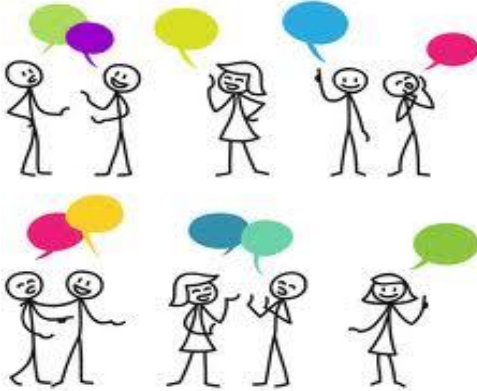


28. Dezember 2015



Die goldenen Gestik-Regeln: So redet Ihr Körper kräftig mit

Lassen Sie Ihren Körper mitreden! Machen Sie Ihre Arme, Ihre Hände zu Helfern für Ihren erfolgreichen Auftritt! Mit Gestik zeigen Sie Charakter. In unserer Gesellschaft ist Natürlichkeit gefragt. Die Charakterzüge des Sprechers oder Redners sollen klar in Erscheinung treten – je farbiger, desto besser. Daher hat die Körpersprache und folglich auch die Gestik eine besondere Bedeutung.

Mit Gestik kommunizieren Sie mehrdimensional. Das heißt, Sie vermitteln Ihre Aussage in Wort und Bild, und diese wird von Ihrem Gegenüber mit Ohr und Auge aufgenommen. Die Qualität Ihrer Kommunikation verbessert sich dadurch entscheidend. Während sich das Wort überwiegend auf sachliche Inhalte konzentriert, zeigt Ihre Gestik Emotionen und inneres Engagement und unterstreicht ganz einfach optisch gut darstellbare Inhalte.

Beherrzen Sie die goldenen Regeln erfolgreicher Gestik

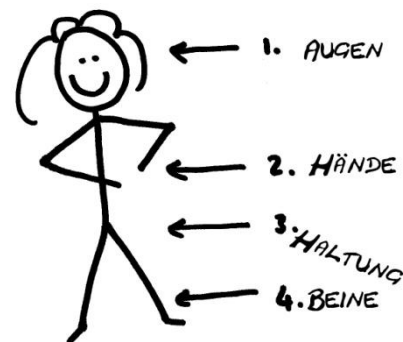
Ihre Gestik ist ein Teil Ihrer Persönlichkeit und trägt daher individuelle Züge. Trotzdem können einige Elemente allgemein gültig als Richtlinien und Erfolg versprechende Regeln festgelegt werden:

■ **Regel 1:**

Halten Sie die Hände stets oberhalb der Gürtellinie. Grund: So müssen Sie Ihre Hände nicht erst aus dem „Keller“ holen, um sie mitreden zu lassen!

■ **Regel 2:**

Sprechen Sie mit großzügigen Bewegungen, natürlich ohne wild zu gestikulieren. So bitte nicht: die Arme am Körper lassen und nur mit den Händen zucken.



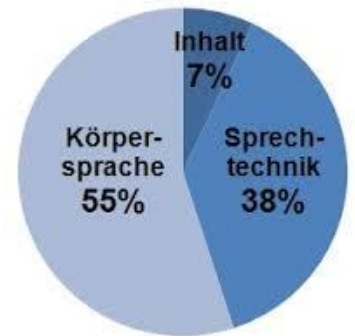
■ **Regel 3:**

Sorgen Sie für Arbeitsteilung Ihrer Hände. Bilden Sie in der Linienführung Ihrer Gestik auf einer Seite einen Schwerpunkt – rechts oder links. Effekt: Die eine Hand ist immer aktiv, die andere Hand nur bei Höhepunkten oder bei besonderen Akzenten.

■ **Regel 4:**

Lassen Sie die Hände nicht in der Hosentasche verschwinden. Die ruhende, passive Hand sucht oft, vor allem bei Männern, die schützende Hosentasche, in der sie dann schnell verschwindet. Erlaubt oder nicht erlaubt?

Die Bewertung hängt von der Situation, Person und vor allem vom Gesprächspartner ab. Faustregel: Nehmen Sie die Hand aus der Tasche, wenn Sie Zweifel haben, ob Ihr Gegenüber dies als ungehörig betrachten könnte!



■ **Regel 5:**

Falten Sie nicht die Hände hinter dem Rücken. Grund: Hinter dem Rücken gefaltete Hände werden oft als Signal dafür gewertet, dass Sie unsicher sind.

■ **Regel 6:**

Verschränken Sie nicht die Hände vor dem Bauch. Grund: Vor dem Bauch / der Brust gefaltete Hände oder Arme strahlen Passivität und Ablehnung aus. Dynamische und kommunikative Menschen setzen Arme und Hände so ein, dass sie nach vorn streben.

■ **Regel 7:**

Lassen Sie Ihre Hände mitreden. Grund: Hände können vieles ausdrücken. Sie können flehen, drohen, anfeuern, abwehren, beschwichtigen, einladen, zurückhalten.

