

## Nonverbales Verhalten

In der Regel reicht ein Bruchteil einer Sekunde aus, um den Gesichtsausdruck einer Person wahrzunehmen und zu interpretieren. Da der erste (nonverbale) Eindruck oft entscheidend ist für die Art der Beziehung, die wir mit einem anderen Menschen aufnehmen und der grösste Teil der Kommunikation nonverbal abläuft, lohnt es sich, diesem Aspekt Aufmerksamkeit zu schenken.

Die nonverbalen Signale, die unsere Vorträge begleiten, beeinflussen die gefühlsmässige Stimmung der Zuhörenden stark. Wenn jemand Fakten präsentiert, spüren die Zuschauer genau, ob der/die Redende zu dem, was er/sie sagt, auch steht. Wenn jemand ausschliesslich Stimmungen und Gefühle kommuniziert, dann wird der Inhalt mehrheitlich auf die Mimik (55%) und die Stimme (38%) geachtet, weniger auf die Wortwahl (7%). Dieses Ergebnis der Studien von Albert Mehrabian (2016) wird oft auf die gesamte nonverbale Kommunikation übertragen, was aber so nicht stimmt.

Die Körpersprache ist sehr viel schwerer zu kontrollieren, als angenommen wird. Deshalb zeigen sich gerade hier oft – wenn auch ungewollt – die echten Gefühle und Einstellungen. Diese nonverbalen Signale sind meist viel überzeugender als Worte.

Vorsicht: Einstudierte Mimik und Gestik kann für ziemliche Ablenkung sorgen, da sie unecht wirken. Die Stimmlage (monoton, schrill, hektisch etc.) kann es erleichtern oder erschweren, die Zuhörenden zu überzeugen.

Aufgrund der Vielfalt der Funktionen der Körpersprache ist es jedoch naheliegend, dass es keine eindeutigen und allgemeingültigen Interpretationen geben kann. Die Deutung ist stets abhängig von verschiedenen Faktoren, dies sowohl bei der deutenden wie bei der beobachteten Person

- Alter und Geschlecht
- Kultureller Hintergrund
- Gemütslage
- Erfahrungen und Erlebnisse
- Augenblickliche Situation (Augen zusammenkneifen, weil die Sonne blendet)

### 1 Nonverbale Aktionsfelder

<b>Sprache</b>	Stimme (Tonlage, Lautstärke), Tempo, Pausen, Aussprache, Stil, Vokabular, «Mödeli»
<b>Mimik</b>	Augen, Stirn, Mund- und Lippenbewegungen
<b>Gestik</b>	Hände, Arme, Füsse, Schultern
<b>Körperverhalten</b>	Körperhaltung, Kopf, Oberkörper, Gang
<b>Haltung</b>	Aufrecht, niedergeschlagen, offen, zu, ab- / zugewandt
<b>Äusseres</b>	Kleidung, Frisur, Bart, Schmuck, Statussymbole
<b>Blickkontakt</b>	kein Blickkontakt, starren, ideal: In die Augen schauen
<b>Distanzverhalten</b>	Zu nah auf den Leib rücken, zu fern bleiben, ideal: Armlänge

## 2 Regeln der Körpersprache

1. Jede Kommunikation läuft auf zwei Ebenen: der Inhalts- und der Beziehungsebene
2. Der Inhalt einer Information wird im Wesentlichen über die Sprache, die Art der Beziehung, über die Körpersprache vermittelt.
3. Je positiver die Beziehung der Gesprächspartner/-innen zueinander ist, umso besser werden die Signale der Inhaltsebene verstanden. «Beziehungsprobleme» (Ablehnung, Machtkämpfe...) beeinträchtigen das Verständnis.
4. Kein körpersprachliches Signal hat für sich allein eine exakte Bedeutung. Körpersprache und Sprache (Beziehung und Inhalt) sind stets voneinander abhängig.
5. Wer die Körpersprache anderer verstehen will, sollte sich seiner eigenen Körpersprache bewusst werden.
6. Interessanter und aufschlussreicher als einzelne Signale sind die Widersprüche zwischen den Signalen..

Körpersprachliche Signale sind vor allem dann wirkungsvoll, wenn sie das Gesagte unterstützen und verdeutlichen. Zu viele oder zu wenige Gesten reduzieren die Überzeugungskraft. Zudem wirkt Körpersprache dann überzeugend, wenn sie zur betreffenden Person passt. So wirken antrainierte grosse oder dominante Gesten bei schüchternen und zurückhaltenden Menschen ebenso fehl am Platz wie weiche, feine bei einer selbstsicheren, souveränen Person.

**Wer andere überzeugen will, der sollte auf seine Körpersprache achten.**

Sie muss nicht nur zur Person passen, sondern auch mit der verbalen Aussage übereinstimmen.

## 3 Kontrollfragen zur Beobachtung meiner Körpersprache

- Sehe ich andere aufmerksam an, wenn sie mit mir sprechen?
- Ist mein Mund ent- oder verspannt?
- Ist meine Haltung eher offen oder geschlossen?
- Ist meine Gestik überzeugend, d.h. synchron zum Inhalt?
- Ist mein Tonfall aggressiv-ärgerlich, belehrend, gereizt, nörgelnd, ruhig-beruhigend, sachlich, freundlich, laut, leise, deutlich?
- Neige ich dazu, zu schnell zu sprechen?
- Signalisiere ich Missmut, Ungeduld, Langeweile?
- Überprüfe ich meine Signale ab und zu, um etwaigen Kommunikationsproblemen auf die Spur zu kommen?