

1 Im Stehen: Wohin mit den Armen und Händen?

Typische Ist-Situationen in der Praxis

Versetzen Sie sich in Gedanken kurz in Situationen, in denen Sie vor anderen Personen reden und präsentieren oder sich mit ihnen im Small Talk unterhalten. Wissen Sie, was in solchen Situationen Ihre Arme und Hände machen? Haben Sie sie im Griff?

Die menschlichen Arme und Hände sind wunderbare Erfindungen der Natur. Ohne sie wären wir im Alltag oft hilflos. Wir setzen sie bei vielen Tätigkeit mit Leichtigkeit, ohne nachzudenken, gekonnt ein.

Doch gilt das auch, sobald wir vor anderen Menschen stehen und reden oder präsentieren?

Klare Antwort: Nein. Die Praxis zeigt vielmehr, dass viele Menschen dann nicht mehr wissen, was sie mit ihren Armen und Händen anfangen sollen.

Noch unsicherer und verkrampter zeigen sich Arme und Hände, wenn unvorhergesehener Stress aufkommt: Das Mikrofon fällt aus, der nächste Satz fällt einem nicht mehr ein, eine unfaire Bemerkung aus dem Zuhörerkreis überrascht, eine kritische Frage bringt die eigene Argumentation ins Wanken.

Sie haben typische Beispiele wie die folgenden sicher schon beobachtet:

- Gestandene Persönlichkeiten, die vor einer Gruppe stehen und reden, halten ihre Arme und Hände wie Männer in der Freistoßmauer beim Fußball.
- Gestandene weibliche Persönlichkeiten wischen sich häufig mit den Händen die Haare aus dem Gesicht nach hinten oder nach oben – reflexartig selbst dann, wenn die Haare gar nicht stören.
- Hände stecken in den Hosentaschen oder werden hinter dem Rücken versteckt.

- Arme werden in die Hüften gestemmt oder vor dem Oberkörper verschränkt.
- Stifte, Laserpointer, Karteikarten etc. dienen als »Blitzableiter« und »Haltegriffe« gegen die eigene Nervosität.
- Finger werden verkrampt ineinander verschränkt.
- Herabhängende Arme und Hände vollführen hilflose Gesten auf Höhe der Oberschenkel. In einem Seminar kam hierzu der Kommentar einer Teilnehmerin: »Es ist, als ob ein Schmetterling nicht starten kann.«
- Die Oberarme kleben am Körper – auch dann, wenn mit den Händen gestikuliert wird.

Wirkung

Während Sie manche kleine Mimiken oder Fußstellungen durch größere Körpersignale in deren Wirkung überdecken können, gelingt das bei Armen und Händen fast nie. Was Arme und Hände zeigen, sticht sofort ins Auge des Gegenübers. Das gilt für Sie und ebenso für Ihr Gegenüber.

Die »Fußball-Freistoß-Handhaltung«, wie in Abbildung 1.1 dargestellt, wirkt unbeholfen, unsicher, gehemmt, wenig selbstbewusst. Der Betreffende sucht Halt bei sich selbst.

Beim Schmetterling (Abbildung 1.2) hängen die Arme herab und bewegen sich vom Körper weg zur Seite, hin und wieder zurück. Sie signalisieren: »Es ist halt so, ich kann ja auch nichts dafür.« Die Aussagekraft des Gesagten wirkt massiv geschwächt.

Betrachtet man die Handhaltung in Abbildung 1.3 alleine, ist sie zwar positiv, da die Handflächen nach oben zeigen, doch die angelegten Oberarme machen daraus eine Geste, die die Person unsicher und gehemmt wirken lässt.

Wer nicht weiß, wohin mit Armen und Händen beim Reden, sucht sich häufig einen »Blitzableiter« gegen die Nervosität, um sich daran festzuhalten – das ist oft ein Stück Papier, eine Karteikarte oder ein Kugelschreiber oder Laserpointer, wie



Abb. 1.1: Fußball-Freistoßhaltung

in Abbildung 1.4 zu sehen. Im Extremfall werden Gesten so verhindert. Schwach. Unnötig.

Am Ende der Rede, des Vortrags oder der Präsentation bleibt durch solche schwachen Bewegungen von Armen und Händen der Eindruck von Unsicherheit, Nervosität, Abgrenzung, Verschlossenheit oder gar »Ist dem Thema nicht gewachsen« haften. Denn das Unterbewusstsein der Zuhörer nimmt diese Bewertung unweigerlich vor.

Eine Extra-Bemerkung bezüglich ihrer Wirkung haben die vor dem Oberkörper verschränkten Arme verdient (siehe Abbildung 1.5): Rein körpersprachlich betrachtet zeigen sie – im Stehen wie im Sitzen – zunächst lediglich, dass die entsprechende



Abb. 1.2: Schmetterling

Person in diesem Moment nicht handlungsbereit ist. Der Grund hierfür kann sein, dass sie konzentriert oder entspannt zuhört. Es kann aber auch sein, dass sie das Thema oder den Gesprächspartner ablehnt. Was von beidem der Fall ist, erkennen Sie daran, ob beispielsweise die Schultern locker hängen oder angespannt nach oben gezogen sind. Wichtig für Sie zu wissen ist, dass eine große Anzahl von Menschen diese Armhaltung grundsätzlich als »Ablehnung« oder »Abschottung« versteht. Deshalb verzichten Sie lieber auf diese Geste. Denn beim Kommunizieren kommt es weniger darauf an, was Sie in dem Moment meinen oder wie Sie sich fühlen, sondern wie Ihr Auftreten und insbesondere Ihre Körpersprache bei Ihrem Gegenüber ankommt.



Abb. 1.3: Angelegte Oberarme

Lösung

Was ist die Lösung?

Anders gefragt: Wie setzen Sie Ihre Arme und Hände beim Reden und Präsentieren im Stehen so gekonnt ein, dass Sie souverän, wirkungsvoll und sympathisch auftreten?

Vorab – dies mag auch zugleich eine Zusatzmotivation für Sie sein: Sobald Ihnen passende und sichere Gesten gelingen, ist das fast immer »die halbe Miete« dafür, dass Sie souverän und kompetent auf andere wirken. Sie erinnern sich: Die Körpersprache hat in der Regel den größten Anteil daran, wie andere Menschen Sie wahrnehmen, und dabei kommt Ihren Armen und Händen eine ganz besonders wichtige Rolle zu. Denn sie wirken



Abb. 1.4: Blitzableiter

mit allem, was sie tun oder nicht tun, alleine schon aufgrund ihrer Größe sehr stark. Und selbstverständlich kommt auch beim »Lesen« der Arme und Hände zum Tragen, dass Körpersprache unsere Ur-Sprache ist und tief in unseren Genen verankert liegt. Auch Arm- und Hand-Bewegungen werden daher im Millisekunden-Bereich interpretiert.

Wie gestikulieren Sie positiv?

Eine wichtige Grenzmarke stellt die Gürtel- beziehungsweise die Bauchnabelhöhe dar.

Solange sich Ihre Hände unterhalb der Gürtelhöhe befinden, sollten sie keinerlei Gesten und Bewegungen ausführen. Stellen Sie sich vor, jemand spricht darüber, wie wohl er sich fühlt und wie



Abb. 1.5: Verschränkte Arme

gerne er eine Aufgabe macht – und bewegt dabei die herabhängenden Arme und Hände mehrmals seitlich vom Körper weg und wieder zu ihm her. Die Worte wären unglaublich.

Herabhängende Arme und Hände, wie in Abbildung 1.6 zu sehen, lassen Sie einfach locker, ruhig und entspannt hängen. Wenn Sie das zunächst nicht schaffen, dann bewegen Sie die Hände sofort in die nachfolgend beschriebene »Parkposition« (Abbildung 1.7).

Sicher und souverän wirkende Gesten machen Sie ausschließlich oberhalb der Gürtellinie, noch besser oberhalb des Bauchnabels. Achten Sie dabei darauf, dass Ihre Handflächen nach oben zeigen – so untermauern Sie Ihre gesprochenen Worte doppelt positiv.



Abb. 1.6: Herabhängende Arme

Damit Sie zwischen den Gesten die Arme und Hände nicht ständig absinken lassen und wieder hochheben müssen, was auf Dauer unruhig wirkt, gewöhnen Sie sich eine Art »Parkposition« der Hände ungefähr auf Bauchnabelhöhe an. Eine prominent besetzte »Parkposition« ist derzeit, die Hände zur Raute zu formen.



Abb. 1.7: Parkposition der Hände

Wählen Sie eine Position, mit der Sie sich wohlfühlen. Beispielsweise legen Sie die Hände mit den Handflächen nach oben locker ineinander. Denken Sie daran, falls Sie hier die Finger verschränken wollen, dass sich gegebenenfalls Ihre Anspannung an der Verfärbung der Haut durch den Druck an den Fingern zeigt.

Aus dieser »Parkposition« heraus ist der Weg nun angenehm kurz für gute Gesten. Sie bewegen Ihre Arme so weit auseinander (beide gleichzeitig, nur einen, abwechselnd den einen und den anderen), dass sich Ihre Hände (Handfläche nach oben!) seitlich vom Körper befinden. Achten Sie unbedingt darauf, dass Sie den Oberarm des gestikulierenden Armes vom Rumpf lösen. Mit angelegten Oberarmen wirken Sie beim Gestikulieren gehemmt, unsicher, verkrampt, nervös.

Lassen Sie die Geste dann – entsprechend der Länge und Wichtigkeit Ihres gesprochenen Inhalts – in der Luft stehen, und nehmen Sie anschließend die Hände wieder in die »Parkposition« zurück. Zusatzspannung erzielen Sie bei den Zuhörern, wenn Sie Ihre Gesten Bruchteile von Sekunden vor den dazugehörenden Worten setzen.

Eine souveräne offene Geste zeigen Sie, wenn Sie Ihre Oberarme vom Oberkörper lösen, die Unterarme über Bauchnabelhöhe halten und die Hände mit den Handflächen nach oben bis seitlich vom Rumpf hinausbewegen und dort kurz stehen lassen (siehe Abbildung 1.8). Die Weite der Geste hängt von der Größe der Zuhöreranzahl ab.



Abb. 1.8: Gute offene Geste

Was zeichnet eine gute Geste im Stehen aus?

- Handfläche nach oben,
- Hände seitlich vom Rumpf (anstatt davor),
- Hände auf oder leicht über Bauchnabelhöhe,
- Oberarme sind vom Rumpf gelöst.

Je größer die Zuhörerzahl und je räumlich entfernter die Zuhörer, desto größer und weiter die Geste.

Passende und sichere Gesten sind fast immer »die halbe Miete« für wirkungsvolles Auftreten.