

Nonverbales Verhalten

**Wenn jemand redet,
ist unsere Aufmerksamkeit
52 % der Mimik
41 % der Stimme
7 % dem Inhalt
zugewandt.**

Nonverbales Verhalten ist grösstenteils unbewusst. Sie können aber lernen, es an Ihnen und anderen wahrzunehmen. Dann können Sie es auch üben und bewusst einsetzen.

In der Regel reicht 1/24 Sekunde aus, um den Gesichtsausdruck einer Person richtig 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 besonders viel Aufmerksamkeit zu schenken.

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.

Auf Grund 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

Sprache	Stimme (Tonlage, Lautstärke), Tempo, Pausen, Aussprache, Stil, Vokabular, "Mödeli"
Mimik	Augen, Stirn, Mund- und Lippenbewegungen
Gestik	Hände, Arme, Füsse, Schultern
Körperverhalten	Körperhaltung, Kopf, Oberkörper, Gang
Haltung	Aufrecht, niedergeschlagen, offen, zu, ab-/zugewandt
Äusseres	Kleidung, Frisur, Bart, Schmuck, Statussymbole
Blickkontakt	In die Augen schauen, starren
Distanzverhalten	Zu nah auf den Leib rücken, zu fern bleiben, 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 GesprächspartnerInnen 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, muss sich seiner eigenen Körpersprache bewusst werden.
6. Interessanter und aufschlussreicher als einzelne Signale sind Widersprüche.

Körpersprachliche Signale sind nur dann wirkungsvoll, wenn sie das Gesagte unterstützen und verdeutlichen. Zu viele oder zu wenige Gesten reduzieren die Überzeugungskraft. Zudem wirkt Körpersprache nur 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 zarte, schüchterne bei einer selbstsicheren, souveränen Person.

Wer andere überzeugen will, der muss besonders 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?