

MONIKA MATSCHNIG

*“Wirkung.
Immer.
Überall.”*



Partnercode: 5MMF1

www.matschnig.com

STILLE SABOTAGE DER WIRKUNG: IHRE GESTIK

KERNBOTSCHAFTEN

- Ihre Hände entscheiden, ob man Ihnen glaubt.
- Gesten sind keine Dekoration, sondern Denkwerkzeuge. Sie übersetzen Worte in Bilder.
- Inkongruenz zerstört Wirkung in Sekunden.

Speaker inszenieren Wirkung mit großer Sorgfalt. Wir bauen Dramaturgien wie Kathedralen, setzen Pointen wie Nadelstiche und nennen das dann Überzeugungskraft. Und dann betreten wir die Bühne – und werden ausgerechnet von dem verraten, was wir am konsequentesten unterschätzen: unseren Händen. Und, es geschieht sofort. Genau deshalb richten ich mal den Fokus auf das, was meist übersehen wird – und stark wirkt: Ihre Gesten.

Da steht jemand vorne, inhaltlich brilliant, strukturell sauber, intellektuell auf der Höhe. Und seine Hände? Hängen wie zwei beleidigte Statisten am Körper. Oder – die subtilere Variante – sie klammern sich an den Presenter, als hinge dort die letzte existenzielle Sicherheit. Nach wenigen Minuten beginnt das Publikum, sich innerlich zu verabschieden.

Oder das Gegenteil: die motorische Dauerbespielung. Hände in permanenter Bewegung – wischen, zucken, kreisen. Immer gleich, völlig losgelöst vom Gesagten. Ein nonverbales Störrauschen. Man verfolgt die Tentakel – und hört Ihnen längst nicht mehr zu. Beides ist unerquicklich. Und beides ist erstaunlich verbreitet. Selbst bei sehr guten Speakern.



Gesten sind Verstärker des Gesagten, keine Dekoration

Der Grund ist simpel und zugleich unerquicklich: Gesten sind kein ästhetisches Accessoire. Sie sind ein kognitiver Verstärker. Sie übersetzen Sprache in Bilder. Und unser Gehirn denkt nicht in Bulletpoints, sondern in Symbolisierung. Also, leben Sie, was Sie sagen. Verkörpern Sie es.

Und ja – zur Gestik gehören auch Mimik und Oberkörper. Sprechen Sie Ihre Rede einmal – bewusst übertrieben – nur mit dem Körper. Sie werden überrascht sein, wie viel lebendiger Sie wirken.

Wenn der Körper widerspricht, verlieren Sie

Jetzt wird es heikel: Ihr Publikum glaubt Ihrem Körper mehr als Ihren Worten. Immer. Wenn Gestik und Inhalt nicht kongruent sind, entsteht kognitive Dissonanz. Und genau hier kippt Aufmerksamkeit. Deshalb sind nicht-verstärkende Gesten so fatal. Repetitive Bewegungen ohne Bezug. Ein permanentes nervöses Auf und Ab mit den Händen. Der Körper sendet – aber er sagt nichts. Oder die Salzsäule: Arme eng am Körper, kaum Bewegung – wirkt wie ein existenzieller Stillstand.

Ihr Stil entsteht durch bewussten Einsatz von Gesten

Wird Gestik bewusst eingesetzt, dann passiert etwas Faszinierendes: Ihre Stimme verändert sich, Ihr Gesicht folgt, Ihre Emotion wird sichtbar. Sie leben plötzlich, was Sie sagen.

Die gute Nachricht: Es gibt nicht die eine richtige Gestik. Es gibt Ihren Stil. Reduziert oder raumgreifend. Präzise oder dynamisch. Entscheidend ist nicht die Größe, sondern die Stimmigkeit.

Hierzu gibt es vier Prinzipien:

1. Gesten entstehen aus den Schultern, nicht aus den Ellbogen. Schaffen Sie Raum – Arme weg vom Oberkörper – „Umarmen“ Sie das Publikum.
2. Denken Sie in klassischer Musik, nicht in Techno. Fließende, raumgreifende Bewegungen statt schneller, abgehackter Handbewegungen.
3. Lassen Sie Ihre Gesten stehen. Lieber weniger – dafür pointiert. Eine bewusste, tragende Geste pro Satz.
4. Der Königsweg: Die Geste kommt vor dem Wort. Zuerst spricht der Körper, dann folgt das Wort.

“Gesten symbolisieren, dynamisieren, verstärken, emotionalisieren und erzeugen Aufmerksamkeit!”

Ihren Stil können Sie erkennen, schärfen und gezielt entwickeln. Überlassen Sie ihn nicht nur der Selbstwahrnehmung. Sie ist trügerisch: Was nützt es, wenn Sie sich großartig finden – aber beim Publikum nichts ankommt? Wirkung entsteht nicht im Kopf des Senders, sondern im Erleben des Gegenübers. Und genau dort entscheidet sich, ob Sie wirken.

Arbeiten Sie mit einem Profi, der ehrlich und konstruktiv spiegelt. Das kratzt am Ego – aber genau dort beginnt Entwicklung.