

Grundlagen der Kommunikation



Inhalt:

Was ist Kommunikation? (2)

Die Aspekte der Kommunikation (3)

Die 3 Schritte der Kommunikation (4)

Jede Kommunikation erfolgt auf 2 Ebenen (5)

Die verschiedenen Kommunikationsmöglichkeiten (6)

Das Kommunikationsmittel Sprache (6)

Kommunikationsmittel Körpersprache - Erscheinung – Auftreten (7)

Sprache und Wirkung - Die 4 Seiten einer Nachricht (8)

Die vier Arten der Wahrnehmung (10)

Einige ausgewählte Elemente der Körpersprache (11)

Checkliste: Körpersprache und Bedeutung (13)

Die drei wichtigsten Elemente angewandter Körpersprache (14)

Körpersprache, Raum und Distanzzonen (15)

Kommunikation in Kurzform (16)

Was ist Kommunikation?

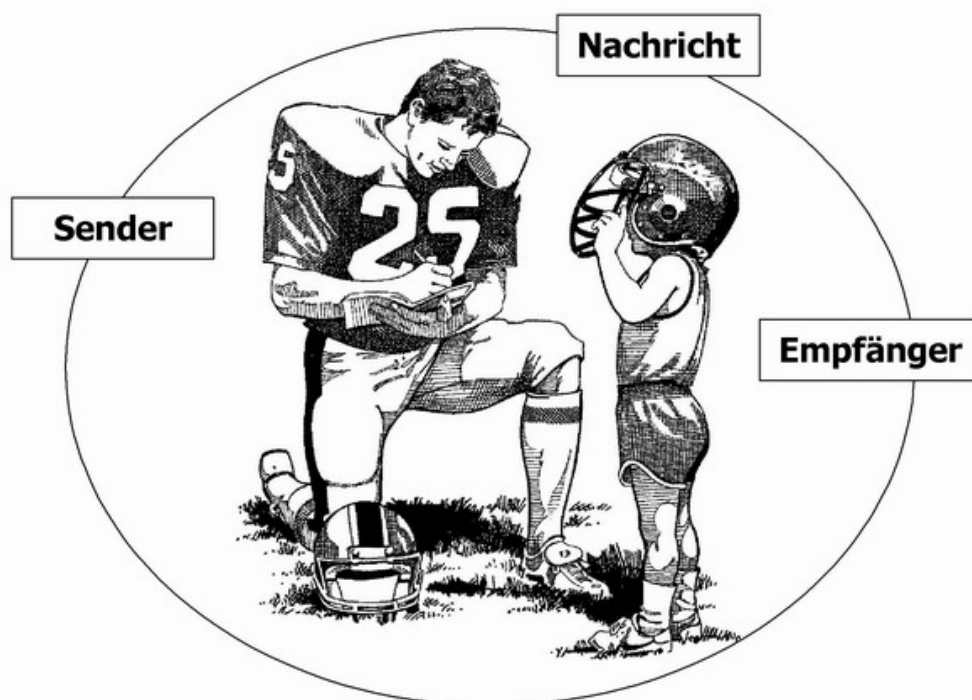
Kommunikation bezeichnet den Informationsaustausch zwischen Personen und ist eine grundlegende Notwendigkeit menschlichen Lebens. Sie ist eng mit der sozialen Interaktion verbunden, da Kommunikation Beziehungen schafft und verändert.

Kommunikation bedeutet:

- **Verständigung**
- **Mitteilung / Information**
- **Interesse**
- **Austausch**

Niemand kann nicht kommunizieren!

Kommunikation ist ein Austausch von Botschaften zwischen Sender und Empfänger.



Man unterscheidet in „verbaler“ und „nonverbaler“ Kommunikation.

Unter „verbaler“ Kommunikation versteht man einen Dialog der über Worte erfolgt. „Nonverbale“ Kommunikation findet über Körpersprache wie Gestik, Mimik, Körperhaltung und Verhalten statt.

Nur 20% der Informationsweitergabe findet „verbal“, das heißt mit der Sprache und Worten, statt.

Die Aspekte der Kommunikation

Da die Kommunikation von Mensch zu Mensch auch im American Football von großer Bedeutung ist, muss man zunächst wissen, welche Einzelfaktoren wichtig für die Kommunikation sind und welche Wirkung sie auf den Einzelnen haben.

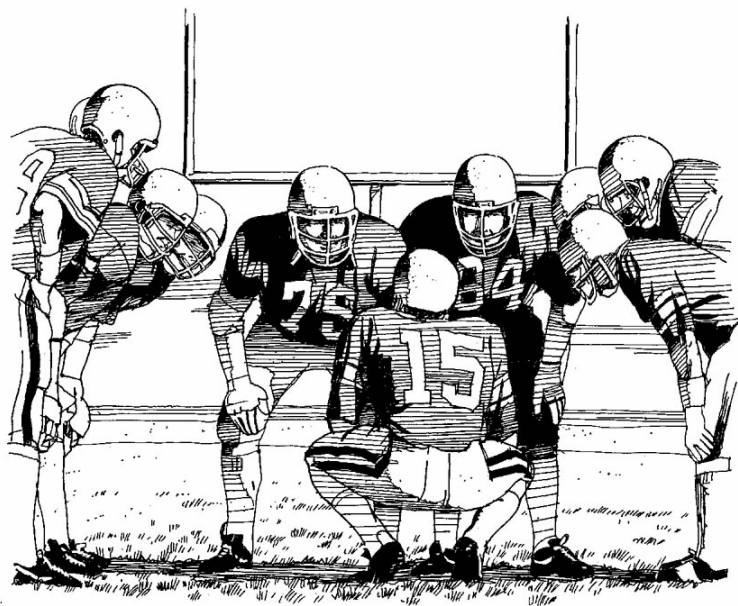
Untersuchungen haben zunächst gezeigt, dass die akustischen, visuellen und kinestetischen (erfühlbaren) Signale vom Menschen in folgender Rangordnung im Gedächtnis behalten werden:

- für das Gelesene ca. 10%
- für das Gehörte ca. 20%
- für das Gesehene ca. 30%
- für das was wir selbst sagen ca. 70%
- für das Gefühlte ca. 70% - 90%
- für das was wir selbst tun ca. 90%

In der Wahrnehmung dieser Signale gibt es zudem individuelle Unterschiede. *Wahrnehmung ist das, was wir für „wahr nehmen.“* Voraussetzung ist, dass man zunächst den bevorzugten Kommunikationskanal herausfindet, wobei eine grundsätzliche Einteilung in visuell, akustisch und kinestetisch orientierte Wahrnehmungstypen vorgenommen werden kann.

Diese Erkenntnis ist wichtig, da demzufolge ein erfolgreicher Überzeugungsprozess nur möglich ist, wenn man das primäre Kommunikationssystem des Gesprächspartners erkennt und sich darauf einstellt.

In den folgenden Kapiteln werden Grundlagen erläutert, die Dir helfen sollen, gezielter zu kommunizieren und Kommunikationsschwierigkeiten zu erkennen und infolgedessen abbauen zu können.



Die 3 Schritte der Kommunikation

Kommunikation erfolgt generell in mehrere Schritten, wobei die nachfolgenden Schritte immer auf den vorhergegangenen aufbauen.

Der erste Schritt der Kommunikation beginnt mit dem Äußern einer Mitteilung. Dabei ist darauf zu achten, dass unser Gesprächspartner auch tatsächlich hört, was wir ihm mitteilen möchten.



Der zweite Kommunikationsschritt beginnt damit, dass unser Gesprächspartner vernommen hat, was wir ihm mitteilen wollten. Damit geht jedoch nicht automatisch einher, dass er auch verstanden hat, was wir ihm gerade mitgeteilt haben.

Vielleicht liegt ein Missverständnis vor, oder unser Gesprächspartner war gerade mit seinen Gedanken nicht bei der Sache.

Im Normalfall gibt ein Gesprächspartner dem anderen sogenanntes Feedback um anzuzeigen, dass er verstanden, bzw. nicht verstanden hat.

Dabei kann es sich beispielsweise um ein Nicken handeln, oder um eine Gegenfrage.



Nun folgt der dritte Kommunikationsschritt. Unser Gesprächspartner hat nun also gehört und verstanden, was wir ihm mitteilen wollten.

Daraus ergibt sich jedoch nicht automatisch, dass er dem auch zustimmt.

Also gilt:



Jede Kommunikation erfolgt auf 2 Ebenen

Es besteht ein sehr enger Zusammenhang zwischen Psychologie und Kommunikation.

Alle Informationen die wir über die Kommunikation aufgenommen haben werden gespeichert und beeinflussen dann das bewusste und unterbewusste Verhalten. Der echte, offene Dialog ist vom menschlichen Verhalten abhängig, von den Vorstellungen und Meinungen, die Personen voneinander haben oder glauben zu haben.

Bei einer Kontaktaufnahme, also bei der Kommunikation, tritt man deshalb auf zwei Ebenen miteinander in Beziehung.

Während auf der verstandesmäßigen Ebene ein reiner Austausch von rationalen Informationen erfolgt, entstehen auf der emotionalen Ebene Gefühle, die zu negativen oder positiven Reaktionen bei den Gesprächspartnern führen können.

Durch diese verbale und nonverbale Kommunikation wird die emotionale Gesprächsatmosphäre bestimmt und damit die Grundlage für Vertrauen und Sympathie geschaffen.

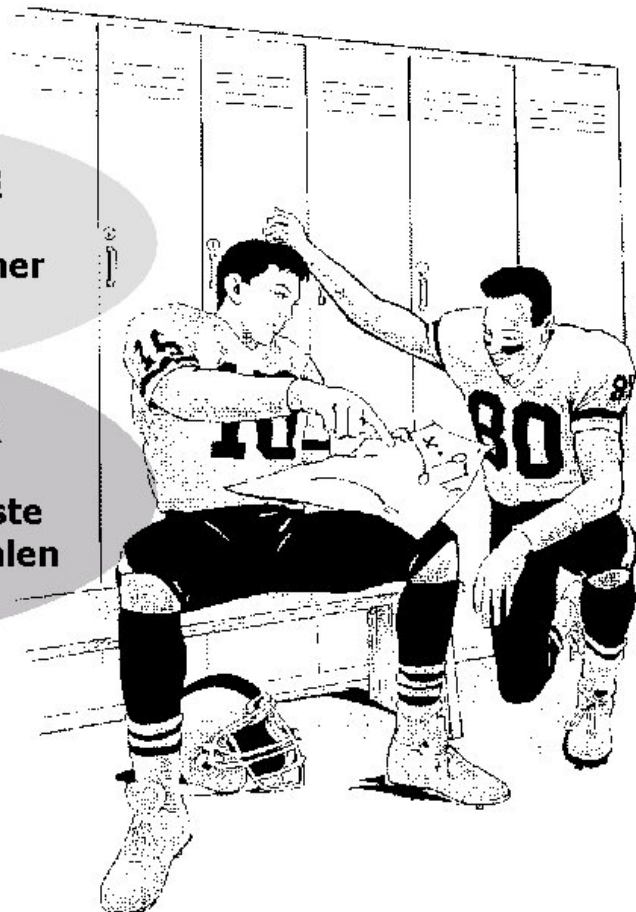
Diese beiden Ebenen nennt man **Inhaltsebene** (rational, Austausch sachlicher Informationen) und **Beziehungsebene** (emotional, bewusste und unbewusste Wahrnehmung von Gefühlen).

Inhaltsebene

- Rational
- Austausch sachlicher Informationen

Beziehungsebene

- Emotional
- Bewusste und unbewusste Wahrnehmung von Gefühlen



Die verschiedenen Kommunikationsmöglichkeiten

Das Kommunikationsmittel Sprache

Es gibt wahrscheinlich in keinem anderen Bereich so viele Missverständnisse wie in der Sprache. So gehen wir grundsätzlich von der Überzeugung aus, dass wir wissen, was jedes einzelne Wort für jeden bedeutet, ohne jedoch dabei zu beachten, dass Hunderte von Wörtern existieren, die mehrdeutig sind, und dass bestimmten Wörtern eine spezifische, persönliche Bedeutung zugeordnet werden kann.

Anschauliche Beispiele hierfür sind Worte wie Disziplin, Verantwortung, Einsatz und Vertrauen, die in ihrer Bedeutung variieren, je nachdem ob eine spezifische Situation oder der in unserer Gesellschaft festgelegte Begriff gemeint ist.

In manchen Bereichen ist eine Verallgemeinerung notwendig, um vom Partner verstanden zu werden, insbesondere bei wissenschaftlichen und/ oder technischen Themen, die ein detailliertes Grundwissen voraussetzen.

Durch bewusstes und unbewusstes Verallgemeinern können aber Informationen unterdrückt oder entstellt werden, was wiederum Kommunikationsverluste zur Folge haben kann. Diese entstehen ebenfalls, wenn sich inhaltliche Aussagen durch unpräzise Sprache sinngemäß ändern.

Um die Sprache als Kommunikationsmittel richtig einzusetzen und Missverständnisse zu vermeiden, ist es notwendig, bestimmte Grundregeln zu beachten:

- Die sprachliche Formulierung wird durch Satzbau und Wortwahl bestimmt. Diese solltest Du so weit wie möglich deinem Gesprächspartner angleichen, um hierdurch dem Unterbewusstsein Gleichwertigkeit zu vermitteln und Vertrauen entstehen zu lassen.
- Die genaue Wortwahl verleiht der Sprache die Farbe und ermöglicht so eine bildhafte Ausdrucksweise (Visualisierung), die leichter verstanden und schneller aufgenommen wird.
- Deshalb dringt sie tiefer in das Unterbewusstsein ein und löst dadurch emotionale Erlebnisse aus. Um diese Bedingungen optimal erfüllen zu können, reicht der aktive Wortschatz oft nicht aus. Deshalb sollte man bestrebt sein, den Wortschatz um die Skala der Wörter zu erweitern, die man versteht, aber selten oder nie gebraucht.
- Der Gesamtwortschatz der deutschen Sprache umfasst etwa 500 000 Wörter, auch wenn darin Fachausdrücke aus den unterschiedlichen wissenschaftlichen Disziplinen enthalten sind.
- Unser *passiver* Wortschatz umfasst alle Wörter die wir kennen und mittels derer wir die Äußerungen unserer Mitmenschen verstehen können – auch wenn wir sie nicht gebrauchen. Je nach Bildung und geistiger Leistungskraft kann ein solcher passiver Wortschatz etwa bis zu 50 000 Wörter umfassen.

- Die Fülle der Wörter, die wir täglich zum Formulieren unserer Gedanken nutzen nennt man den *aktiven* Wortschatz. Dieser umfasst – je nach Bildung und Übung – etwa 2000 bis 4000 Wörter – kein Vergleich also zu unserem passiven Wortschatz!

Kommunikationsmittel Körpersprache - Erscheinung – Auftreten

Die „Macht der Freundlichkeit“ und der „Glaube an den eigenen Erfolg“ sind Schlagworte, die die Bedeutung der Körpersprache in Verbindung mit dem gesprochenen Wort verdeutlichen.

Die Körpersprache umfasst Komponenten wie Bewegungen, Gestik, Mimik, Haltung und Handlungen. Sie ist ein Kommunikationsmittel des zwischenmenschlichen Verhaltens, das Beziehungen steuert und aufrechterhält. Durch die Körpersprache verrät man eine Menge über seine Gedanken, sein Innenleben, seine Ängste und Wünsche.

Tatsächlich ist sie weitaus ehrlicher als das gesprochene Wort, denn von allen Informationen, die ein Mensch aus einem Gespräch entnehmen kann, entfallen nur etwa:

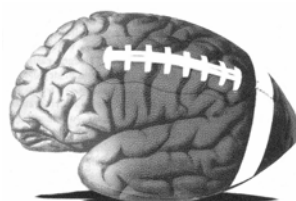
- **7%** auf den Inhalt der Worte selbst,
- **38%** gewinnt er aus dem Tonfall und
- **55%** durch die Körpersprache seines Gegenübers.

Während der Mensch relativ früh lernt, seine Sprachfähigkeit bewusst anzuwenden, kann die Körpersprache nur teilweise bewusst gesteuert werden: Im Laufe der Zeit lernen wir, sie bis zu einem gewissen Grad zu kontrollieren, ganz „abschalten“ können wir sie nie.

Viele Elemente der Körpersprache werden genetisch weitergegeben, einige werden erlernt. Die Körpersprache ist ein überlieferter Code, der dazu dient, menschliche Beziehungen zu regulieren, Machtstrukturen aufrecht zu erhalten und die soziale Ordnung zu festigen.

Trotz kultureller und gesellschaftlicher Unterschiede gibt es vor allem im Bereich der Mimik einheitliche Grundmuster: Freude und Trauer, Angst, Zorn und Ekel werden überall auf die gleiche Weise ausgedrückt.

Grundsätzlich könnte man sagen, dass das gesprochene Wort dem Ausdruck von Gedanken dient, die Körpersprache dagegen dem Ausdruck von Emotionen.



Sprache und Wirkung - Die 4 Seiten einer Nachricht

Nachfolgend wird das „4-Ohren-Modell“ vorgestellt.

Das „4-Ohren-Modell“ zeigt, wie schwer es ist, den anderen wirklich zu verstehen, denn: jedes „Verstehen“ von Botschaften, ist immer nur ein Bild davon, was wir glauben, dass der andere gemeint hat. Obwohl der Gesprächspartner „Verstanden“ signalisiert, wird jedoch nicht garantiert, dass all seine Gefühle und Gedanken sich auch so im Kopf abgebildet haben, wie wir uns das vorstellen.

Es muss damit gerechnet werden, dass bestimmte Begriffe für die beiden Gesprächspartner – jeweils aus ihrer Persönlichkeit heraus betrachtet – etwas anderes bedeuten können. Ursachen hierfür können sein: Schichtenspezifische Sprachgewohnheiten, Eigenbild und Fremdbild, Bildung, Erziehung.

Das folgende Beispiel zum „4-Ohren-Modell“ macht dies deutlich:

Die Offensive Backs trainieren und machen Fangübungen. Der WR läuft seine Passroute und lässt den Ball fallen. Der **QB** sagt zu seinem **WR**: „**Fang doch mal den Ball!**“, worauf der **WR** erwidert: „**Werfe den Ball doch mal vernünftig!**“.

Wenn wir nun einmal überlegen, was der QB seinem WR damit eigentlich sagen wollte, so ergeben sich vier verschiedene Elemente, aus denen sich die Nachricht zusammensetzt:

1. Der Sach-Inhalt

Der Inhalt der Nachricht soll deutlich machen, **worüber ich informiere** = Sach-Information. Wir werden über den Zustand des Nichtgefangenen Balles unterrichtet. Dieser **Inhalt** der Nachricht sollte immer im Vordergrund stehen, wenn es „um die **Sache**“ geht.

2. Die Selbstoffenbarung

Diese Nachricht enthält Äußerungen, die ich **von mir selbst preisgebe** = Selbstdarstellung, also Informationen über die Sender-Person. Aus dem obengenannten Beispiel können wir entnehmen, dass der Quarterback darauf angewiesen ist das der WR den ball fängt. Weil er auch an dessen Erfolg oder Misserfolg gemessen wird.

3. Die Beziehung

Weiterhin informiert die Nachricht über das, **was ich von dir halte** und **wie wir zueinander stehen** = Beziehung. Dies zeigt sich häufig in der Betonung, der gewählten Ausdrucksweise sowie an anderen körpersprachlichen Signalen, wie z. B. der Gestik und Mimik. Auf diese Seite der Nachricht reagiert der Empfänger normalerweise besonders sensibel, denn hier fühlt er sich als Person in bestimmter Weise angesprochen oder kritisiert. In unserem Beispiel gibt der Quarterback durch seinen Hinweis zu erkennen, dass er kein Vertrauen zu dem WR hat oder schon schlechte Vorerfahrungen mit dem Spieler hat. Da die Erwiderung recht patzig ausfällt, ist anzunehmen, dass der WR die Nachricht genau so aufgefasst hat.

4. Der Appell

Die meisten Nachrichten haben außerdem das Ziel, auf den Empfänger Einfluss zu nehmen, d. h. die Sender-Person möchte die Empfänger-Person zu etwas veranlassen = Aufforderung. In unserem Beispiel meinte der Quarterback vermutlich: „Konzentrier dich mehr und gebe dir etwas mehr Mühe!“

Eine Nachricht kann also auch dazu dienen, den Empfänger zu veranlassen, bestimmte Dinge zu tun oder zu unterlassen, zu denken oder zu fühlen. Diese Einflussnahme kann offen oder verdeckt erfolgen. Im letzteren Fall handelt es sich um Manipulation.

Die folgende Darstellung verdeutlicht nochmals die **vier Inhalte** einer Nachricht:



Anhand dem Beispiels bedeutet dies nach dem „4-Ohren-Modell“:



Die vier Arten der Wahrnehmung

Wie wir gesehen haben, besteht die **Äußerung** eines **Senders** immer aus **vier Elementen**. Auf der anderen Seite – bildlich gesprochen – verfügt nun der **Empfänger** über die Möglichkeit, diese **vier Seiten der Botschaft** auch **wahrzunehmen**; er besitzt sozusagen für jede Seite ein eigenes Ohr. Die folgende Grafik verdeutlicht dies:

Sach-Ohr

Wie ist der Sachverhalt zu verstehen?



Appell-Ohr

Was soll ich aufgrund seiner Mitteilung tun, denken oder fühlen?



Offenbarungs-Ohr

Was ist das für einer?
Was ist mit ihm?

Beziehungs-Ohr

Wie redet der eigentlich mit mir? Wen glaubt er sich vor sich zu haben?

Nun ist es häufig so, dass wir nicht im gleichen Maße mit allen unserer „vier“ Ohren hinhören. Je nach Tagesform, Gemütszustand und Verhältnis zu unserem Gesprächspartner neigen wir dazu, eines oder mehrere unserer Ohren „abzuschalten“ bzw. besonders genau damit hinzuhören. Je nachdem, mit welchem Ohr wir besonders hinhören, ist unser Empfang ein anderer:

- Den Sach-Inhalt versuchen wir zu verstehen.
- Sobald wir die Nachricht auf die Selbstoffenbarungsseite hin überprüfen, machen wir uns über unseren Gesprächspartner Gedanken – „Was ist das für eine(r)?“ bzw. „Was ist im Augenblick los mit ihm/ihr?“.
- Mit dem „Beziehungs-Ohr“ hören wir auf die Dinge, die uns persönlich betreffen – „Wie steht der Sender zu mir, was hält er von mir, wen glaubt er vor sich zu haben, wie fühle ich mich behandelt?“.
- Die Überprüfung der Appell-Seite schließlich geschieht unter der Fragestellung „Was will er von mir?“ bzw. in Hinblick auf die Informationsnutzung – „Was soll ich tun, nachdem ich dies nun weiß?“.

Der Gesprächsverlauf ist somit von der **Empfangsbereitschaft** des „jeweiligen Ohres“ abhängig. Oft ist dem Empfänger gar nicht bewusst, dass er einige seiner Ohren abgeschaltet hat und dadurch die Weichen für das zwischenmenschliche Geschehen stellt.

Wenn nun also Sender und Empfänger die verschiedenen Seiten einer Äußerung unterschiedlich schwer gewichten, kann es zu Missverständnissen kommen.

Einige ausgewählte Elemente der Körpersprache

- Die **Körperhaltung** ist ein Ausdruck des persönlichen Befindens. Sie hilft zu interpretieren, wie sicher und souverän sich jemand fühlt. So spiegelt sich Fröhlichkeit beispielsweise in einer aufrechten, offenen Haltung wieder, Resignation dagegen in einer leicht gebeugten und in sich gekehrten, also optisch eher geschlossenen Haltung. Auch die *Körperbewegung* spielt bei der Gesamtinterpretation eine Rolle: Ein vorgeneigter Oberkörper bei einem Gespräch signalisiert Aufmerksamkeit oder Teilnahmebereitschaft, mit einem demonstrativen Zurücklehnen – möglichst noch mit vor der Brust verschränkten Armen – wird Desinteresse, Ablehnung bzw. Missfallen am Thema kundgetan.
- Die **Mimik** ist ein sehr ausdrucksstarkes Element der Körpersprache und dient dazu, Gefühlszustände auszudrücken, und zu verdeutlichen, welche Einstellung man zu seinem Gegenüber hat. Sie ist jedoch auch das am meisten kontrollierbare Element der Körpersprache. Andererseits sind einzelne Ausdrucksformen als psychosomatische Reaktion des Nervensystems nicht zu unterdrücken: Dazu gehören das Erblassen, sowie die Erweiterung der Pupillen bei starken emotionalen Erregungen. Darüber hinaus stellt die Mimik eine ständige Rückmeldung zum gesprochenen Wort dar: Sie zeigt an, ob der verbale Teil verstanden wurde und ob der Angesprochene zustimmt oder eher ablehnend oder gar überrascht reagiert. Waagrechte Stirnfalten deuten zum Beispiel auf eine stark in Anspruch genommene Aufmerksamkeit hin.
- Die **Gestik** wird vor allem zur Untermalung des verbalen Inhaltes benutzt. Sie wird um so akzentuierter, je stärker die Gefühle durch das gesprochene Wort angeregt werden. Da die Gestik nur in geringem Maße kontrolliert wird, bringt sie oft unbeabsichtigt Gefühlszustände zum Ausdruck: Fingerspiele oder das Spielen an Gegenständen als Ausdruck von Nervosität oder das Umklammern von Dingen als Ausdruck verhaltener Wut sind gute Beispiele dafür. Auch der Wahrheitsgehalt der verbalen Aussage lässt sich oft durch bewusstes Beobachten der Gestik mit größerer Wahrscheinlichkeit feststellen
- Der **Tonfall** liegt im Grenzbereich zwischen verbaler und nonverbaler Sprache und ist eine unerlässliche Interpretationshilfe für Worte und Aussagen. So wird beispielsweise der Unterschied zwischen einer Frage und einem Befehl fast ausschließlich durch die Stimmmodulation deutlich gemacht. Die Reaktion auf den Tonfall einer Aussage kann durchaus zu einer Auseinandersetzung über den Inhalt führen, besonders wenn eine unangebrachte Betonung (evtl. in Verbindung mit anderen körpersprachlichen Signalen) gewählt wurde. Dies gilt

auch dann, wenn der Inhalt des Satzes eigentlich vollkommen harmlos war. Gerade in Situationen, in denen man professionell kritisieren muss, wird oft verstärkt auf den Ton gehört, als auf die einzelnen Worte – vor allem aber auf die Übereinstimmung von beiden. Dies kann bei einer falschen Betonung zu ernststen Konflikten führen.

Eine wichtige Eigenschaft dieser nonverbalen Signale ist es, dass sie durch ihren in unserer Gesellschaft allgemeingültigen Symbolcharakter direkt verstanden werden. Eine positive Bedeutung kann übertragen werden und prägt so wesentlich die emotionale Gesprächsatmosphäre. Deshalb ist es wichtig, die in der Gesellschaft mit negativem Image verbundenen Verhaltensweisen zu vermeiden.

Die Verbindung zwischen nonverbalen Signalen und Stimmung macht es möglich, durch bewussten Einsatz dieser Reize eine Stimmungsänderung beim Partner zu bewirken. Bewusste ruhige, harmonische Bewegungen helfen Hektik abzubauen und stärken die eigene Überzeugungskraft. Auch die Blickrichtung ist ein Beeinflussungsfaktor, ebenso die Länge des Augenkontaktes.

Die positiven Eigenschaften der nonverbalen Signale können aber nur dann beeinflussen, wenn die Signale, die über das äußere Erscheinungsbild ausgesendet werden, diesen nicht widersprechen. Jeder Mensch verknüpft mit der äußeren Erscheinung bestimmte Erwartungsbilder.

Dieses Phänomen der Assoziation kann man sich zunutze machen, indem man sein Erscheinungsbild entsprechend dem Vorstellungsbild des Gesprächspartners auswählt.

Entspricht man von der optischen Erscheinung mit der „Ver“- Kleidung, nicht den Erwartungen, so muss man mit höherem Aufwand überzeugen, d. h., das Können muss stärker unter Beweis gestellt werden.



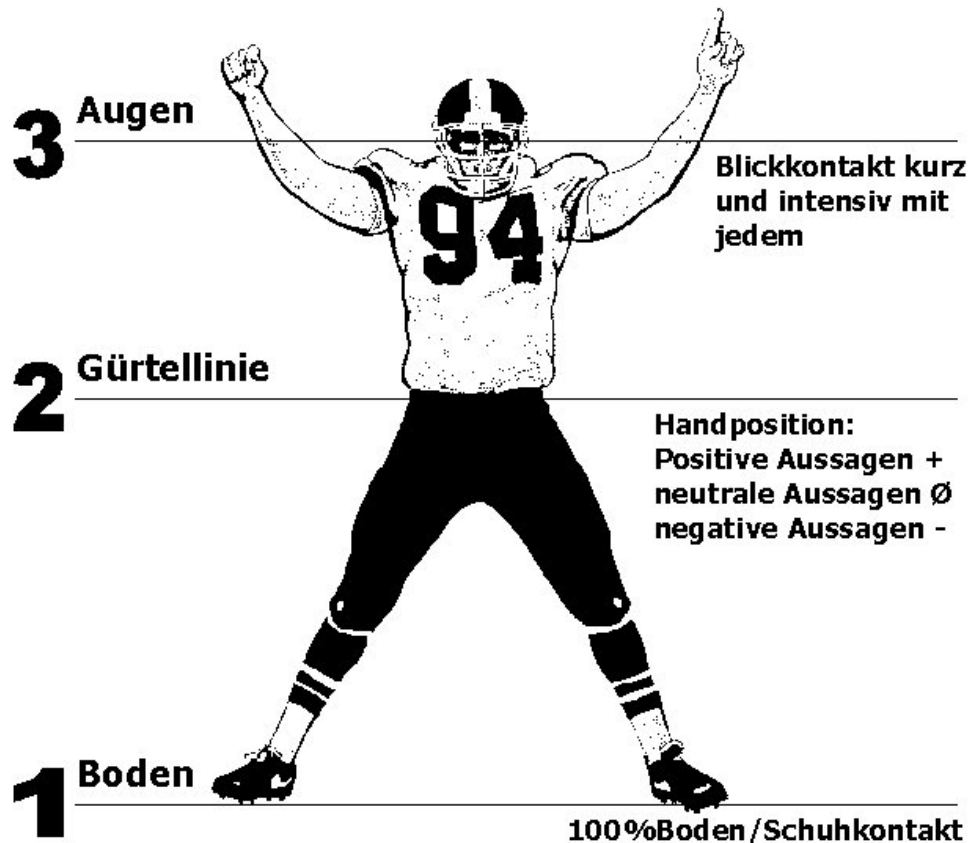
Checkliste: Körpersprache und Bedeutung

Körpersprache des Gesprächspartners	Bedeutung
KÖRPERHALTUNG	
die Arme sind vor der Brust verschränkt	er grenzt sich ab
die Hände stecken in den Hosentaschen	er ist verschlossen, desinteressiert, will täuschen
der Kopf ist aufgerichtet	er ist selbstsicher, aufgeschlossen
der Kopf ist zur Seite geneigt	er ist mitfühlend, kooperativ
der Kopf ist gesenkt, der Blick stur nach unten gerichtet	er ist hartnäckig, kampfbereit
der Kopf wird zurückgeworfen	herausfordernd
der Oberkörper ist vorgebeugt	er ist interessiert, offen
der Oberkörper ist zurückgeneigt	er ist zurückweichend, verschlossen
die Beine sind zum Partner hin übereinander geschlagen	er vermittelt Zuwendung
die Beine sind vom Partner weg übereinander geschlagen	er grenzt sich ab

Körpersprache des Gesprächspartners	Bedeutung
DISTANZ	
er nähert sich schnell	er freut sich, ist begeistert, bestimmt
Abstand unter 1,2 m	er ist sicher, aufdringlich
Abstand über 1,2 m	er ist förmlich, unsicher
er sitzt gegenüber	er verhält sich abwartend, distanziert
er sitzt seitlich (nebeneinander)	er ist offen, sicher

Körpersprache des Gesprächspartners	Bedeutung
GESTIK UND MIMIK	
fester Händedruck	er ist selbstsicher
er zieht die Schultern hoch	er fühlt sich hilflos
Streicheln von Gegenständen	deutet auf Feinfühligkeit hin
die Finger spielen mit Gegenständen	er ist nervös, unaufmerksam
der Daumen zeigt nach oben	er zeigt Dominanz
er faltet die Hände	er will abwehren, ist unsicher
die Handflächen sind zum Partner erhoben	er wehrt ab
eine Hand reibt die Stirn	er will lästige Gedanken abwehren
er reibt sich die Hände	er ist selbstzufrieden
er bedeckt den Mund mit der Hand	er ist unsicher, will Gesagtes zurücknehmen
er lockert seinen Kragen	er will sich von innerem Druck befreien
er greift sich an die Nase	er fühlt sich ertappt oder betroffen
er trommelt mit den Fingern auf dem Tisch	er ist ungeduldig
er entfernt Staub	er ist nachdenklich
er nimmt seine Brille ab	er hat Bedenken
er putzt seine Brille	er will Zeit gewinnen
er blickt zur Seite	ausweichend

Die drei wichtigsten Elemente angewandter Körpersprache



Die oben angeführte Grafik verdeutlicht die drei wichtigsten Regeln der angewandten Körpersprache:

1. **Stehe gerade und mit beiden Beinen auf dem Boden**
Sicherlich kennst Du Sprichworte wie „Er hat ein gutes Auftreten“ oder „Du stehst mit beiden Beinen im Leben“. Nun, in diesem Zusammenhang sind sie durchaus wörtlich zu verstehen.
2. **Benutze Arme und Hände, Gestik, um die Wirkung Deiner Aussagen zu unterstreichen**
Hände unterhalb der Gürtellinie – negativer Bereich
Hände auf Höhe der Gürtellinie – neutraler Bereich
Hände oberhalb der Gürtellinie – positiver Bereich
3. **Halte Blickkontakt**
Dieser sollte jede/n einbeziehen und kurz aber intensiv ausfallen. Sei mit Deinen Gedanken bei Deiner gegenwärtigen Tätigkeit und lasse Dein inneres Auge weder in die Zukunft, noch in die Vergangenheit schweifen.

Körpersprachliche Äußerungen wirken ins Unterbewusstsein anderer Menschen, weshalb bereits Ablehnung entstehen kann, wenn Sprache und Körpersprache nicht zueinander passen.

Körpersprache, Raum und Distanzzonen

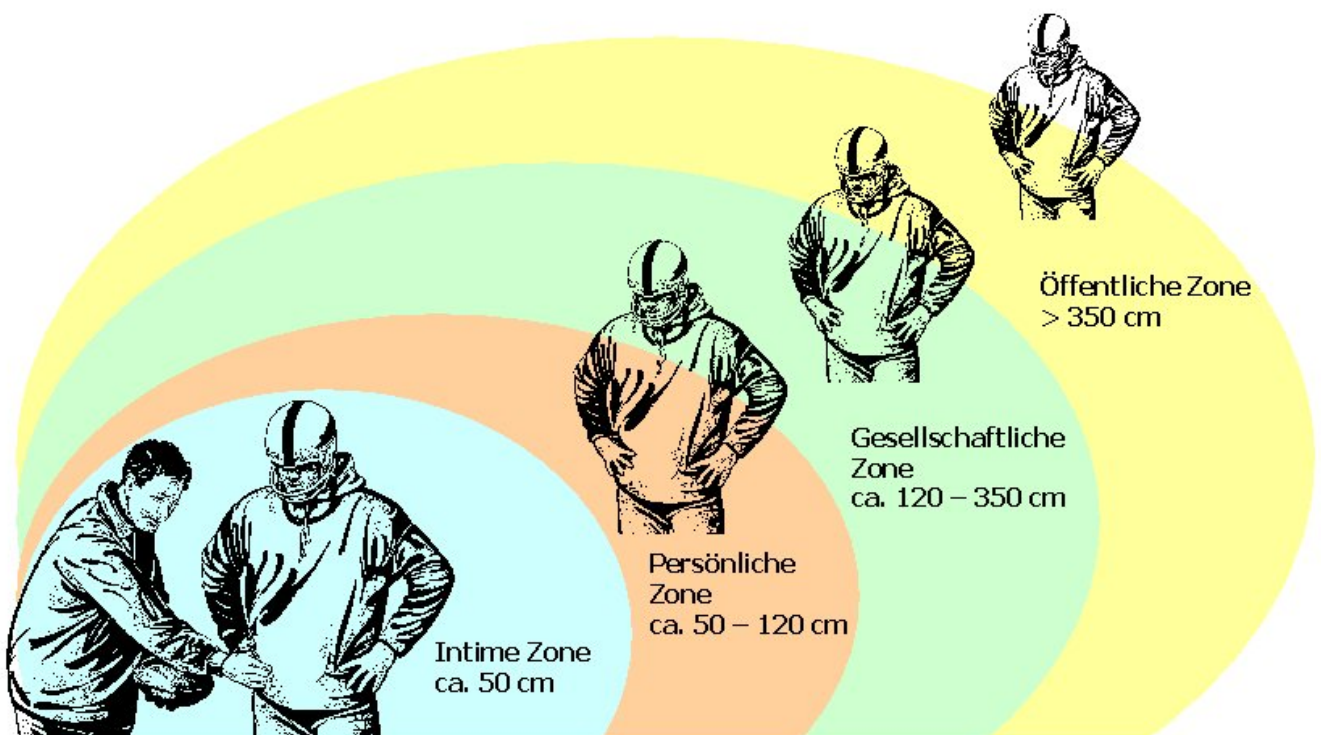
Seit Urzeiten kämpft der Mensch um „Lebensraum“ und seinen individuellen Gebietsanspruch. Dieser ist umso größer, je mehr Macht jemand hat oder ausüben möchte.

Viele Sprichworte drücken das Raumempfinden aus wie z.B. „die ganze Welt umarmen“, „die Decke fällt mir auf den Kopf“ usw. Sehr eng mit dem eigenen Raumempfinden hängen die Grenzen und Zonen zusammen, die Menschen untereinander respektieren und beachten sollten. Durch die Beachtung der räumlichen Grenzen beweist man Feingefühl und Respekt.

Wenn ein Mensch die Sensibilität für notwendige Distanzen nicht hat (nähert sich bspw. bis auf 10/ 20 cm einer anderen Person ohne deren Unbehagen zu spüren) empfindet dies der andere Mensch zumeist als negativ und unangenehm.

Deshalb sollte man in der jeweiligen Kommunikation den richtigen Abstand wählen und wahren. Einen groben Überblick gibt die nachfolgende Zoneneinteilung.

Praxis-Tipp: Wenn Du Deinen Gesprächspartner in einer Zweier-Kommunikation mit dem ausgestreckten Arm erreichen kannst, befindest Du Dich in der richtigen, nämlich in der persönlichen Distanzzone. Dies variiert natürlich je nach Vertrautheitsgrad sowie nach introvertierten und extrovertierten Menschen.



Kommunikation in Kurzform

- Niemand kann nicht kommunizieren!
- Körpersprache, Gesichtsausdruck, das gesamte Auftreten bestimmen den Gesamteindruck mit!
- Sender und Empfänger tauschen Botschaften aus!
- Jede Botschaft hat mehrere Seiten: Inhalt + Gefühle + Beziehung + Appell!
- Es kommt darauf an, welche Botschaft ankommt!
- Besonders wichtig zur Verständigung ist: Pausen machen, Freiraum lassen, zuhören!
- Das beste Rezept: Offene Ich-Botschaften geben!
- Kommunikation soll beeindrucken und überzeugen!

