

Die Authentizität der Körpersprache

Jeder Mensch kann Körpersprache lesen und verstehen. Zumindest unbewusst. Das Auge ist schneller als das Ohr, und wir vertrauen ihm mehr als unseren Ohren. Und so verlassen wir uns im Zweifelsfall mehr auf die Körpersprache als auf das gesprochene Wort. Das erleben Sie, wenn Ihnen jemand eine unehrliche Antwort gibt – Sie haben sofort ein Gespür dafür. Doch die Körpersprache eines Redners zeigt uns noch weit mehr als seine Glaubwürdigkeit: ist er sympathisch, ist er selbst überzeugt von dem, was er sagt und: ist er authentisch? Das gilt insbesondere bei Auftritten vor großem Publikum. Je stimmiger die Körpersprache zum Redner oder einer Rednerin und zum Gesprochenen passt, desto größer der Erfolg.

Vor einer großen Gruppe ist die Körpersprache des Redners weit wichtiger als im Gespräch mit ein paar Menschen. Die Entfernung zur letzten Reihe ist womöglich groß, der Redner ein vergleichsweise kleines Element auf einer breiten Bühne. Die Körperhaltung – mit das bedeutendste Signal von Selbstsicherheit und Glaubwürdigkeit – und die Gestik müssen zu aussagekräftigen Signalen für die Zuhörer werden.

Ein erfolgreicher Redner ist sich bewusst, wie seine Körpersprache auf sein Publikum wirkt. Wirkt er ehrlich, gewinnend und leidenschaftlich? Oder erzeugt er ein Gähnen, hinterlässt gar Zweifel an seiner Kompetenz und seinen Inhalten? An einem Pult lehnen, kaum Mienenspiel oder die Gestik auf die Hände beschränkt: Körpersprache wird aufgrund der Entfernung kleiner und schwächer wahrgenommen, als es die meisten Redner selbst spüren. Eine große Bühne erfordert mehr Bewegung in der Gestik und Mimik. Gleichzeitig wirken eine ruhige aber deutliche Gestik, ein Blickkontakt von mehreren Sekunden und ein gezieltes Nutzen der Bühne professionell.

Persönlichkeitsbedingt haben manche keine oder eine sehr dezente Gestik. Weit verbreitet ist der Irrglauben, dass es die Authentizität gefährde, würde man nun eine bühnenreife Körpersprache erlernen. Das Erlernen einer wirkungsvolleren Körpersprache kann – zunächst – tatsächlich künstlich wirken. Eine Fremdsprache sprechen Sie auch nicht sofort fließend. Doch erstens gibt sich das bald und zweitens braucht das Publikum auf dem visuellen Wahrnehmungskanal unbedingt ausreichend starke Information. Um Wirkung zu erzielen und Erfolg zu haben, ist es für jeden Redner also ein Muss, seine Körpersprache ausdrucksvoll zu gestalten.

Doch nicht nur fehlende oder zu schwache Gestik reduziert die Ausstrahlung. Auch „böse“ Gesten wie der ausgestreckte Zeigefinger, die schlagende Hand oder betende Hände haben auf der Bühne nichts

verloren. Auch wenn wir sie ständig bei Politikern sehen müssen, beim Publikum kommt das nicht gut an.

Um die Gestik zu optimieren ist ein konsequentes Training unerlässlich. Und das ist auch der Schlüssel gegen künstliche Wirkung. „Wissen ist nichts, bevor es nicht im Körper ist.“ heisst es in Papua-Neuguinea. Die Phase der künstlichen Wirkung legen Sie zum größten Teil in Ihr Training. Dort sehen es nur Ihr Coach, Ihr Spiegel oder Ihre Video-Kamera. Auf der Bühne stehen Sie dann bereits sicher und wirken kompetent. Denn Sie wissen ja: jeder im Publikum kann Körpersprache lesen und verstehen.

Michael Moesslang, Cornelia Topf, Monika Matschnig