

Nonverbale Kommunikation

Als nonverbale Kommunikation (deutsch Verständigung ohne Worte) wird jener Teil der zwischenmenschlichen Kommunikation bezeichnet, der nichtsprachlich erfolgt. In Anlehnung an Watzlawick wird nonverbale Kommunikation manchmal auch als analoge Kommunikation bezeichnet, verbale Kommunikation als digitale. Inhaltsverzeichnis

- 1 Definitionen
- 2 Ebenen nonverbaler Kommunikation
- 3 Gliederung der nonverbalen Kommunikation
 - 3.1 Allgemein
 - 3.2 Unbewusste nonverbale Kommunikation
 - 3.3 Teilbewusste nonverbale Kommunikation
 - 3.4 Bewusste nonverbale Kommunikation
- 4 Distanzzonen
- 5 Rollenverhalten
- 6 Einzelnachweise
- 7 Siehe auch
- 8 Literatur
- 9 Weblinks

Definitionen

Nonverbale Kommunikation (auch averbale Kommunikation) ist jegliche Kommunikation, die nicht verbal erfolgt, also weder über Lautsprache noch über Gebärdensprache oder Schriftsprache. Verständigungssysteme, in denen sprachliche Zeichen aus einem dieser Systeme in eine andere Modalität "übersetzt" werden, beispielsweise Lormen oder lautsprachbegleitendes Gebärden, werden ebenfalls nicht zur nonverbalen Kommunikation gerechnet, da es sich bei ihnen um Kodierungen der jeweiligen verbalen Systeme handelt, von denen sie abgeleitet sind. Allerdings können auch Schriftbild, Stimmlage und Sprechverhalten wesentliche – nonverbale – parasprachliche Botschaften über einen Menschen übermitteln, ebenso wie es auch bei Bilderschriften und Gebärdensprachen neben den verbalen auch nonverbale Anteile gibt, die die verbal übermittelte Botschaft ergänzen.

Auf einer anderen Ebene wird auch die Verwendung verschiedener Zeichen und Symbole sowie von Informationsgrafiken als nonverbale Kommunikation bezeichnet. Eine weitere Lesart des Begriffs ist die Gleichsetzung von nonverbaler Kommunikation mit nichtstimmlicher Kommunikation und verbaler Kommunikation mit lautsprachlicher Kommunikation. Diese Lesart ist umgangssprachlich verbreitet, entspricht aber nicht der Gebrauchsweise des Begriffs in der Linguistik.

Im weiteren Sinn bezeichnet der Begriff nonverbale Kommunikation jedwedes nichtsprachliche Verhalten, das Auskunft über innere Zustände des sich verhaltenden Lebewesens gibt. In dieser Lesart liegt nonverbale Kommunikation vor, sobald der Empfänger der Kommunikation Schlüsse aus dem Verhalten des anderen oder auch aus wahrnehmbaren Resultaten des anderen zieht, eine kommunikative Absicht des Senders ist in diesem Fall nicht erforderlich. Beispiele hierfür sind das Erröten als Kommunikation von Verlegenheit oder schlechtem Gewissen, Gestaltungen des Erscheinungsbilds wie Kleidung und Accessoires, die Frisur, Tätowierungen und Ziernarben, bis hin zur Wohnungseinrichtung und gestalterischen Maßnahmen in der Architektur, die eine

Gruppenzugehörigkeit oder ein bestimmtes Lebensgefühl zum Ausdruck bringen sollen oder bringen.

Träger der Botschaft sind dann nicht nur willentlich kontrollierbare Äußerungen wie Gestik, Mimik, Augenkontakt oder nichtsprachliche Lautierungen wie beispielsweise das Lachen, vielmehr kann in dieser Gebrauchsweise des Begriffs jedwedes Verhalten als nonverbale Kommunikation gelten. Der bekannte Ausspruch Paul Watzlawicks, man könne nicht nicht kommunizieren, bezieht sich auf diesen Sachverhalt. Auf einer anderen Ebene wird auch die Verwendung verschiedener Zeichen und Symbole sowie von Informationsgrafiken als nonverbale Kommunikation bezeichnet. Eine weitere Lesart des Begriffs ist die Gleichsetzung von nonverbaler Kommunikation mit nichtstimmlicher Kommunikation und verbaler Kommunikation mit lautsprachlicher Kommunikation. Diese Lesart ist umgangssprachlich verbreitet, entspricht aber nicht der Gebrauchsweise des Begriffs in der Linguistik.

Ebenen nonverbaler Kommunikation

Um sich der Bedeutung der nonverbalen Kommunikation klar zu werden, müssen nicht nur die Kommunikationskanäle angegeben werden, auf denen diese abläuft, sondern muss auch der Informationsfluss quantifiziert und in Beziehung zur bewussten Wahrnehmung gesetzt werden. Es müssen also Aussagen über die Art und Sensibilität der informationsaufnehmenden Rezeptoren getroffen werden:

Das Auge mit den nachgeschalteten Sehbahnen liefert Informationen über Mimik, Gestik und Körpersprache sowie über Bewegungsmuster, Nähe und Distanz, die Pupillengröße des Gegenübers, vegetative Symptome (z.B. Erröten, Schwitzen) und anderes (vgl. Blickkontakt). Die Rezeptoren der Haut liefern Empfindungen, die dem Tast-, Temperatur- und Schmerzsinne zugeordnet werden. Dabei liegen dem Tastsinn Sensationen wie Kitzel, Berührung, Vibration, Druck und Spannung zugrunde.

Der Geruchssinn (Olfaktorik) bestimmt z.B., ob man „jemanden riechen kann“.

Daneben liefert die akustische Wahrnehmung der a verbalen Anteile des Sprechens – wie Stimmfärbung, Tonhöhe usw. als Bestandteile der paraverbalen Kommunikation – weitere Informationen.

Folgende Tabelle gibt einen quantitativen Überblick darüber, wie viel an Information pro Sekunde von den Sinnesorganen aufgenommen werden kann. Ein Bit stellt dabei die kleinste mögliche

Informationseinheit dar:	Sinnesorgan	Datenrate (gerundet)
	Augen	10.000.000 Bit/s
	Haut	1.000.000 Bit/s
	Ohren	100.000 Bit/s
	Geruch	100.000 Bit/s
	Geschmack	1.000 Bit/s

Gliederung der nonverbalen Kommunikation

Allgemein

Unbewusste nonverbale Kommunikation Dieser Artikel oder Abschnitt ist nicht hinreichend mit Belegen (Literatur, Webseiten oder Einzelnachweisen) versehen. Die fraglichen Angaben werden daher möglicherweise demnächst gelöscht. Hilf Wikipedia, indem du die Angaben recherchierst und gute Belege einfügst. Bitte entferne zuletzt diese Warnmarkierung.

Neben den visuell aufgenommenen Informationen (Mimik, Gestik) haben auch die übrigen Sinne eine große Bedeutung für das durch nonverbale Kommunikation gesteuerte Verhalten. Aufgenommene Signale über den Geruchsinn unterhalb der Wahrnehmungsgrenze, z.B. weit entfernter Feuergeruch, Zusammensetzung der Luft vor einem Gewitter beeinflussen das Verhalten unbewusst.

Über den Geruchssinn unterhalb der Wahrnehmungsschwelle aufgenommene Signale wie die Perzeption von Pheromonen (sexuelle Botenstoffe) beeinflussen unser Verhalten unbewusst. Dies hat seine Ursache in der bereits auf der Ebene des Stammhirns stattfindenden Verarbeitung, bei der die Schwelle zum Bewusstsein nicht überschritten wird.

Während der fruchtbaren Tage sendet der Körper der Frau Pheromone aus, die dem Mann auf der unbewussten Ebene entsprechende Paarungsbereitschaft signalisieren. Nimmt umgekehrt der weibliche Körper über einen längeren Zeitraum keine männlichen Pheromone über den Geruchssinn auf (beispielsweise in Frauenhaftanstalten), so bleibt der Follikelsprung aus.

Teilbewusste nonverbale Kommunikation

Bestimmte körpersprachliche Signale laufen teilbewusst ab. So bemerken wir i. d. R. durchaus bestimmte Veränderungen unserer Mimik selbst, über weite Strecken nehmen wir diese Veränderungen jedoch nicht wahr und können diese auch nicht bewusst zur Kommunikation einsetzen. Friedrich Nietzsche hat das schon auf den Punkt gebracht: "Man lügt wohl mit dem Munde; aber mit dem Maule, das man dabei macht, sagt man doch noch die Wahrheit." [3]

Bestimmte autonome Körperfunktionen wie beispielsweise Schweißbildung, Pupillenveränderung oder Puls, welche dem Gegenüber auffallen, können nicht bewusst gesteuert werden, sind jedoch zum Teil durchaus selbst wahrnehmbar.

Ähnlich den olfaktorischen Signalen bildet die Körpersprache ebenfalls Ausdrucksformen einer genetisch veranlagten Verhaltenssteuerung ab. Diese führen uns beispielsweise bei Gefahr zu erhöhter Leistungs- und Wahrnehmungsfähigkeit (Hautwahrnehmung durch Schweißbildung, gesteigerte Leistungsfähigkeit durch Pulsveränderung, Wahrnehmungsveränderungen des Gesichtsfeldes bei Gefahr etc.) oder sie helfen uns bei der Vorbereitung der Fortpflanzung, das jeweils beste erreichbare genetische Material zu gewinnen (die kräftige männliche Erscheinung als Zeichen für Durchsetzungsfähigkeit beziehungsweise die Ausprägung der sekundären Geschlechtsmerkmale der Frau zur Versorgung der Kinder). Da diese Einschätzungen teilweise unbewusst ablaufen, werden sie kulturell oft verleugnet.

Längerfristige Veränderungen in den Lebensgewohnheiten des Menschen drücken sich ebenfalls körpersprachlich aus. Zu nennen sind hier exemplarisch die Beschaffenheit von Fingernägeln und Haaren, ernährungsbedingte Veränderungen der Haut oder Fettablagerungen beziehungsweise

Muskelaufbau, Haltungsstörungen im Wirbelsäulenbereich aufgrund mangelnder Vitalität oder mimische Veränderungen aufgrund lang anhaltender einseitiger emotionaler Lebenssituationen (die "griesgrämige Erscheinung", die "Lachfalten", das "markante Kinn").

Die Fähigkeit der Decodierung derartiger Signale hat sich, ebenso wie die unbewusste nonverbale Aussendung solcher Signale und die körpersprachliche Ausdrucksform im Laufe der Evolution als nützlich erwiesen. Zum einen, um im Wettbewerb das beste genetische Material für den Arterhalt zu sichern (Gene Shopping). Zum anderen, um im sozialen Umgang miteinander Vorteile zu gewinnen.

Ein besonders wichtiges Beispiel ist in diesem Zusammenhang das Lachen. Vor allem Frauen haben aufgrund ihrer sozialbetonten Veranlagung das Lachen und das Lächeln kulturhistorisch auch immer schon als "Waffe" eingesetzt, und zwar als "Gegengewicht" zu sozialen Spannungen in der Gruppe und in der Familie. Auch heute noch beobachten Verhaltensforscher, dass Frauen in Führungspositionen eher gekonnt mit einem Lächeln zum rechten Zeitpunkt entscheidende Verhandlungssituationen entspannen können. Eine Fähigkeit, die genetisch veranlagt und durch die evolutionär geprägte Übung im Umgang mit Sozialisationsprozessen bei der Erziehung und Versorgung der Gruppe von überlebenswichtiger Bedeutung war.

Bewusste nonverbale Kommunikation

Siegerpose

Die Gestik des sprechenden Menschen drückt sich durch Arme, Hände und Oberkörper aus. Die Mimik ist auf das Gesicht, insbesondere die Augen- und Mundpartie bezogen. Hier finden sich nuancenreiche Ausdrucksformen, die über das innere Erleben oft mehr sagen als viele Worte. Auch die Fähigkeit des "Lesens" in einem Gesicht ist Teil unserer genetischen Veranlagung aus der Zeit, in der die Sprache noch nicht entwickelt war.

Als Teil der gesellschaftlichen Sprache ist der bewusste Einsatz von Gesten, Mimik und Körperstellungen Bestandteil jeder menschlichen Kultur. In unterschiedlichen Gebieten der Erde haben ähnlich ausgeführte Gesten zum Teil eine vollkommen gegenteilige Bedeutung: So bedeutet beispielsweise das Kopfnicken in Griechenland und Bulgarien Ablehnung, das Abwinken mit der Handfläche nach unten in Afrika und Asien eine Einladung.

Im Gegensatz zu den teilbewussten Ausdrucksformen nonverbaler Sprache, ist es in den bewussten Bereichen der Körpersprache möglich, nonverbale Ausdrucksformen zu erlernen.

Beispiele hierfür sind:

- das Anlächeln des Gegenübers zur Kontaktaufnahme
- das „Pokerface“ des Kartenspielers
- die unterstützende Gestik mit den Händen im Dialog
- der "selbstbewusste Händedruck" des Verkäufers

Das "Schönmachen" durch die gezielte Verwendung von Duft- und Farbstoffen (Parfum, Lippenstift, Mascara usw.), sowie sorgfältig ausgewählter Kleidung ist eine kultivierte Kombination verschiedener Signalhandlungen bewusster nonverbaler Kommunikation. Sie dient in gesellschaftlicher Umgebung als Ausdruck "gepflegter" und somit attraktiver Erscheinung.

Die Gebärdensprachen der Gehörlosen sind nicht "nonverbal". In der Gebärdensprach-Linguistik werden die "nicht-sprachlichen" begleitenden Kommunikationsanteile der Körperbewegungen als "nonverbale Kommunikation" bezeichnet. Beispiele hierfür sind das Winken und Wedeln mit den Armen oder das Antippen des Gesprächspartners, um seine Aufmerksamkeit zu erreichen. Die Mimik wird dagegen, insoweit sie linguistische Funktionen erfüllt (z.B. Unterscheidung von Gebärden, die sich nicht hinsichtlich der manuellen Artikulation unterscheiden) als Bestandteil des Gebärdensprach-Korpus betrachtet.

Kleidung und andere Maßnahmen der Körpergestaltung (wie Schmuck, Frisur, Barttracht, Tattoos, Kopfbedeckungen etc.) als Elemente der Körpersprache, sowie Maßnahmen der weiteren Umfeldgestaltung (Wohnung, Haus, Auto, Garten etc.), stellen einen weiteren Bereich der bewussten nonverbalen Kommunikation dar (Kleidung als Zeichensystem). Umgangssprachlich stehen die Feststellungen "Kleider machen Leute" bzw. "Des Kaisers neue Kleider" oder die Geschichte des "Hauptmann von Köpenick" exemplarisch für die Bedeutung, die dem Wert und der Funktion menschlicher Kleidung als gezielte Ausdruckselemente nonverbaler Kommunikation beigemessen wird.

Distanzzonen (Komfortzonen)

Mit der situationsabhängigen räumlichen Beziehung der Kommunikationspartner zueinander als besonderem Aspekt der Körpersprache beschäftigt sich die Proxemik. Abstand, Körperhöhe, Körperausrichtung und Formen der Berührung spielen hier eine Rolle. Abhängig ist dieses Raumverhalten neben der aktuellen Situation auch von kulturspezifischen Normen, dem Geschlecht und dem Beruf der Kommunikationspartner sowie individuellen Faktoren wie Introversion oder Extroversion.

Unterschieden werden

- intime Distanz (bis 60 cm)
- persönliche Distanz (60-90 cm)
- gesellschaftliche Distanz (1-4 Meter)
- öffentliche Distanz (> 4 Meter).

Rollenverhalten

Da die nonverbalen Anteile der Kommunikation zum überwiegenden Teil durch die Emotionen und Motivationen der Beteiligten gesteuert werden, ist deren bewusste Kontrolle kaum möglich. So überzeugen Charakterdarsteller in erster Linie nicht, weil sie sich gut verstellen können, sondern weil sie sich mit ihrer Rolle identifizieren, sich in die Rolle hineinversetzen, die Rolle übernehmen können.

Formale Beziehungen wie die zwischen Geschäftspartnern (Kunde und Bankangestellter, Klient und Psychotherapeut) zeichnen sich durch klare Zielsetzungen und eine höhere Strukturiertheit als informelle oder "enge" Beziehungen aus. Allerdings wird jede Soziale Rolle durch komplexe Rollenerwartungen (Rollenverhalten und Rollenattribute) definiert. Wird eine soziale Rolle nur der Form halber übernommen und bewusst zu kontrollieren versucht, gelingt dies auch hier selten in allen Aspekten.

Eine Sicht des menschlichen Rollenverhaltens hat Jakob Levy Moreno zum Psychodrama und Soziodrama als "Therapie in der Gruppe, mit der Gruppe, für die Gruppe" entwickelt. Ziel ist es

unter anderem, rigide Rollenstrukturen oder nicht mehr zeitgemäße Rollenkonstruktionen hinter sich zu lassen und durch die angeborene Spontaneität und Kreativität ein situationsadäquates Rollenverhalten zu entwickeln und die (Wieder-)Herstellung einer authentischen Beziehungsfähigkeit zu ermöglichen.

Rapport

Rapport ist der Zustand verbaler und nonverbaler Bezogenheit von Menschen aufeinander. Es handelt sich um eine starke Form von Empathie. Rapport ist ein Instrument der Neurolinguistische Programmierung. Inhaltsverzeichnis

- 1 Beschreibung
- 2 Anwendung
- 3 Rapportverlust
- 4 Literatur
- 5 Siehe auch
- 6 Weblinks

Beschreibung

Treten Menschen miteinander in Kontakt, passt sich in der Regel meist unbewusst ihre verbale und nonverbale Kommunikation einander an. Je positiver der Kontakt durch den Einzelnen bewertet wird, desto stärker ist seine Anpassung (Bezogenheit) an das Gegenüber.

Auf der verbalen Ebene äußert sich dieses in der Verwendung ähnlicher Worte und Redewendungen, gleicher Sprechgeschwindigkeit und Tonlage und in angepasster Sprachlautstärke und -rhythmik.

Nonverbal zeigt sich dieses in der Anpassung und Synchronisation von Gestik und Mimik. Z.B. wird die Bein- und Armhaltung gespiegelt, gleiche Bewegungsabläufe ausgeführt und die Atemfrequenz und -rhythmik angeglichen. In beschleunigter Wiedergabe ähnelt die Kommunikation einem Tanz. Der Verhaltensforscher Desmond Morris umschreibt dieses mit seinem Begriff Haltungsecho.

Menschen neigen bei bestehendem Rapport dazu, einander tendenziell positiv zu bewerten, sich eher zu vertrauen und Gesagtes weniger kritisch aufzunehmen.

Der Mensch verfügt von Geburt an über die Fähigkeit, Rapport herzustellen. Die Neuropsychologie hat entsprechend spezialisierte Gehirnstrukturen gefunden, die sogenannten Spiegelneurone.

Anwendung

Um Rapport herzustellen, kann man sich einfühlsam und mit Respekt an die Körpersprache des anderen anpassen, also die Körpersprache spiegeln. Es ist kein Nachmachen, kein Nachäffen – denn das ist ein auffälliges, übertriebenes und wahlloses Kopieren der Bewegungen einer anderen Person, was normalerweise als Angriff verstanden wird. Man kann sich an Armbewegungen durch kleine Handbewegungen anpassen, an Körperbewegungen durch die Kopfbewegungen. Dies nennt man verschobenes Spiegeln. Angleichen der Stimme ist eine weitere Art, Rapport aufzunehmen. Es kann die Tonart, die Geschwindigkeit, die Lautstärke und der Sprachrhythmus gespiegelt werden. Sich auf den Atem des anderen einzustellen ist eine sehr wirkungsvolle Weise, Rapport zu gewinnen. Einige Berater und Therapeuten spiegeln unbewusst.

Wenn man sich nicht angleicht, so ist dies Mismatching. Mismatching, also gerade das Gegenteil von Sich-Anpassen, ist eine nützliche Fertigkeit. Mit ihrer Hilfe kann man z.B. eine Konversation beenden, indem man sich aus dem „Tanz der Konversation“ löst.

In der Hypnose ist ein starker Rapport für die Erreichung des Trancezustands notwendig und auch, um Suggestionen wirkungsvoll einsetzen zu können. Mit erreichtem Rapport wird die Aufmerksamkeit gebunden und die Aufnahmefähigkeit erhöht. Der Prozess kann dabei bewusst durch Pacing und Leading gestaltet werden.

Im Pacing (Mitgehen) verwendet der Hypnotiseur aktuelle Gegebenheiten und Verhaltensweisen sowie mutmaßlich emotionale Wahrnehmungen des Zuhörers, die er durch bestimmte Sprachmuster verbal beschreibt. Diese Sprachmuster lassen inhaltlich Interpretationsmöglichkeiten zu, die es dem Zuhörer ermöglichen, seine eigene Erfahrungswelt in den Worten wiederzufinden. Ziel ist, dass der Zuhörer dem Gesagten (innerlich) zustimmt. Mit der Zustimmung baut der Zuhörer Vertrauen in den Sprecher auf. Nonverbal kann hierzu eine komplementäre Körpersprache unterstützend sein. Der Hypnotiseur geht mit und signalisiert dem Zuhörer, dass er ihn und seine Bedürfnisse anerkennt.

Beim Leading (Führen) übernimmt der Hypnotiseur die führende Rolle und kann den Zuhörer, wenn er denn mitgeht, beispielsweise durch die eigene verlangsamte Atmung in seiner Atmung beeinflussen.

Pacing und Leading können einen zirkulären Prozess bilden, bis der Rapport hergestellt ist.

In anderen professionellen Beziehungen (z. B. Arzt-Patient, Verkaufs- oder Beratungsgespräch) bietet sich ein solches bewusstes Herstellen von Rapport an. Es ermöglicht den raschen Aufbau von effizienter Kommunikation. Diese Erkenntnis nutzt auch das NLP. Der Rapport wird darin als wichtiges Element in der zwischenmenschlichen Kommunikation angesehen und entsprechend geschult.

Rapportverlust

Rapport kann durch Durchbrechen der eingeschwungenen verbalen und nonverbalen Kommunikation beendet werden. Das kann beispielsweise das körperliche Abwenden vom Gesprächspartner sein.

In der Hypnose können Suggestionen, die keinem aktuellen Erleben, Bedürfnissen und Möglichkeiten entsprechen, wie zuwiderlaufende Moralvorstellungen, widersinnige körperliche Empfindungen, den Rapport bzw. dessen Aufbau (Pacing, Leading) beenden. Die Folge können Verflachung der Trance, partielle oder komplette Rückholung aus der Trance sein.