

**Das kleine Handbuch der
Rhetorik ²¹⁰⁰**

**Körpersprache einsetzen
Mit Händen und Füßen
sprechen**

Horst Hanisch

© Erste Auflage: 2017 by Horst Hanisch, Bonn

Gelistet im Katalog der Deutschen Nationalbibliothek.

Der Text dieses Buches entspricht der neuen deutschen Rechtschreibung.

Die Verwertung der Texte und Bilder, auch auszugsweise, ist ohne Zustimmung des Autors urheberrechtswidrig und strafbar. Dies gilt auch für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmung und für die Verarbeitung mit elektronischen Systemen.

Die Ratschläge in diesem Buch sind sorgfältig erwogen, dennoch kann eine Garantie nicht übernommen werden. Eine Haftung des Autors und seiner Beauftragten für Personen-, Sach- und Vermögensschäden ist ausgeschlossen.

Aus Gründen der einfacheren Lesbarkeit wird auf das geschlechtsneutrale Differenzieren, zum Beispiel Mitarbeiter/Mitarbeiterin weitestgehend verzichtet. Entsprechende Begriffe gelten im Sinne der Gleichbehandlung für beide Geschlechter.

Idee und Entwurf: Horst Hanisch, Bonn

Lektorat: Alfred Hanisch, Bonn; Annelie Möskes, Bornheim

Layout und Gestaltung: Guido Lokietek, Aachen; Horst Hanisch, Bonn

Umschlaggestaltung: Christian Spatz, engine-productions, Köln; Horst Hanisch, Bonn

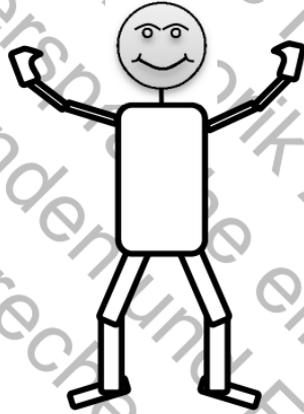
Zeichnungen: Horst Hanisch, Bonn

Herstellung und Verlag: Books on Demand GmbH, Norderstedt

ISBN: 978-3-7448-3945-7

**Das kleine Handbuch der
Rhetorik²¹⁰⁰**

**Körpersprache einsetzen
Mit Händen und Füßen
sprechen**



Das kleine Handbuch der
Auszug aus
Rheumatik 2100
Körpersprache einsetzen
Mit Händen und Füßen
sprechen
von Horst Hanisch

Inhaltsverzeichnis

INHALTSVERZEICHNIS	5
EINLEITUNG.....	9
<i>„Mit Händen und Füßen sprechen“</i>	<i>9</i>
TEIL 1 – SPRACHE DES KÖRPERS UND KONGRUENTE	
BOTSCHAFTEN	11
DER KÖRPER SPRICHT SEIT EWIGKEITEN.....	12
<i>Körpersprachlich gewinnend auftreten</i>	<i>12</i>
DIE SPRACHE DES KÖRPERS	17
<i>Verbale und nonverbale Kommunikation.....</i>	<i>17</i>
<i>Ständige Kommunikation auch in ‚kritischen‘</i>	
<i>Situationen</i>	<i>18</i>
<i>Ständige Kommunikation sichert das gesellschaftliche</i>	
<i>Überleben</i>	<i>19</i>
<i>7 Sekunden entscheiden über Sympathie.....</i>	<i>19</i>
<i>Das erste Erscheinen des Redners</i>	<i>20</i>
<i>Deutung nonverbaler Signale.....</i>	<i>21</i>
<i>Die menschliche Ausstrahlung – das Menschometer .</i>	<i>24</i>
<i>Beeinflussung des Menschometers</i>	<i>25</i>
<i>Mimik</i>	<i>26</i>
<i>Lächeln entwaffnet.....</i>	<i>27</i>
<i>Gestik, Motorik.....</i>	<i>28</i>
<i>Nonverbale Fragen und Antworten.....</i>	<i>30</i>
SPRACHE UND KÖRPERSPRACHE	31
<i>Die 7/93-Regel</i>	<i>31</i>
<i>Reden ohne Pult</i>	<i>32</i>
<i>Das kleine ABC der Körpersprache in Bezug auf</i>	<i>33</i>
<i>Gesichtsausdruck.....</i>	<i>35</i>
<i>Die entscheidenden ersten 7 Sekunden.....</i>	<i>35</i>
<i>Subjektiver erster Eindruck.....</i>	<i>36</i>
<i>Greifbare, nicht-greifbare und persönliche</i>	
<i>Komponenten</i>	<i>37</i>
<i>Körperdistanz – Distanzzonen</i>	<i>38</i>

<i>Distanzwolken</i>	40
<i>Privatdistanz und Un-Person</i>	41
<i>Gebietsbereich</i>	42

TEIL 2 – GESTEN MACHEN DAS GESAGTE GREIFBAR43

DAS VORGETRAGENE ‚BEGREIFEN‘	44
<i>Stinkefinger und Victory-Zeichen</i>	44
<i>Lebhafter Einsatz von Gesten</i>	46
<i>Gesten verbinden</i>	48
DIE GESTIK	49
<i>Mit Hand und Fuß reden</i>	49
<i>Wohin mit den Armen und Händen beim Reden?</i>	50
<i>Die Arme in Bewegung</i>	53
<i>Lasst die Hände sprechen</i>	54
<i>Unwillkürliche Geste</i>	57
<i>Willkürliche Geste</i>	57

IM AUSLAND WIRD EINE ANDERE SPRACHE DES KÖRPERS

GESPROCHEN	60
<i>Körpersprachliche Missverständnisse vermeiden</i>	60
<i>Unterschiedliche Deutung bei Finger und Hand</i>	60
<i>Unterschiedliche Deutung bei Arm und Oberkörper</i> ...	64
<i>Unterschiedliche Deutung bei Kopf und Körper</i>	65
<i>Missverstehen bei ausländischen Gesprächspartnern</i>	67

TEIL 3 – LÜGT DER BLICK ODER VERRÄT DAS FALSCH LÄCHELN?69

AUGENKONTAKT HALTEN	70
<i>Auf den Augen-Blick kommt es an</i>	70
BLICKKONTAKT	72
<i>„Schau mir in die Augen“</i>	72
<i>Lächeln – und trotzdem ein Bösewicht?</i>	73
<i>Das ‚echte‘ Duchenne-Lächeln</i>	73
<i>Action Units</i>	74
<i>Das biometrische Überwachungssystem</i>	75
<i>Die unwillkürliche Veränderung der Pupillen</i>	76
<i>Die Stellung der Augen</i>	77

Inhaltsverzeichnis

<i>Vor großem Publikum auf der Bühne</i>	79
<i>Grundemotionen – Von Freude bis Traurigkeit</i>	80
<i>Physiognomie</i>	83
LÜGT DIE KÖRPERSPRACHE?	84
<i>Oder lügt nur das gesprochene Wort?</i>	84
<i>Hinweise zur Deutung der Körpersprache</i>	85
<i>Reaktion auf Aktion</i>	86
AUSLEITUNG	87
<i>„Die Kunst, den Körper passend sprechen zu lassen“.</i>	87
STICHWORTVERZEICHNIS	89
KNIGGE ALS SYNONYM	92
UMGANG MIT MENSCHEN	92

Das Kleine Auszug aus
Körpersprache 2100
Mit Händen einsetzen
sprechen und Füßen
von Horst Hanisch

Die Gestik

Mit Hand und Fuß reden

Manch ein Redner will ein fesselndes Thema bieten, steht aber angewurzelt da wie eine 200-jährige Eiche. Je länger die Präsentation dauert, desto eintöniger und langweiliger wirkt der Redner auf seine Zuhörer.

Andere wiederum springen auf der Bühne hin und her, als seien sie von einer Herde Ameisen überfallen. Die Präsentation wirkt dadurch unruhig und bringt die Zuhörer durcheinander. Eine Kombination beider Verhaltensmuster scheint in den meisten Fällen angebracht.

Unpassende Kleidung behindert den guten Einsatz von Gesten

Um Gesten vernünftig einsetzen zu können, soll sich der Präsentierende ‚frei‘ bewegen können. Damit ist gemeint, dass er weder räumlich (zum Beispiel hinter einem Pult) ‚gefesselt‘ steht, noch durch seine Kleidung in seiner Bewegungsfreiheit eingeschränkt wird. Deshalb wird er passende Kleidung bevorzugen.

- Die Kleidung passt zum Redeanlass.
- Sie passt zum Redethema.
- Das Publikum soll nicht durch die Kleidung abgelenkt werden, sondern soll sich auf den Redehalt konzentrieren.

Die Kleidung soll also der Zielgruppe, aber auch dem Anlass angepasst sein. Damit Sie sich bestens entfalten können, sollten Sie sich in Ihrer Kleidung wohlfühlen. Zu eng geschnittene Kleidung oder Ärmel, die beim Ausstrecken des Armes fast bis zu den Ellbogen hoch rutschen, behindern den gezielten Einsatz Ihrer Gesten.

Auch wenn Sie zu starkem Schweiß neigen und sich dadurch Schweißflecken bilden, kann Ihnen das in Ihrer freien Entfaltung erhebliche Nachteile bringen.

Betrachten wir uns die Armhaltung. Eine gute Haltung der Arme unterstützt das Gesagte. Achtung: Arme nicht verschränken, besonders nicht zu Beginn der Präsentation. Die Arme sollen nicht verschlossen vor dem Körper liegen, da diese Haltung gerne als ‚Blockade‘ gewertet wird.

Wohin mit den Armen und Händen beim Reden?

Die Arme liegen vor der Brust.

Diese Körperhaltung wird als Reaktion auf eine vorangegangene Aktion in der Regel negativ bewertet. Die betreffende Person verschließt sich, vielleicht verspürt sie Angst, Hemmungen oder ein Unwohlsein und versucht daher aus dieser Furcht heraus, einen vermeintlichen Angriff abzuwehren.



Die Arme sind in die Hüfte gestemmt.

Der Sprechende versucht, sich stärker und größer zu machen als er ist. Gleichzeitig hält er sich an sich selbst fest. Zum einen entspricht sein Verhalten einem Imponiergehabe, zum anderen wird Entrüstung ausgedrückt: „Also, das sage ich Dir aber!“



Ein Unterarm wird mit einer Hand gehalten.

Eine gewisse Unsicherheit ist spürbar. Der Sprechende versteckt sich hinter sich selbst.

Er hält sich sozusagen an sich selbst fest. Da er Halt sucht, scheint er schwach zu sein.



Teil 2 – Gesten machen das Gesagte greifbar

Beide Hände liegen ineinander und bilden die Bitte-Haltung.

Die Finger werden ineinander verflochten. „Bitte tut mir nichts.“ „Stellt mir keine Fragen, die ich nicht beantworten kann.“ Diese Gestik wirkt nicht unbedingt stark.



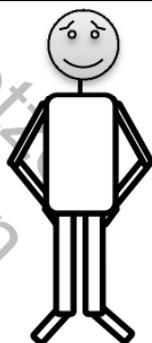
Eine Hand steckt in der Hosentasche.

Das soll lässig wirken. Nach heutigen Umgangsformen erlaubt, wenn sie hin und wieder gezeigt wird; allerdings nicht in den ersten Minuten. Auf den Zuhörer wirkt diese Körperhaltung dann als leicht arrogant.



Beide Hände stecken in den Hosentaschen.

Diese Haltung wird nach wie vor als sehr unhöflich und arrogant gewertet. Die Person will zeigen, dass sie die Situation beherrscht, ist in Wirklichkeit aber wahrscheinlich sehr nervös.



Beide Arme liegen hinter dem Rücken. Die Hände halten aneinander fest.

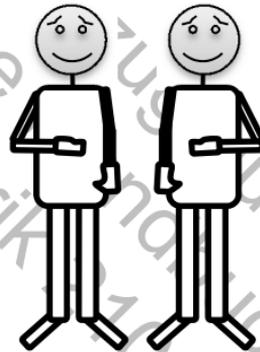
Die Hände werden vor dem Zuhörer versteckt. Dadurch kann der Zuhörer nichts mehr aus der Gestik ablesen. Es soll heißen: „Ich bin brav – und höre aufmerksam zu.“ Auf Dauer wirkt diese Haltung allerdings zu unterwürfig und wirkt schwach.



Ein Arm liegt angewinkelt vor dem Körper.

Ein Arm ist angewinkelt und die Hand wird ungefähr in Höhe des Bauches gehalten. Gilt als leicht schützende Haltung, wirkt aber nicht unangenehm auf die Zuhörer.

Beide Arme können hin und wieder gewechselt werden.



Mit der Präsentation (und der entsprechend passenden Gestik) erst dann beginnen, wenn Redner und Publikum bereit sind. Geben Sie Ihren Zuhörern ein wenig Zeit, sich zu sammeln.

Achten Sie besonders auf die Haltung Ihrer Hände. Keine Faust, keine gestreckten Finger (besser: leicht gekrümmte Hand = Annahme und Darbietung). Mit den Fingern und Händen und damit auch mit der zur Faust gekrümmten Hand können Sie sehr viel ausdrücken. Infolgedessen können diese Gesten auch unterschiedlich bewertet und missverstanden werden.

Deshalb: Vorsicht mit Handbewegungen dieser Art. Aber nicht aus lauter Furcht gar keine Gestik einsetzen. Sonst verlieren Sie Ihre menschliche Ausdruckskraft beziehungsweise Ihr überzeugtes Auftreten.

Teil 2 – Gesten machen das Gesagte greifbar

Bejahende und verneinende Gesten

Verallgemeinernd gilt: Bejahende Gesten nach oben zum Körper ausführen und verneinende Gesten nach unten und vom Körper weg. Und: Übertreibend – große Gesten; bescheiden – kleine Gesten.

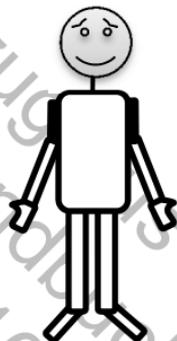
Wie bei vielen anderen Dingen auch, scheint der ‚Goldene Mittelweg‘ in unseren Breitengraden die beste Umsetzung zu sein.

Die Arme in Bewegung

Enge Armbewegung bei der Gestikulation.

Die wenig ausholende Armbewegung während des Sprechens, Vortragens und Gestikulierens zeigt ein gewisses Maß an Unsicherheit.

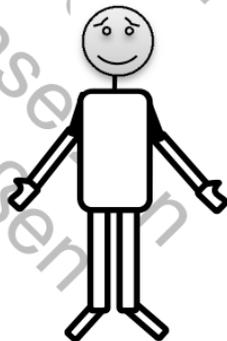
Der Arm ist immer in der Nähe des Körpers und bereit, diesen bei einem vermeintlichen Angriff schnell zu schützen.



Die Arme sind nach vorn ausgestreckt.

Die Person verkürzt durch das Vorstrecken der Hände die Distanz zum Gesprächspartner. Das ist positiv zu werten.

Diese Körperhaltung sagt: „Sei herzlich willkommen.“ Oder: „Komme zu mir.“



Lasst die Hände sprechen

Die Hände bilden ein Spitzdach.

Zeigen die Fingerspitzen beim Spitzdach nach oben, so kann diese Haltung Arroganz ausdrücken: „Jetzt höre mal zu!“ Zeigen die Fingerspitzen des Daches zum Gegenüber, ist mit einem verbalen Angriff zu rechnen.



Die Hände bilden eine Raute beziehungsweise ein Boot.

Die Hände liegen nahe am Körper an. Die beiden Daumen zeigen nach oben und bilden eine Spitze. Die anderen Finger zeigen nach unten, berühren die Fingerspitzen der anderen Hand und bilden damit ein Dreieck nach unten.

Für die Haltung ist es gleich, ob die zusammengeführten Hände mit den Fingerspitzen nach unten oder in Richtung Zuschauer zeigen. Die Bedeutung bleibt identisch.

Die Geste zeigt den Grundriss eines Bootes, das vom Kapitän gelenkt wird. Die beiden Daumen stehen stellvertretend für den Redner. Das Boot (der Redehalt) gelangt dahin, wohin es der Kapitän bewusst steuert.

Obwohl sie harmlos aussieht, ist diese Geste eine starke, da sie Störungen oder Zwischenrufe nicht zulässt. Zu Beginn einer Rede passt sie sehr gut. Danach sollte sie aufgelöst werden, da sich der Zuschauer gegebenenfalls bedroht fühlen könnte.



Teil 2 – Gesten machen das Gesagte greifbar

Die Hände werden aneinander gerieben.

Die Person ist selbstsicher und gut gelaunt. Das Geschäft gilt als ‚gemacht‘. Eine typische Gestik bei Verkäufern, denen eben ein Geschäftsabschluss gelungen ist. Meist wird diese Bewegung durch einen positiven Gesichtsausdruck, wie ein verschmitztes Lächeln, verstärkt.

Früher war diese Haltung bei Verkäufern zu sehen, sobald ein Kunde den Laden betrat. Er sah das ‚Geschäft‘ bereits als erfolgreich umgesetzt an.

Ins heutige Berufsleben übertragen könnte die Geste negativ gedeutet werden, da der dazukommende Gesprächspartner glauben könnte, das Ergebnis des Gesprächs wäre bereits (zu seinem Nachteil) entschieden.



Eine Hand wird senkrecht gehalten. Die Handkante zeigt in Richtung Zuhörer.

Die Person bahnt sich mit dieser Handbewegung einen Weg durch eine gedachte Menge. Dies geschieht, um sich Platz und Raum zum Durchgehen zu schaffen oder in der Präsentation, um sich durch die im Raum stehenden Argumente ‚zu pflügen‘.



Beide Hände werden senkrecht gehalten. Die Handkante zeigt in Richtung Zuhörer.

Mit beiden Händen wird ein unsichtbarer Raum eingegrenzt. „Von hier bis hier!“. Das Gesagte wird räumlich von anderem (Unge- sagtem) ausgegrenzt.



Mit einer Hand wird in die andere gehackt.

Dies ist eine deutlich aggressive Geste. Hier wird ein Einwurf und das Argument ‚abgehackt‘.

Die Aussage könnte sein: „Ich stelle klar.“; „So ist es gemeint und nicht anders.“ Der Betreffende wünscht keine weitere Diskussion zu diesem Thema.



Auszug aus
Das kleine Handbuch der
Rhetorik 2100
Körpersprache einsetzen
Mit Händen und Füßen
sprechen
von Horst Hanisch