



Sonntagspredigt. Ein alter Handwerksmeister scheint ein besonders aufmerksamer Zuhörer zu sein. Dem Pfarrer fällt auf, dass er Sonntag für Sonntag unter der Kanzel sitzt und geradezu andächtig zu ihm hoch schaut. „Sagen Sie mal“, fragt er eines Tages den Alten nach der Messe, „können Sie mich denn immer auch gut verstehen?“ „Ach Herr Pfarrer“, antwortet der Alte, „mit dem Verstehen ist es nicht mehr weit her bei mir. Aber ich sehe Ihnen ja so gerne zu.“

### Imitieren Sie keine Windmühlen

Ihre Gesten sind nur dann wirkungsvoll, wenn Sie sparsam damit umgehen. Wussten Sie, dass Menschen bis zu 270 000 verschiedene Gesten produzieren können? Welch vielfältige Möglichkeiten zu nuancieren! Vermeiden Sie deshalb nichts sagende „Wischiwaschi-Gesten.“

Es ist nutzlos, sich vor den Spiegel hinzustellen und bestimmte Idealgesten einzustudieren. Die gibt es nicht. Ihr eigenes Repertoire an Gesten reicht völlig aus. Je größer Ihr Selbstbewusstsein, desto mehr werden Sie es ausschöpfen. Aufgepappte Gesten wirken unecht und lächerlich.

### Zusammenfassung:

1. Unterstreichen Sie das gesprochene Wort ab und zu durch eine dazu passende Geste. Gestik gehört zum natürlichen Sprechen. Aber Vorsicht vor Übertreibung!
2. Klammern Sie sich nicht mit beiden Händen am Pult fest. Legen Sie Ihre Hände locker aufs Pult (nicht aufstützen).
3. Wenn Sie Gesten machen, sollten sich diese oberhalb der Gürtellinie abspielen.
4. Wenn Sie Ihre Arme nach vorne strecken, verkürzen Sie die Distanz zu Ihren Zuhörern. Vermeiden Sie zu kleine Bewegungen, zuckend geführt vom Handgelenk und unterhalb der Gürtellinie.
5. Gesten wirken nur oberhalb der Gürtellinie.
6. Setzen Sie zuerst die Geste ein und dann das Wort. Niemals umgekehrt!
7. Vermeiden Sie behelrende Stech- oder Drohgesten mit dem Zeigefinger.



Iranischer Präsident Mahmud Ahmadinedschad: Dominante Menschen setzen gerne den Zeigefinger ein.

### Verräterische Fingerspiele

- Bewerbungsgespräch. Eine junge Dame wartet im Vorzimmer. Nervös öffnet und schließt sie das Armband ihrer Uhr.
- Meeting. Der Teamleiter sitzt scheinbar ruhig und gelassen da. Aber bei näherem Hinsehen kann man feststellen, dass er seine Zigarette seltsam raucht. Er tippt sie laufend an den Rand des Aschenbechers, um die Asche abzustreifen. Aber an der Zigarette befindet sich überhaupt keine Asche.
- Gesellschaftlicher Empfang. Der Gastgeber hält eine kleine Begrüßungsansprache. Wiederholt streichelt er seinen Bart.

Die Psychologie nennt solche „Fingerspiele“ Übersprungshandlungen. Es sind kleine, scheinbar nicht zur Situation passende Bewegungen, die wir im Augenblick eines inneren Konflikts ausführen. Beispiele dafür sind:

- der Sportler, der unmittelbar vor Beginn eines wichtigen Wettkampfes intensiv Kaugummi kaut;
- der Manager, der seine Brille mit dem Taschentuch säubert, bevor er in einer Sitzung eine schwierige Frage beantwortet;

- der Schüler, der an seinen Nägeln beißt;
- der Dozent, der seine Papiere auf dem Rednerpult fortgesetzt neu ordnet.



**Verräterische Selbstberührung**

Der englische Zoologe Desmond Morris hat Hunderte von sogenannten „Hand-Kopf-Selbstberührungen“ untersucht. Er wollte herausfinden, „mit welchen Bewegungen man sich als Erwachsener in dieser Stressgesellschaft am häufigsten ein wenig Trost und Beruhigung verschafft“.

Das Ergebnis: Am meisten verbreitet ist die „Kieferstütze“, gefolgt von der „Kinnstütze“, der „Haarberührung“, der „Wangenstütze“, der „Mundberührung“ und der „Schläfenstütze“. Frauen, so fiel ihm auf, fassen sich doppelt so oft an die Haare wie Männer. Die wieder stützen doppelt so oft wie Frauen eine Schläfe in die Hand – besonders in Augenblicken der Konzentration oder Langeweile.

Lügen kann der Mensch, so Morris, nur mit Worten, niemals aber mit dem ganzen Körper. Irgendeine Übersprungshandlung werde ihn meist verraten. *„Wenn ein Politiker mit dem Finger in die Luft sticht, während er von friedlicher Koexistenz spricht, dann sollten wir seiner Handbewegung Glauben schenken und nicht dem, was er sagt.“*

### „Tummelplatz“ Rednerpult

Überrascht es Sie jetzt noch, dass auch das Rednerpult ein wahrer Tummelplatz für solche „Selbstberührungen“ ist? Viele Redner entwickeln dort ganz merkwürdige Gewohnheiten:

- Kratzen am Kopf;
- Zupfen am Ohrläppchen;
- Berühren der Nase;
- Griff zur Brille;
- Streichen des Bartes;
- Reiben der Hände usw.

Wenn Sie nur ab und zu solche Übersprungshandlungen ausführen, ist das ok. Störend wirken sie nur dann, wenn sie massiert auftreten. Wenn Sie also während des gesamten Vortrages die Hand in der Hosentasche vergraben. Wenn Sie permanent die Brille auf und ab nehmen. Wenn Sie pausenlos imaginäre Flusen von Ihrem Sakko zupfen.

