

## KÖRPERSPRACHE

- Der Auftritt, die Rede fängt mit dem Aufstehen vom Stuhl an und hört mit dem Hinsetzen auf. Daher: leicht aufstehen und leicht hinsetzen. Nicht schwerfällig dabei wirken. Ich habe schon oft gesehen, wie sich Menschen mit einem Stöhnen aus Ihrem Stuhl quälten, und sofort gedacht, dass diese Person überhaupt keine Lust auf den Vortrag hat. Selbst wenn die Person am Rande der Bühne dann ein breites Grinsen aufsetzte, hat mich das nicht mehr vom Gegenteil überzeugt.
- Beim Atmen atmet Ihr Publikum mit und bei der Körpersprache fühlen die Leute mit. Bewegen Sie sich so, dass sowohl Ihre Zuhörer als auch Sie sich wohlfühlen. Entspannen Sie Ihren Körper.
- Wenn Sie im Fernsehen moderieren oder ein Interview geben, dann arbeiten Sie mit kleinen Gesten und halten Sie Ihre Hände so, dass die Kamera sie noch einfängt. Fragen Sie ruhig, bis wohin Sie gefilmt werden. Meistens bis zur Hüfte. Gehen Sie auch nicht so viel und fragen Sie vorher, von wo bis wo die Kamera sie einfängt.
- Auf einer großen Bühne, wenn Sie bei einem Kongress reden oder einer großen Kundenveranstaltung, dann können Sie mit großen Gesten arbeiten, damit auch die letzte Reihe Ihre Körpersprache mitbekommt. Aber lassen Sie es nicht zur Pantomime werden. Dies gilt nur für Personen, die sich auch bewegen möchten. Wenn Sie lieber still stehen und sich wenig bewegen, ist das auch in Ordnung.
- Auf einer größeren Bühne ist es auch gut, wenn Sie sich bewegen – falls Sie dies möchten und es Ihnen Spaß macht. Sie bekommen dann immer wieder andere Zuschauer in den Blickwinkel und sprechen nicht immer dieselben an. Außerdem sorgen Sie durch die Bewegung dafür, dass die Zuhörer wach bleiben und Ihnen zu 100 Prozent folgen, weil Sie dann die linke und die rechte Gehirnhälfte ansprechen. Dafür reicht schon ein Meter. Was nicht heißen soll, dass Sie wie ein Tiger im Käfig hektisch hin und her rennen sollen. Gehen Sie ruhig und sicher. Und dann bleiben Sie am besten immer mal wieder stehen. Sobald Sie Ihre Zuhörer dazu bringen, von links nach rechts und zurück zu schauen, verbinden sich deren Gehirnhälften. Wenn Sie sich nicht bewegen, dann hört man Ihnen irgendwann nur noch mit der linken (analytisch) oder mit der rechten (kreativ) Gehirnhälfte zu. Je nachdem worüber Sie gerade reden. Das bedeutet, dass Sie irgendwann nur noch 50 Prozent der Aufmerksamkeit haben.
- Wenn Sie steif stehen, kann es sehr sicher wirken, es kann aber auch unentspannt wirken. Am besten ist eine Kombination aus Gehen und Stehen. Wenn Ihnen das Gehen nicht so liegt, dann setzen Sie es nur selten ein oder lassen Sie es ganz bleiben. Das Wichtigste ist, dass Sie sich wohlfühlen.

- Niemand bekommt einen inhaltlichen Hänger (Blackout), wenn er sich bewegt. Weil die Bewegung alles im Fluss hält. Ist der Körper im Fluss, ist auch die Sprache im Fluss. Ich kann leider nicht garantieren, dass Sie dadurch nichts vergessen. Ich kann Ihnen aber garantieren, dass Ihnen beim Gehen immer etwas einfällt. Und da niemand weiß, worüber Sie reden wollten, wird den Zuhörern auch nicht auffallen, wenn Sie einen Punkt auslassen und flüssig über etwas anderes reden.
- Wichtig ist auch der Handschlag. Wenn Sie Ihre Hand total gerade halten, dann ist der Händedruck neutral. Wenn Sie Ihre Hand nach links kippen, dann zeigen Sie gleich, dass Sie hier das Sagen haben. Kippen Sie Ihre Hand nach rechts, sind Sie offen und es wird eine herzliche Begrüßung. Wichtig ist auch der Händedruck. Er darf nicht zu schlaff sein. Fest und sicher. Aber auch nicht zu kräftig. Niemand möchte mit zerquetschten Fingern aus dem Handschlag entlassen werden.
- Mit dem Augenkontakt bzw. Ihrem Blickwinkel entscheiden Sie, wie nah Sie Ihr Gegenüber kommen lassen. Wenn Sie mit jemandem neutral und auf Distanz reden, dann blicken Sie in ein Dreieck von der Stirnmitte bis zu den Augen. Aber nicht unterhalb der Augen. Wird der Kontakt herzlicher und näher, dann schauen Sie von der Stirn über die Augen bis zum Mund. Ganz gleich, ob Mann oder Frau. Es geht nicht darum, auf den Mund zu starren, sondern darum, dass Sie Ihren Blickwinkel erweitern. Sie zeigen, dass Sie nun auch das gesamte Gesicht Ihres Gegenübers interessiert. Wenn es dann richtig nah wird, dann schauen Sie von der Stirnmitte über die Augen, den Mund, bis hin zum Dekolleté. Nicht, um einer Dame auf den Busen zu schauen, sondern um sich auch für das Herz, für die Gefühle zu interessieren.
- Achten Sie darauf, wie viel Platz Sie auf dem Tisch einnehmen. Wenn Sie Ihre Unterlagen so ausbreiten, dass Ihr Gegenüber kaum Platz für seinen Kaffeebecher hat, dann zeigen Sie deutlich, wer hier das Sagen hat. Wenn Sie also jemanden herzlich empfangen möchten, dann lassen Sie ihm Platz. Im Raum und auf dem Tisch.
- Generell gilt: Fühlen Sie im Bauch genau das, was Sie rüberbringen möchten. Dann werden Sie auch überzeugend sein. Denn die Körpersprache passt sich den Gedanken an.
- Beim Gehen: Kinn zurück und Hüfte nach vorn. Einen Raum erst sehen und dann mit Größe durchschreiten.