Stimme stellen Ihre Augen das mächtigste Werkzeuge für die Kommunikation dar.

Warum ist Augenkontakt so wichtig?

Während Sie sprechen, involvieren Sie Ihre Zuhörer mit Ihren Augen. Dadurch gestalten Sie Ihre Präsentation direkt, persönlich und dialogorientiert. Ein sicherer Weg dafür, das Kommunikationsband zu brechen, ist, Ihrem Publikum nicht in die Augen zu sehen.

Völlig gleichgültig, wie groß ein Publikum sein mag, jeder Zuhörer möchte sich wichtig fühlen, eine persönliche Verbindung mit dem Sprecher fühlen und merken, dass der Sprecher direkt mit ihm oder ihr kommuniziert. Erinnern Sie sich? Öffentliche Reden sind erweiterte Konversationen. So wie sich ein Mitglied einer kleinen, formellen Gruppe von einer Konversation ausgeschlossen fühlen würde, sobald der Sprecher niemanden der Gruppe mit den Augen ansehen würde, werden sich auch die Menschen in Ihrem Publikum ausgeschlossen fühlen, wenn Sie keinen Augenkontakt herstellen.

In den meisten Kulturen steht der direkte Augenkontakt als Symbol für Aufrichtigkeit. Den Blick des Anderen während einer Rede nicht zu erwidern impliziert Desinteresse, mangelndes Selbstvertrauen, Unaufrichtigkeit oder Fragwürdigkeit. Die selben psychologischen Assoziationen finden man auch bei öffentlichen Reden. In einer Studie wurde festgestellt, dass Sprecher, die Augenkontakt herstellten, als wahrheitsliebend, ehrlich, zuverlässig, freundlich und fachkundig empfunden wurden. Indem Sie Ihre Zuhörer als Individuen ansehen, können Sie diese davon überzeugen, dass Sie aufrichtig sind, dass Sie sich für sie interessieren und dass es Ihnen wichtig ist, dass Ihre Botschaft akzeptiert wird.

Während Sie sprechen, fungieren Ihre Augen außerdem als Steuerungsgerät. Schon allein dadurch, dass Sie Ihre Zuhörer ansehen, beeinflussen Sie deren Aufmerksamkeit und Konzentration. Auf der anderen Seite, wenn Sie die Zuhörer nicht ansehen, werden diese Sie auch nicht ansehen und die Aufmerksamkeit für Ihre Botschaft wird darunter leiden. Im Gegenzug kann Ihnen die durch Ihren wirksamen Augenkontakt erzeugte Aufmerksamkeit als eine Quelle der Stärke und Unterstützung dienen. Sobald Sie feststellen, dass das Publikum ein Interesse an Ihrer Botschaft hat, wird Ihr Selbstvertrauen steigen und Sie werden sich wohler fühlen.

Der Augenkontakt kann Sie außerdem dabei unterstützen, Ihre Nervosität zu überwinden. Angst ist im Allgemeinen die häufigste Ursache für Nervosität bei Reden und Angst wird ausgelöst durch das Unbekannte. Der Augenkontakt macht Ihr Publikum zu einer bekannten Größe. Wenn Sie Ihre Zuhörer ansehen und realisieren, dass diese an Ihrer Botschaft interessiert sind, wird Ihre Angst sich auflösen und Ihre nervöse Spannung wird sich senken.

Ihre Augen senden nicht nur wichtige Botschaften, während Sie sprechen, nein, sie empfangen auch welche. Ein wirksamer Augenkontakt dient als Feedbackeinheit, die aus einer Sprechsituation einen zweiseitigen Kommunikationsprozess macht. Indem Sie Ihre Zuhörer nur ansehen, können Sie feststellen, wie diese reagieren. Machen Sie Ihre Sache gut? Versteht das Publikum das von Ihnen Gesagte? Können Sie die Aufmerksamkeit des Publikums erhalten? Wird Ihre Botschaft akzeptiert?

Indem Sie die Reaktionen des Publikums beobachten, können Sie im selben Moment Anpassungen an Ihrer Präsentation vornehmen. Erfahrene Sprecher betrachten dieses visuelle Feedback als den größten Vorteil des Augenkontakts. Nachdem Sie die Fähigkeit zur Abschätzung der Publikumsreaktion erlernt haben und Ihre Worte entsprechend zurechtschneiden können, werden Sie ein wesentlich effektiver Sprecher sein.

So setzen Sie Ihre Augen wirksam ein

Kennen Sie Ihr Material

Gut vorbereitet Kontrolle über Ihre verbale Botschaft zu haben ist eine Grundvoraussetzung für den Aufbau eines wirksamen Augenkontakts mit Ihrem Publikum. Sie sollten Ihre Rede so gut kennen, dass Sie keine mentale Energie für die Erinnerung an Gedankensequenzen und Worte aufbringen müssen. Ihre Aufmerksamkeit muss sich an das Publikum richten und nicht nach innen in Richtung geistiger Aufruhr.

Wenn es Ihnen möglich ist, ohne Notizen eine Rede zu halten, sollten Sie das auch tun. Wenn Sie aber eine Gliederung oder eine andere Form der schriftlichen Erinnerung benötigen, ist das in Ordnung, aber das sollte kein Ersatz für Vorbereitung und Einstudierung sein.

Sie können Ihre Augen während des Lesens von Notizen wirksam einsetzen, aber das erfordert Übung und bewusste Bemühungen. Viele erfahrene Sprecher sind wahre Experten in dieser Fähigkeit und nutzen solche natürlichen Pausen, wie z. B. Publikumsgelächter oder die kurze Pause nach einem wichtigen Punkt, um so einen kurzen Blick auf ihre Notizen zu werfen. Damit diese Technik funktioniert, müssen Sie Ihre Notizen kurz halten—ein paar einfache Wörter oder Symbole, der Sequenz Ihrer Botschaft zugeordnet. Wenn Sie Ihr Material kennen und gut vorbereitet sind, sollten diese Hinweise ausreichend sein, um Sie auf Kurs zu halten und damit Sie den Augenkontakt mit Ihrem Publikum nicht verlieren.

Errichten Sie ein Band

Wenn Sie sprechen, kommunizieren Sie mit einer Gruppe aus Einzelpersonen—und nicht mit einer Einheit. Daher bedeutet wirksamer Augenkontakt mehr als nur die Weitergabe Ihres Blicks durch den Raum, er bedeutet die Fokussierung auf den einzelnen Zuhörer und Schaffen einer persönlichen Beziehung mit diesem.

Wie machen Sie das? Beginnen Sie durch die Auswahl einer Person und sprechen Sie mit dieser persönlich. Sehen Sie der Person etwa 5-10 Sekunden oder solange in die Augen, wie für die Aussprache eines Satzes oder für das Teilen eines Gedanken benötigen, um so ein visuelles Band zu schaffen. Wechseln Sie mit Ihrem Blick dann zu einer anderen Person.

Sie haben vielleicht schon einmal den Sprecher bemerkt, der seinen Kopf von Seite zu Seite wackelt oder der seinen Blick wie ein sich drehender Ventilator von links nach rechts wechselt. Denken Sie immer daran: Wenn sich Ihre Augen von Person zu Person bewegen, sollte dabei kein festgelegtes Muster befolgt werden.

Mit einem Publikum mit der Größe eines typischen Toastmaster-Clubs ist das einfach. Aber wenn Sie vor Hunderttausenden von Menschen sprechen, ist das unmöglich! Wenn Sie sich jedoch eine oder zwei Personen in jedem Abschnitt des Raumes aussuchen und ein persönliches Band mit diesen herstellen, wird jede dieser Personen den Eindruck erhalten, sie sprächen mit ihnen direkt.

Überwachen Sie visuelles Feedback

Während Sie eine Rede halten, reagieren Ihre Zuhörer mit ihren eigenen nonverbalen Botschaften. Nutzen Sie Ihre Augen, um so dieses wertvolle Feedback ausfindig zu machen. Durch die Überwachung dieser visuellen Botschaften können Sie die Reaktionen des Publikums auf das von Ihnen Gesagte abschätzen und Ihre Präsentation entsprechend anpassen.

Sehen Einzelpersonen aus dem Publikum Sie nicht an, hören sie wahrscheinlich auch nicht zu. Manchmal passiert das, weil Sie nicht zu hören sind. Wenn Sie kein Mikrofon verwenden, sprechen Sie lauter und stellen Sie fest, ob Sie dadurch eine positive Reaktion erhalten. Manchmal sind sie einfach nur gelangweilt. Falls dies der Fall ist, müssen Sie deren Aufmerksamkeit wiedererlangen, indem Sie entsprechenden Humor einsetzen, Ihre sprachliche Vielfalt erhöhen oder zweckmäßige Gesten oder Körperbewegungen hinzufügen.

Sehen Ihre Zuhörer verwundert aus? Ist dem der Fall, müssen Sie unter Umständen zusätzliche Informationen für das von Ihnen Gesagte bereitstellen. Beobachten Sie diese Personen dabei und wenn diese nun zu verstehen scheinen, können Sie zum nächsten Punkt oder Gedanken wechseln.

Blicken Ihre Zuhörer Sie finster an? Denken Sie daran, ein Publikum spiegelt unbewusst immer den Sprecher wider. Vielleicht sehen Sie die Personen unbewusst finster an. Lächeln Sie, und beobachten Sie, ob sich ihr Gesichtsausdruck ändert. Dasselbe gilt auch für Mitglieder im Publikum, die nervös herumzappeln: Möglicherweise haben Sie ablenkende körperliche Verhaltensweisen an den Tag gelegt. Auf der anderen Seite sollten Sie nichts ändern, wenn ihre Gesichter auf Vergnügen, Interesse und Aufmerksamkeit hindeuten, da Sie dann alles richtig gemacht haben.

SO MACHEN SIE EINEN GUTEN ERSTEN EINDRUCK

Der erste Eindruck ist entscheidend. Menschen, die sich das erste Mal treffen, formen in ihrem Kopf eine erste Beurteilung der anderen Person. Durch diese Beurteilung wird die Beziehung dieser Personen für immer geprägt. Bei der Präsentation einer Rede werden Sie durch die Menschen in Ihrem Publikum beurteilt und der erste Eindruck, den Sie auf diese Personen machen, wird direkt den Erfolg Ihrer Präsentation beeinflussen.

Eines Ihrer Ziele als Sprecher sollte sein, ein visuelles Bild zu erzeugen, das sich mit Ihrer

Anweisungen für die Bewertung des Körperausdrucks Ihres Körpers während des Sprechens

Auf Seite 18 finden Sie ein spezielles Bewertungsformular, das Sie bei der Identifizierung Ihrer nonverbalen Stärken und Schwächen als Sprecher unterstützen soll.

Beginnen Sie durch die Auswahl eines erfahrenen Toastmasters (aber nicht Ihr zugewiesener Sprechbewerter). Bitten Sie ihn oder sie, die folgenden Anweisungen zu lesen und das Formular auszufüllen, während Sie vor Ihrem Toastmaster-Club eine Rede halten. Sprechen Sie nach Ihrer Rede mit dem Mitglied und erörtern Sie die Ergebnisse und stellen Sie sicher, dass Sie seine Bewertungen und Kommentare vollständig verstehen.

Überprüfen Sie dann die Abschnitte mit Gesten: „Ihr Körper spricht“, der sich mit den Problembereichen befasst. Die Beseitigung zufälliger, ablenkender Verhaltensweisen während Ihrer Rede sollte oberste Priorität haben. Arbeiten Sie an den Bereichen, in denen Sie eine niedrige Bewertung/ oder eine empfohlene Verbesserung erhalten haben; sind das mehrere, konzentrieren Sie sich immer auf eine davon. Sie können Ihren Fortschritt einschätzen, indem Sie regelmäßig Folgebewertungen Ihres Körperausdrucks während des Sprechens durchführen.

Anweisungen für den Bewerter

Sie wurden darum gebeten, einen Kollegen bei Toastmaster zu helfen, indem Sie die nonverbalen Aspekte seiner/ihrer Rede bewerten. Das Formular auf Seite 18 besitzt fünf Kategorien: Körperhaltung, Gesten, Körperbewegungen, Gesichtsausdruck und Augenkontakt. Unter jeder Kategorie finden Sie eine Reihe gegenüberstehender Charakteristiken, die anhand einer 5-Punkte Bewertungsskala getrennt sind.

Während der Präsentation des Sprechers bewerten Sie die einzelnen Charakteristiken von 1 bis 5, wobei 1 negativ und 5 positive bedeutet, indem Sie die entsprechende Zahl umkreisen. Schreiben Sie dann Ihre Kommentare und Empfehlungen für Verbesserungen rechts in den freien Abschnitt.

Bitte denken Sie daran, dass Sie bei Ausfüllen dieses Formulars wertvolle Beurteilungen abgeben. Seien Sie so objektiv, wie nur möglich. Bei den von Ihnen zugeordneten numerischen Bewertungen handelt es sich nicht um „Punktzahlen“. Ihr alleiniger Zweck liegt darin, den Sprecher bei der Identifizierung seiner/ihrer nonverbalen Stärken und Schwächen zu unterstützen. Geben Sie unbedingt positive und unterstützende Empfehlungen für die Bereiche, in denen eine Verbesserung erforderlich ist. Eine Erörterung der Bewertungen mit dem Sprecher bei der Rückgabe des Bewertungsformulars wird begrüßt.

verbalen Botschaft ergänzt und diese erweitert. Sie möchten, dass Ihre Zuhörer Sie mögen, Ihnen vertrauen und dass diese hören möchten, was Sie zu sagen haben.

Als ein Toastmaster haben Sie sicherlich bereits einen ersten Eindruck auf Ihre befreundeten Clubmitglieder gemacht. Denken Sie jedoch daran, dass es sich bei Ihrem Club um einen Lernworkshop handelt, der Sie für Reden außerhalb des Clubs vor einem anderen Publikum vorbereitet. Zukünftig sprechen Sie vielleicht vor Gruppen aus Geschäftsmännern und in Ihrer Gemeinde. Für dieses Publikum werden Sie oft ein Fremder sein und einen guten ersten Eindruck zu machen, ist hier äußerst wichtig.

Ihr Erscheinungsbild

Ob es Ihnen gefällt oder nicht, Ihr physisches Erscheinungsbild beeinflusst sehr stark, wie andere Sie beurteilen. Wann immer Sie eine Rede halten, übermittel Ihr Erscheinungsbild eine kraftvolle visuelle Botschaft an das Publikum—eine Botschaft, die für Ihren Erfolg als Sprecher äußerst wichtig ist.

Sie können Ihr Alter, Ihre Größe oder Gesichtszüge nicht ändern, aber Sie können Ihr Erscheinungsbild durch entsprechende Kleidung, Körperpflege und körperliche Ertüchtigung verbessern. Dieses Handbuch kann Ihnen keine detaillierten Informationen über diese Themen anbieten. Stile und Präferenzen variieren außerordentlich aufgrund zeitlicher, standörtlicher und sozialökonomischer Faktoren. Ein paar allgemeine Kommentare finden jedoch für alle Sprecher Anwendung.

Als guter Erfahrungswert für die Kleidung bietet sich hier an, zumindest so gut angezogen zu sein, wie die am besten gekleidete Person im Publikum. Tragen Ihre Zuhörer Anzüge und Kleider, sollten Sie Ihren besten Anzug oder Ihr schickstes Kleid tragen, damit Sie so die meisten Komplimente erhalten. Stellen Sie sicher, dass Ihre Kleidung sauber und gut geschnitten ist und optimal passt.

Tragen Sie keine Juwelen, die bei Bewegungen oder Gesten glitzern oder klimpern—das kann sonst von Ihrer Rede ablenken. Aus dem selben Grund sollten sich in Ihren Taschen keine sperrigen Gegenstände oder anderen Dinge befinden, wie z. B. Kleingeld oder Schlüssel, die bei einer Bewegung hörbare Geräusche verursachen.

Ein Publikum mag Sprecher, die eine gute Gesundheit und körperliche Aktivität ausstrahlen. Forschungen haben gezeigt, dass ein Publikum das Wohlbefinden eines Sprechers mit der Zuverlässigkeit seiner verbalen Botschaften gleichsetzt. Achten Sie daher auf Ihre Ernährung und treiben Sie täglich Sport.

Bevor Sie sprechen

Ein Teil Ihres ersten Eindrucks entsteht schon, bevor Sie vor Beginn Ihrer Rede vorgestellt werden. Sobald das Publikum ankommt, sollten Ihre Vorbereitungen abgeschlossen sein, damit Sie Ihre Rede nicht noch studieren müssen. Stattdessen sollten Sie sich unter das Publikum mischen und dieselbe freundliche, souveräne Haltung projizieren, die Ihre Rede zu einem Erfolg machen wird.

Sobald das Meeting oder Programm beginnt, seien Sie aufmerksam und höflich. Sollten Sie nervös sein, atmen Sie langsam und tief ein. Ein Sprecher empfiehlt die Durchführung von Isometrien. Diese unauffälligen Bewegungsübungen werden von anderen nicht bemerkt und sind bei der Auflösung nervöser Spannungen sehr hilfreich.

Die erste Minute

Während Sie sprechen, insbesondere, wenn Sie dem Publikum eher unbekannt sind, ist die erste Minute der Präsentation die alles Entscheidende. Während dieser wenigen Sekunden werden die Menschen im Publikum wichtige Beurteilungen über Sie fällen. Es wird darüber entscheiden, ob Sie selbstbewusst, aufrichtig, freundlich, um sie bemüht und deren Aufmerksamkeit wert sind. Und zu einem hohen Grad wird diese Entscheidung darauf basieren, was es zu sehen bekommt.

Nach Ihrer Einführung sollten Sie zielgerichtet und selbstbewusst Ihre Sprechposition einnehmen. Balancieren Sie Ihren Körper so, als würden Sie Ihre ideale Sprechposition einnehmen. Erreichen Sie eine sofortige Verbindung zum Publikum, indem Sie direkten Augenkontakt mit einem warmen Lächeln kombinieren. Beschränken Sie Ihre Bewegungen und Gesten während der ersten Momente Ihrer Rede auf ein Minimum, damit sich so das Publikum erst einmal an Sie gewöhnen kann.

EIN HOCH AUF GESTEN!

Als Sprecher müssen wir uns daran erinnern, dass ein großer Teil unserer Botschaft nicht nur in unseren Worten liegt, sondern auch in unserer visuellen Präsentation. Für einige von uns bedeutet das: Mehr Gesten und ausdrucksfähige Gesichter sowie die Entwicklung eines stärkeren Gefühls für Augenkontakt. Für andere wiederum bedeutet das die Modulierung der selben Attribute.

Was auch immer Ihre Sprachstärken und Sprechfähigkeiten sind, Ihre Fähigkeit zur visuellen Kommunikation Ihrer Gedanken durch Gesten und andere Formen des Körperausdrucks werden nicht nur Ihre Präsentation bereichern, sondern auch die Gesamtwirksamkeit als Sprecher.

BEWERTUNG DES KÖRPERAUSDRUCKS WÄHREND DES SPRECHENS

Kategorie	Calificación	Kategorie	Kommentare/ Empfohlene Maßnahmen
KÖRPERHALTUNG		KÖRPERHALTUNG	
Nervös/unentspannt	1 2 3 4 5	Selbstsicher	
Unsicher	1 2 3 4 5	Selbstsicher	
Unbehaglich	1 2 3 4 5	Behaglich	
Hängende Schultern	1 2 3 4 5	Aufrecht	
Steif	1 2 3 4 5	Entspannt	
GESTEN		GESTEN	
Künstlich/Hölzern	1 2 3 4 5	Natürlich/Spontan	
Willkürlich	1 2 3 4 5	Aussagekräftig	
Passiv	1 2 3 4 5	Lebendig	
Verstohlen	1 2 3 4 5	Ausdrucksvoll	
Vage	1 2 3 4 5	Präzise	
Abgelenkt von verbale Botschaft	1 2 3 4 5	Umfangreich verbal Umfangreich	
KÖRPERBEWEGUNGEN		KÖRPERBEWEGUNGEN	
Leblos/Stumpf	1 2 3 4 5	Flüssig/Animiert	
Ungeschickt	1 2 3 4 5	Anmutig	
Willkürlich	1 2 3 4 5	Zweckmäßig	
Lenkt Aufmerksamkeit ab von der Rede	1 2 3 4 5	Erhöhte die Aufmerksamkeit auf die Rede	
GESICHTSAUSDRUCK		GESICHTSAUSDRUCK	
Trocken	1 2 3 4 5	Animiert	
Unfreundlich	1 2 3 4 5	Freundlich	
Künstlich	1 2 3 4 5	Natürlich/Glaubwürdig	
Unstimmig	1 2 3 4 5	Entsprechend des Inhalts der Rede	
AUGENKONTAKT		AUGENKONTAKT	
Gezwungen/Künstlich	1 2 3 4 5	Natural/suave	
Folgte festgelegtem Muster	1 2 3 4 5	Kein festgelegtes Muster	
Kein Aufbau einer Bindung	1 2 3 4 5	Herstellung einer Bindung mit den Zuhörern	



www.toastmasters.org