



CGW Akademie

Körpersprache



Inhalt

- ▶ Grundsätze der Kommunikation
- ▶ Elemente der Körpersprache
- ▶ Beeinflussungen

Grundsätze der Kommunikation

Körpersprache wird als nonverbale Kommunikation bezeichnet und umfasst jede zwischenmenschliche Kommunikation, die nichtsprachlich erfolgt. Dabei kann man unterscheiden zwischen:

- ▶ Unbewusster nonverbaler Kommunikation (alle Sinne, die das Verhalten steuern außerhalb der visuell aufgenommenen Informationen)
- ▶ Bewusster nonverbaler Kommunikation (Verhaltensweisen, die für andere Personen visuell sichtbar sind)

Der Kommunikationswissenschaftler Paul Watzlawick entwickelte eine Kommunikationstheorie, die darauf aufbaut, dass jedes Verhalten kommunikativen Charakter hat. Sobald zwei Menschen sich gegenseitig wahrnehmen können kommunizieren sie mit einander.

- ▶ Man kann nicht nicht kommunizieren
- ▶ Kommunikation verbindet immer Sach- und Beziehungsebene
- ▶ Wahr ist nicht was A sagt, sondern was B versteht

Auch Sammy Molcho, einer der bekanntesten Pantomimen des 20. Jahrhunderts, bestätigt die Erkenntnis mit folgendem Zitat:

Keine Bewegung ist zufällig – unser Körper lügt nicht.

Als Pantomime hat Molcho auch in vielen Büchern das Kommunikationsmittel Körpersprache beschrieben. Er beschäftigt sich mit der Körpersprache in verschiedenen Situationen und unterschiedlichen Personengruppen.

Elemente der Körpersprache

Bei der zwischenmenschlichen Kommunikation kommuniziert der ganze Körper. Dabei machen die eigentlichen Wörter nur einen minimalen Teil der Kommunikation aus.

- ▶ 7% Worte
- ▶ 38% Stimme
- ▶ 55% nonverbale, visuelle Kommunikation

Es gibt verschiedene Elemente der Körpersprache, derer man sich bedienen kann:

- ▶ Mimik
- ▶ Gestik
- ▶ Haltung
- ▶ Distanzzone/Abstand
- ▶ Stimme
- ▶ Äußere Erscheinung

Mimik

Die Mimik betrifft die Gesichtszone einer Person. Die Kommunikation wird durch die Stirn, die Augen, die Nase, die Wangen und den Mund zum Ausdruck gebracht. Die Mimik einer Person übersetzt oft subjektive Empfindungen mit Hilfe unserer Gesichtsmuskulatur. Die Empfindungen werden dann über bestimmte Gesichtsausdrücke wiedergegeben. So funktioniert ein großer Teil der Kommunikation über den Ausdruck des Gesichtes.

Gestik

Die Gestik bezieht sich auf den Kopf, die Hände/Finger, die Ellenbogen und die Arme. Oft helfen Gesten auch um sich zu verständigen und dem Gegenüber das Gemeinte zu verdeutlichen.

Es ist zu beachten, dass es negative und positive Gesten gibt. Grundsätzlich gilt, dass Gesten unterhalb der Taille als negativ und Gesten oberhalb der Taille als positiv empfunden werden. Jedoch neigt unser Unterbewusstsein dazu, negativ Gesten zu verstärken.

Haltung

Die Haltung und der Gang einer Person werden durch die Haltung des Kopfes und der Schultern. Auch die Sitzhaltung und der Stand sagen viel über die momentane Stimmung oder die Einstellung einer Person zu einem bestimmten Thema oder seinem Gegenüber aus.

Distanz/Abstand

Wenn man mit einer Person in Kontakt (verbal/nonverbal), gibt es ungefähre Werte für Distanzzonen, die eingehalten werden sollten. Die Distanzzonen und der Abstand hängen auch von der Beziehung der beiden Gesprächspartner zueinander ab.

Wahrnehmungszone: 2 bis 6 m

Oberflächliche soziale Kontakte, Herstellen eines ersten Kontaktes

Kontaktzone: 0,8 bis 2 m

Gespräche werden geführt, Informationen ausgetauscht

Kundenberatung, Kollegengespräche, Erklären einer Aufgabe

Intimzone: 0 bis 0,8 m

Eine Armlänge Abstand als Minimum

Äußere Erscheinung

Auch die äußere Erscheinung gehört zur Körpersprache. Dazu gehören sämtliche Unterkategorien wie: Kleidung, Abzeichen, Schmuck, Haut, Haare,...

Mit Ihrem äußeren Erscheinungsbild definieren Sie sich gegenüber Ihrem Gesprächspartner.

Was unsere Wahrnehmung und Interpretation beeinflusst

Es gibt verschiedene Phänomene und Effekte, die unsere Wahrnehmung beeinflussen können:

- ▶ **Phänomen des ersten Eindrucks**
Besonders gegenüber fremden Personen ist der erste Eindruck entscheidend. Oft machen wir uns innerhalb der ersten Sekunden ein Bild von unserem Gegenüber und stufen ihn ein. Der erste Eindruck kann trügen, zumal persönliche Vorerfahrungen und nicht unser Gegenüber im Vordergrund stehen. So kann schon Erlebtes übertragen werden.
- ▶ **Sympathie-Effekt**
Menschen, die uns sympathisch erscheinen, sehen wir meist in einem besonders günstigem Licht. Ihr unpassendes Verhalten kann dabei leicht übersehen oder entsprechend uminterpretiert werden.
- ▶ **Halo-Effekt (Überstrahlungseffekt)**
Oft kommt es vor, dass Leistungen, die uns wichtig sind, andere Leistungen überstrahlen oder überblenden. Das bedeutet, dass jeder Mensch seine eigenen Schwerpunkte auf wichtig Dinge legt. Jeder Mensch hat also andere Punkte, auf die er besonders viel Wert legt.
- ▶ **Überbewertung einer speziellen Eigenschaft einer Person**
- ▶ **Vorurteile**
Vorurteile, besonders negativer Art, können eine Person davon abhalten eine andere Person kennenzulernen oder etwas neues auszuprobieren.
- ▶ **Hypothesen konforme Wahrnehmung**
Wenn man sich mit einer negativen Einstellung an eine Sache begibt, ist oft der Misserfolg vorprogrammiert.

Kontakt

Sie haben weitere Fragen zum Thema Körpersprache? – Gerne nehmen wir uns Zeit für Sie. Melden Sie sich bei uns:

CGW GmbH
Christina Guth Werbeberatung
Wattmannstr. 40
41564 Kaarst
Tel. 02131-7585-0
Fax 02131-7585-25
E-Mail: info@c-g-w.net
Web: www.c-g-w.net