

4.2 Gestik: Welche Geschichte erzählen Ihre Hände?

Haben Sie schon einmal Schauspielern beim Proben zugeschaut oder gar selbst Theater gespielt? Dann haben Sie vermutlich auch erlebt, dass mit den Proben erst begonnen wird, wenn der Inhalt schon sitzt. Textkenntnis ist die Voraussetzung für den Probenstart. Der Fokus liegt dann auf dem Auftritt und dabei wird nichts dem Zufall überlassen. Jede Geste wird genau einstudiert, jede Bewegung sitzt. Als Ergebnis fügt sich alles zu einem harmonischen Ganzen, zu einer Vorstellung, die die Zuschauer begeistert und bewegt.

Und wie läuft üblicherweise eine Präsentationsvorbereitung ab? Für viele Redner ist diese bereits mit der Zusammenstellung der Inhalte abgeschlossen. Manche stellen darüber hinaus noch sicher, dass sie mit diesen auch vertraut sind. Dieser ausschließliche Fokus auf die Inhalte vernachlässigt einen wichtigen Bestandteil Ihrer Präsentation: die Tatsache, dass Ihr Körper mit Ihrem Publikum kommuniziert. Ständig. Und das nicht unbedingt in Ihrem Sinne. Ihre Gestik kann entscheidende Beiträge zur Wirksamkeit Ihrer Rede leisten. Im positiven Sinne unterstützt sie die Verständlichkeit Ihrer Worte. Im negativen Sinne drängt sie sich in den Vordergrund und lenkt von Ihren Inhalten ab. Setzen Sie Ihre Gestik daher bewusst ein und verleihen Sie Ihren Aussagen mit den folgenden zwei Schritten mehr Wirkung...

4.2.1 Vermeiden Sie alles, was ablenkt

Das Thema Gestik könnte man auch überschreiben mit „100 Arten, am effektivsten von Ihren Inhalten abzulenken“. Haben Sie sich schon mal Gedanken gemacht, was Ihre Hände während einer Präsentation dann tun, wenn sie nichts tun sollen? Wenn nicht, fangen Sie am besten gleich damit an:

Stellen Sie sich in Position vor Ihr imaginäres Publikum und halten gedanklich Ihren Vortrag: Sie machen gerade eine kurze Pause, bevor Sie zum nächsten Punkt übergehen. Wie stehen Sie da in dieser „Ruheposition“, also wenn Sie gerade nicht bewusst gestikulieren? Was machen Ihre Hände, wenn Sie sich unbeobachtet fühlen? Was sind Ihre Ticks? Ihre Nervosität muss irgendwo hin, und das äußert sich meist in Bewegungsenergie oder über Ihre Hände. Da gibt es viele Möglichkeiten. Hände beschäftigen sich gerne selbst und finden fast immer etwas, um damit zu spielen: den Knopf Ihres Jacketts, Ihre Brille, Ihren Ring, einen Stift, ja sogar Ihre Haare – und wenn gar nichts greifbar ist, spielen sie eben miteinander, sie reiben sich, verschränken sich oder machen Spiele mit den Fingern.

Fragen Sie hierzu auch gerne Freunde oder Bekannte, die Sie schon beim Präsentieren erlebt haben. Ideal ist, wenn es Videoaufnahmen von Ihnen während einer Präsentation gibt. Schauen Sie sich die Aufnahme an – am besten auch einmal ohne Ton, dann fällt die Konzentration auf Ihre Körpersprache leichter – und achten Sie bewusst darauf, was Sie mit Ihren Händen tun. Fällt Ihnen dazu etwas ein oder auf? Vielleicht sogar eine ganze Menge? Gratulation! Denn wenn Sie erst einmal wissen, was Sie tun, ist der erste Schritt bereits gemacht.

Jetzt kommen wir zum zweiten Schritt. Wie stellen Sie diese Gewohnheiten ab? Wie bringen Sie Ihre Hände dazu, nichts zu tun, wenn Sie nichts tun sollen? Stellen Sie sich nochmals in Ruheposition. Aufrecht, aber entspannt, die Füße etwa hüftbreit auseinander. Wo befinden sich Ihre Hände? Halten Sie eine oder beide Hände locker vor Ihren Körper? Das habe ich auch lange gemacht, ist ja auch praktisch, denn da habe ich meine Hände gleich da, wo ich sie brauche, wenn ich anfangen zu gestikulieren. Allerdings.... wenn Sie beide Hände vor den Körper halten, ist die Gefahr sehr groß, dass diese dann bald wieder anfangen, miteinander zu spielen. Und auch bei einer Hand vor dem Körper ist die Gefahr noch gegeben, dass sich diese an Ihrem Jackett-Knopf zu schaffen macht. Deshalb: Lassen Sie beide Hände ganz entspannt fallen, atmen Sie tief durch und lassen Sie Ihre Nervosität über die Fingerspitzen in den Boden abfließen. Wie fühlt sich das an?

Ungewohnt – und vielleicht auch, also ob Sie Ihren Zuhörern schutzlos ausgeliefert sind? Das ist am Anfang ganz normal; das macht nichts. Ich habe mich sehr unwohl gefühlt, als ich diese Haltung das erste Mal ausprobiert habe, und kam mir steif und gekünstelt vor. Der Aha-Effekt kam danach mit der Videoaufnahme. So souverän hatte ich davor noch bei keiner Präsentation gewirkt. Ich bemerke den Vorher-Nachher-Effekt oft sehr deutlich bei Teilnehmern meiner Seminare. Alleine der Fokus darauf, die Arme entspannt fallen zu lassen, reduziert die ablenkenden Bewegungen deutlich, die Gestik wird akzentuierter. Je häufiger Sie diese Haltung annehmen, desto natürlicher kommt Sie Ihnen bei Ihrer nächsten Präsentation vor, und desto leichter finden Sie wieder in diese Ausgangshaltung zurück. Diese Ruheposition hilft Ihnen auch gegen Nervosität: Immer, wenn Sie eine kurze Sprechpause haben, entspannen Sie sich, lassen Ihre Arme fallen, ganz schwer werden und atmen Sie tief durch. Das erdet Sie und Sie können damit auch einen Teil Ihrer Nervosität in den Boden atmen. Je mehr Sie üben, desto leichter wird es Ihnen fallen. Daher fangen Sie am besten gleich damit an. Und gehen noch einen Schritt weiter: Halten Sie eine Ihrer Präsentationen – oder Teile daraus – ganz in dieser Ruheposition. Völlig ohne Gesten. Damit machen Sie sich bewusst, wie sehr Ihre Gestik unbewusster und instinktiver Bestandteil Ihres Vortrages ist. Wenn Ihnen das gelingt, kommt Ihre Gestik wieder dazu – diesmal aber bewusst:

4.2.2 Tun Sie das, was unterstützt

„Ich mache meine Gesten lieber ganz spontan, das ist natürlicher“, bekomme ich öfter zu hören, auch von erfahrenen Rednern. Das Ergebnis sind dann häufig eintönige und wenig aussagekräftige Gesten, die zum Verständnis der Inhalte wenig beitragen. Auch mir ging es ähnlich zu Beginn meiner Vortragskarriere. Ich habe zwar schon immer lebhaft gestikuliert, meist war es jedoch dieselbe Handbewegung, mit der ich so ziemlich alle meiner Aussagen unterstützt habe. Damit wurde

vielleicht noch meine Begeisterung für meine Inhalte deutlich, mehr Nutzen hatten diese Bewegungen allerdings nicht.

Das muss nicht sein. Damit Ihre Gestik gezielt Ihre Aussagen unterstützt, gönnen Sie ihr die gleiche Aufmerksamkeit wie Ihren Inhalten. Suchen Sie die Schlüsselstellen Ihrer Präsentation heraus und machen Sie sich gezielt dazu Gedanken, welche Geste gerade diese Aussage unterstützt. Müssen Sie Ihren Mitarbeitern zum Beispiel unangenehme Nachrichten überbringen und sagen „Hier müssen wir einen Schnitt machen“, dürfen Sie auch mit der Handkante durch die Luft schlagen. Wenn Sie allerdings entschuldigend lächeln und Ihre Handflächen öffnen, wird Ihnen niemand abnehmen, dass Sie von der Notwendigkeit der Maßnahme überzeugt sind. Erzählen Sie von hoch gesteckten Zielen, ist eine große, nach oben gerichtete Geste glaubwürdig. Bleiben Ihre Arme dagegen dicht am Körper, wird kaum jemand mit Ihnen das Ziel in Angriff nehmen wollen. Probieren Sie verschiedene Varianten aus, um zu testen, welche Ihnen am meisten liegt und am besten geeignet scheint – und üben Sie diese ein.

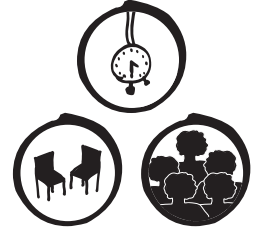
Will ich Ihnen damit sagen, dass Sie vor einem Vortrag Ihren Auftritt proben sollen? Ihre Gesten einstudieren und auswendig lernen sollen? Ja, genau das. Überlassen Sie bei Ihrem Auftritt nichts dem Zufall. Üben Sie, dass Ihre Hände nichts tun, wenn sie nichts tun sollen – und das sagen, was sie sagen sollen, wenn Ihre Aussagen Unterstützung benötigen. Fangen Sie mit einigen wenigen Schlüsselstellen an. Je geübter Sie sind, desto stärker können Sie während Ihrer gesamten Präsentation bewusst darauf achten, was Ihre Hände sagen. Ich probe meine Vorträge gerne in zwei Schritten: Beim ersten Durchlauf stelle ich sicher, dass ich mit den Inhalten vertraut bin. Beim zweiten experimentiere ich, wie ich meine Inhalte am besten körpersprachlich unterstützen kann. Sie können Gestik mit einer Fremdsprache vergleichen: Abwechslungsreiche Gesten können Sie wie Vokabeln lernen – und so nach und nach Ihr Repertoire erweitern.

Im folgenden Übungsteil experimentieren Sie zuerst mit Ihren Ausdrucksmöglichkeiten. Sie spielen mit Ihrer Gestik und reden mit Ihren Händen. Dann übertragen Sie das auf den Präsentationskontext und erweitern so spielerisch Ihren Gestik-Wortschatz.

Übungen

Lassen Sie Ihre Hände reden

Geräusch und Bewegung



Alle Spieler stehen im Kreis. Jeder überlegt sich eine individuelle Geräusch- und Bewegungskombination. Das kann zum Beispiel eine ausgestreckte Hand mit einem „Tsss“-Laut sein oder zwei zur Schale geformte Hände mit einem singenden Ton. Dies wird im Folgenden Geräusch-Bewegung oder einfach Kombination genannt. Ein Spieler beginnt und gibt seine persönliche Geräusch-Bewegung seinem rechten Nachbarn weiter. Dieser macht seine eigene Geräusch-Bewegung zu seinem rechten Nachbarn. So geht es einige Runden gegen den Uhrzeigersinn im Kreis herum. Damit kommt jeweils zwischen zwei Spielern immer dieselbe Kombination vor.

Hat jeder seine Geräusch- und Bewegungskombination verinnerlicht, startet die zweite Stufe: Ein Spieler gibt seine Geräusch-Bewegung wieder an seinen rechten Nachbarn weiter. Dieser macht nun zuerst – zum linken Nachbarn gewandt – dessen Kombination nach. Achten Sie darauf, diese sowohl stimmlich als auch von der Bewegung so genau wie möglich zu imitieren. Dann wendet er sich um und gibt wieder seine persönliche Kombination an den rechten Nachbarn weiter. Auch das wird einige Runden gespielt.

Wenn das gut funktioniert, folgt die dritte Stufe: Der erste und der zweite Spieler machen die Geräusch-Bewegung von Spieler eins nun nicht nacheinander, sondern gleichzeitig. Dann dreht sich der zweite Spieler zu seinem rechten Nachbarn – also dem dritten Spieler im Kreis – um, und diese beiden machen die Kombination des zweiten Spielers wieder synchron. So geht es wieder reihum. Das gelingt nicht immer sofort und ist in den ersten Runden oft noch etwas zeitversetzt. Ich bin aber immer wieder erstaunt, wie schnell die Spieler in ihren Rhythmus finden, und das tatsächlich zeitgleich klappt. Wiederholen Sie die Übung mit wechselnden Partnern und neuen Kombinationen.

Kreativität

Geschichte

Emotion

Stimme

Gestik

Raum

Haltung

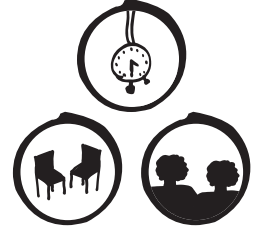
Blick

Empfang

Ziel: Sie experimentieren mit Ihrer Gestik und Ihrer Stimme und probieren die Vielfalt von Gesten und Geräuschen aus. Damit erweitern Sie Ihren Gestik- und Geräuschfundus, ohne sich von den Bedingungen einer Präsentation beschränken zu lassen. Sie üben, aufeinander zu hören und gemeinsam zu agieren.

Tipp: Was fällt Ihnen zuerst ein, ein Geräusch oder eine Geste? Probieren Sie beide Reihenfolgen aus: Lassen Sie sich von einer Geste zu einem passenden Geräusch inspirieren und umgekehrt. Versuchen Sie beim dritten Schritt nicht, die Gemeinsamkeit durch Kommando oder Kopfnicken zu erreichen. Schauen Sie sich an und versuchen Sie zu spüren, wann der Partner beginnt. Lassen Sie sich überraschen, wie gut das funktioniert.

Der magische Ball



Alle Spieler stehen im Kreis. Einer beginnt und holt sich aus der Luft einen imaginären, magischen Ball. Diesen wirft, schiebt oder schießt er einem Mitspieler mit dem Kommentar zu: „Das ist ein Fußball“. Dieser fängt den Fußball oder stoppt ihn mit dem Fuß. Bei ihm verwandelt sich der Fußball auf magische Weise in einen anderen Ball. Diesen gibt (bzw. wirft, stupst...) er entsprechend an einen anderen Mitspieler weiter mit einer Beschreibung, etwa „Das ist ein Luftballon“. Nehmen Sie Kontakt zu Ihrem Mitspieler auf, dem Sie Ihren Ball zuspielen. Schauen Sie ihn an und stellen Sie sicher, dass er Ihnen seine Aufmerksamkeit widmet und der Ball damit auch bei ihm ankommt. Den Begriff „Ball“ können Sie weit interpretieren. Das darf auch eine Frisbee sein oder ein Pfeil, den Sie mit dem Bogen abschießen und der von Ihrem Mitspieler mit der Hand gefangen wird. Wenn Sie gleichzeitig auch Ihre Kreativität trainieren wollen, lassen Sie jeden Ball nur einmal vorkommen. Diese Übung eignet sich auch gut als Partnerübung.

Ziel: Das ist eine schöne Aufwärmübung für das Thema Gestik, bei der Sie nebenbei auch Blickkontakt üben und Ihre Kreativität trainieren können. Die verschiedenen Bälle motivieren zu einer Vielfalt an Bewegungen: Einen Federball werden Sie anders weitergegeben als zum Beispiel einen schweren Medizinball.

Tip: Spielen Sie mit dem Ball. Einen Gummiball können Sie hüpfen lassen, bevor Sie ihn werfen. Einen Fußball können Sie mit beiden Armen, nur Ihren Händen oder mit Ihrem Kopf stoppen. Ein einziger Ball kann mit sehr verschiedenen Bewegungen angenommen werden. Wenn die Teilnehmer geübt sind, können Sie die Ballweitergabe auch ohne Ansage versuchen. Erraten Sie anhand der Bewegung, um was für einen Ball es sich handelt. Übertreiben Sie bei der Gestik, dann ist die Gestalt des Balles deutlicher zu erkennen.

Kreativität

Geschichte

Emotion

Stimme

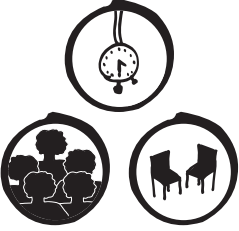
Gestik

Raum

Haltung

Blick

Empfang



Sein oder nicht sein

Alle Spieler stehen im Kreis. Ein Spieler fängt an und sagt mit beliebiger Geste zu seinem Nachbarn „Sein“. Dieser prägt sich die Geste so genau wie möglich ein, wendet sich an seinen anderen Nachbarn mit dem Wort „oder“ und imitiert dabei die Geste seines Vorgängers so präzise wie möglich. Der dritte gibt die Geste mit dem Wort „nicht“ ... ebenfalls weiter. Sie erraten schon, wie es weitergeht? Richtig: „sein“ „das“ „ist“ „hier“ „die“ „Frage“. Danach geht es wieder von vorne los: „Sein“ „oder“ ... und so weiter. Lassen Sie dieselbe Geste ruhig ein paar Runden durchlaufen. Danach darf ein anderer Spieler mit einer neuen Geste starten. Nehmen Sie gerne eine Geste, die Sie auch bei Präsentationen häufig verwenden.

Kreativität

Geschichte

Emotion

Stimme

Gestik

Raum

Haltung

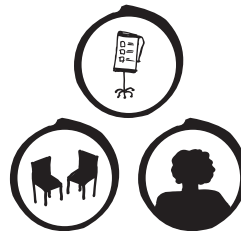
Blick

Empfang

Ziel: Sie lernen, genau zu beobachten und Ihre Gesten sehr bewusst auszuführen. Durch die genaue Beobachtung und Imitation können Sie Ihr Repertoire erweitern und Ihnen sonst ungewohnte Gesten ausprobieren.

Tipp: Achten Sie auch auf Details. Übernehmen Sie neben der Bewegung der Hände auch die Körperhaltung, die Stellung der Füße, den Blick. Übernehmen Sie die Gestik nur von Ihrem direkten Vorgänger und lassen Sie sich nicht davon beeinflussen, was die Spieler davor gemacht haben. So ist es sehr interessant zu beobachten, wie sich die Geste – ähnlich wie bei der „stillen Post“ das Wort oder der Satz – allmählich verändert.

Pantomimisch mit Gegenständen arbeiten



Impro pur: Das Schöne am Improtheater ist, dass Ihnen alle Gegenstände zur Verfügung stehen, die Sie sich vorstellen können. Gerade bei Anfängern erlebe ich es oft, dass diese einfach aus der Luft gegriffen werden und auch wieder dorthin verschwinden. Sobald sie nicht mehr gebraucht werden, wendet sich die Aufmerksamkeit der Spieler – und damit auch der Fokus der Zuschauer – davon ab, ihre Hände gehen unmittelbar in andere Gestik über, der Gegenstand löst sich in Luft aus. Das ist schade, denn Sie können auch imaginären Gegenständen mehr Gestalt geben: Nehmen Sie den imaginären Gegenstand (z. B. ein Buch) bewusst vom Boden oder aus dem Schrank in die Hand, anstatt es aus der Luft zu greifen. Öffnen Sie es, blättern Sie darin, schließen Sie es wieder und legen Sie es auf den Couchtisch nebenan. Wenn Sie nun darauf achten, nicht durch den Tisch zu laufen, können Ihre Zuschauer das Buch – und den Tisch – noch „sehen“. Üben Sie das mit verschiedenen Gegenständen. Machen Sie sich bewusst, wie sie diese halten. Ich sehe es oft auf der Bühne, dass zum Beispiel ein Telefon imitiert wird, indem kleiner Finger und Daumen ausgestreckt und die drei mittleren Finger nach innen gekrümmt werden. Halten Sie so Ihr Smartphone, wenn Sie telefonieren? Eher nicht. Nehmen Sie ein Sektglas in die Hand: Ihre Finger berühren sich dabei nicht. Wenn Sie zu zweit oder zu mehreren sind, nutzen Sie gemeinsam einen Gegenstand: Legen Sie Ihr Smartphone auf den Tisch – Ihr Partner nimmt es genau von dort auf, wo Sie es abgelegt haben, tippt etwas ein, zeigt Ihnen vielleicht ein Video. Als Gruppe können Sie diese Übung als Aufwärmübung nutzen: Stellen Sie sich im Kreis auf, einer beginnt, nimmt einen Gegenstand auf, macht etwas mit ihm und gibt ihn seinem Nachbarn. Dieser kann diesen Gegenstand auch wieder weitergeben oder aber ihn irgendwo ablegen und einen neuen Gegenstand aufnehmen, etwas damit machen und ihn seinem anderen Nachbarn weitergeben. Sagen Sie, um was für einen Gegenstand es sich handelt.

Kreativität

Geschichte

Emotion

Stimme

Gestik

Raum

Haltung

Blick

Empfang

Spielen Sie das einige Runden und versuchen Sie dann gemeinsam nachzuvollziehen, welcher Gegenstand wo steht. Das ist auch ein gutes Gedächtnistraining.

Präsentation: Gegenstände nur durch Pantomime zu nutzen, kann auch Ihre Präsentation würzen. Stoßen Sie zum Beispiel auf einen Ehrengast an, können Sie Ihr fiktives Sektglas von dem Tischchen nehmen und anstoßen. Stellen Sie es danach wieder ab – neben Ihr Wasserglas. Ganz zum Ende können Sie es nochmals in die Hand nehmen. Aber merken Sie sich, wo Sie es hingestellt haben.

Ziel: Sie lernen, Gegenstände durch Gestik sichtbar zu machen. Spar- sam in Präsentationen eingesetzt, ergibt das einen sehr wirkungs- vollen Effekt.

Tipp: Das ist auch eine hervorragende Übung für zwischendurch: Nehmen Sie einen realen Gegenstand in die Hand, machen etwas mit ihm, stellen ihn ab – und machen Sie dann dieselben Bewegungen ohne den Gegenstand.

Gesten zu Begriffen suchen



Die Ausdrucksmöglichkeiten Ihrer Hände haben Sie nun deutlich erweitert; setzen Sie diese Vielfalt für Ihre nächste Präsentation ein. Sofern Sie gerade an einer arbeiten, gehen Sie diese durch und streichen Sie die Aussagen an, die Ihnen besonders wichtig sind. Stellen Sie sich hin und probieren für den jeweiligen Satz oder Halbsatz verschiedene Gesten aus. Übertreiben Sie ruhig, noch bekommt das ja niemand mit (außer vielleicht Ihrem Teddybären oder den Aquarienfischen). Probieren Sie so aus, welche Geste am wirkungsvollsten Ihre Aussage unterstützt. Machen Sie diese Übung auch mit einem Partner oder einer kleinen Gruppe und lassen Sie sich von Ihrem Publikum Feedback geben, was am besten wirkt. Auch ohne konkrete Präsentation können Sie an Ihrem Gesten-Wortschatz arbeiten: Schreiben Sie von Ihnen häufig genutzte Worte oder Kernsätze aus Ihrem Themenbereich auf Karteikärtchen. Sie können auch die Begriffe im Anhang (s. Seite 272 – 273) nutzen. Suchen Sie für diese Begriffe gezielt Gesten, die die jeweilige Bedeutung am besten unterstützen. Auf Seminaren mache ich diese Übungen gerne in Zweier- oder Dreiergruppen. Am Ende stellt jede Gruppe zu jedem Begriff Ihren Favoriten vor. Es ist immer wieder schön zu sehen, wie vielfältig die hieraus entstehenden Gesten sind.

Ziel: Sie üben, Ihren Gestik-Wortschatz für konkrete Vortragssituationen zu erweitern. Gesten, die Sie sich vorher überlegt haben und die Sie beim Probehaltan Ihrer Präsentation bewusst einsetzen, fallen Ihnen dann auch eher in der Live-Situation während des Vortrages ein.

Tipp: Probieren Sie ALLES aus – und schränken Sie sich nicht schon vorher ein mit Gedanken wie „Das wirkt albern“ oder „Das kann ich vor meinem Chef nicht bringen“. Müssen Sie ja auch nicht. Jetzt sind Sie in der Testphase, jetzt dürfen und sollen Sie übertreiben. Vielleicht bringt Sie das auf ganz neue Ideen, die dann auch für Ihren Chef geeignet sind.

Kreativität

Geschichte

Emotion

Stimme

Gestik

Raum

Haltung

Blick

Empfang