

THE IMPACT OF NONVERBAL COMMUNICATION

Olga Kaiter, Assist. Prof., PhD, "Ovidius" University of Constanța

Abstract: The body is never silent. Even if people do not talk when they meet or they simply talk less, the body reacts. Bending the chest towards the front side is a message, as well as the slight change in the sitting position, an open palm, or the tie color and a decent fragrance, the mimic and the gestures, the position and movement, the spacial relation, the touch and clothing are important means of nonverbal communication.

Nonverbal communication is the oldest form of human understanding. The communication process can determine whether there is a mutual sympathy and mutual trust. The body betrays our feelings, says who we are and what intentions we've got. Nonverbal messages are often unconscious and they are so strong, due to this fact. Without body language the everyday social relations would be unimaginable. Scientists have discovered that the first impression of a person is 95% generated by the appearance, clothing, attitude (position), gestures, mimics, pace (speed) while speaking, mood, accent and dialect and only 3% of what that person says.

Individual assessment occurs in less than one second. Given the fact that the body position can be controlled and master harder than verbal statements, the body language becomes and remains determinant.

Key-words:*communication, non-verbal, language, body, determinant*

Schon vor vielen Jahren kannte man die Macht der wortlosen Sprache. Man kannte auch, dass der Körper nicht stumm ist, wenn die Menschen zusammenkommen und nicht miteinander reden. Auch wenn sie nicht sprechen, ist ihr Körper immer bereit, eine Botschaft zu senden. Eine Botschaft ist dann die vorgereckte Brust, die Veränderung der Sitzhaltung, die geöffnete Handfläche, aber auch die Farbe der Kleidung oder das dezente Parfüm, die Gestik, die Mimik, die Körperhaltung oder die Bewegung und die Distanz. All diese Elemente sind wichtige Signale der nonverbalen Kommunikation.

Mit anderen Worten umfasst die nonverbale Kommunikation alle Formen, die sich nicht auf eine sprachliche Informationsvermittlung stützen. Diese Informationen können über alle Sinne gesendet werden, z.B. durch Musik, Bilder, Geruch, Geschmack, aber auch wie oben erwähnt wurde, über Gestik, Mimik oder Blickkontakt. Auch das Lächeln gilt oft als positives Signal und Sympathiezeichen für die nonverbale Kommunikation.

Die nonverbale Kommunikation ist die älteste Form der zwischenmenschlichen Verständigung, wenn man die Evolution der Lebewesen von instinktiv handelnden Tieren bis zum Homo sapiens berücksichtigt, aber auch die individuelle Entwicklung vom Baby zum Erwachsenen. Das nichtsprachliche Verhalten, der Gesichtsausdruck und die Körpersprache waren schon lange der Ausgangspunkt in der menschlichen Kommunikation.

Interesse an der Körpersprache hatte der Mensch seit langer Zeit. 1775 vermutete der Zürcher Pfarrer Johann Caspar Lavater mit seinen "Physiognomischen Fragmenten zur Beförderung der Menschenkenntnis und Menschenliebe", dass die ruhige und bewegte "Oberfläche des

Menschen”, von ihm Physiognomie genannt, etwas Wahres über ihn, über seine moralische Qualität ausdrückt. So wie man heute die Handschrift deuten lässt, so ließ man zu der Zeit Gesichtsprofile deuten.

Einen wichtigen Beitrag zur wissenschaftlichen Untersuchung nonverbaler Kommunikation leistet aber die Arbeit von Ch. Darwin über den “Ausdruck der Gemütsbewegungen beim Menschen und den Tieren”(1874), in dem der Verfasser aufgrund zahlreicher Beobachtungen den phylogenetischen Ursprung des menschlichen Ausdrucksverhaltens zu erklären versucht. Dementsprechend ist das Ausdrucksverhalten nach drei Prinzipien geleitet: nach dem Prinzip der zweckmäßig assoziierten Gewohnheiten, dem Prinzip des Gegensatzes und dem Prinzip der direkten Wirkung des Nervensystems. Im Falle des Prinzips des Gegensatzes, bei entgegengesetzten Seelenzuständen tritt eine unwillkürliche Neigung zu Bewegungen von direkt entgegengesetzter Art ein. So sind auch die Flucht tendenz bei der Katze oder die Angriffstendenz bei dem Hund zu erklären.

Magnus(1885) beweist mit seiner Arbeit “Die Sprache der Augen” das frühe Interesse an der kommunikativen Funktion des Verhaltens, indem er die menschliche Funktion des Auges als Signal der wortlosen Kommunikation in den Vordergrund bringt.

Von großer Bedeutung sind auch die Untersuchungen von Pfungst (1907) über den “Klugen Hans”, ein Pferd, das mit Hilfe unbewusster Signale seines Herrn rechnen konnte.

Bis in die 50er Jahre hinein entwickelte sich eine Ausdruckspsychologie, die von statischen Merkmalen ausgehend, z.B. des Gesichts, Charaktereigenschaften vermittelte und gleichzeitig versuchte, kurzfristig emotionale Zustände, aber auch langfristig zugrundeliegende Wesenszüge einer Person zu erklären.

Ein Beispiel für die klassische Ausdruckspsychologie ist der Zusammenhang von “Gesicht und Seele” von Lersch (1943), infolge seiner zahlreichen detaillierten und exakten Beobachtungen.

Später finden auch andere Untersuchungen zu den einzelnen Verhaltenselementen und Bedingungen des Verhaltens wie z.B. Untersuchungen zum Blickverhalten (Kendon 1967; Exline & Fehr 1982), zur Mimik (Ekman & Oster 1979; Izard 1982), zur Stimme (Scherer 1982) und zur Beurteilung nonverbaler Information (Rosenthal 1982) statt.

Auch die Arbeiten von Lorenz (1965) und Tinbergen (1952) führten zur Förderung des Interesses an nonverbaler Kommunikation.

Nonverbale Botschaften

Im Bereich der nonverbalen Kommunikation unterscheidet man die folgenden nonverbalen Botschaften:

- visuelle Botschaften: das Auge liefert Informationen über Mimik, Gestik und Körpersprache, Körperbewegungen, Nähe und Distanz und vegetative Symptome, z.B. Erröten. Schwitzen, Pupillengröße, Blickkontakt;
- auditive Botschaften: das Ohr liefert Botschaften, vokale Signale wie Sprechweise, Stimmqualität und Tonfall;
- taktile Botschaften: Körperberührungen. In der menschlichen Kommunikation spielt die taktile Kommunikation eine wichtige Rolle. Die meisten Signale z.B. Streicheln der Mutter, Tätscheln, Kraulen, Umarmen haben eine beruhigende Wirkung und

vermitteln dem Kind Wohlbefinden, Sicherheit und nicht zuletzt Liebe. Die Handberührungen drücken in bestimmten Situationen eine Kontaktbereitschaft im Verhältnis zu einem Partner aus.¹

- olfaktorische Botschaften: Geruchsempfindungen. Die menschlichen Gerüche können binden oder abweisen, wie festgestellt wurde. Wenn man jemanden unsympathisch empfindet, heißt es oft: "Ich kann diesen Typ nicht riechen." In diesem Sinne leisten die Deodorants und die Parfüms eine besondere Hilfe. Sie verstecken den individuellen Geruch, aber sie bringen immer die geruchlichen Geschlechtsunterschiede in den Vordergrund.²
- thermale Botschaften: Wärmeempfindungen;
- gustatorische Botschaften: Geschmacksempfindungen.³

Funktionen der Körpersprache

Der Körper verrät oft unsere Gefühle, wer wir sind und was wir eigentlich wollen. Die nonverbalen Botschaften sind häufig unbewusst und deshalb auch so bedeutungsvoll. Es ist bekannt, dass Gefühle und Stimmungen in vielen körpersprachlichen Signalen ihren Ausdruck finden. Dabei können die Körperteile wirkungsvoll eingesetzt werden. In diesem Sinne können nicht nur die Gesichtsteile (Mimik, besonders die Augen) erwähnt werden, sondern auch die Arme und Hände, die Beine und Füße (Gestik), die Körperhaltung, der Tonfall, die Kleidung u.s.w. Ein ernstes Gesicht ist ein Signal für eine ernste, gefährliche Situation, während das Lächeln eine Motivation, eine Ermutigung zu einer Handlung bedeuten kann. Nicht zu vernachlässigen ist hier die Bedeutung des gekünstelten Lächelns, das in bestimmten Situationen ein anderes Gefühl vermitteln kann. Nonverbale Signale informieren meist über die Art der Beziehung zum Kommunikationspartner zueinander. Ohne Körpersprache sind die täglichen sozialen Beziehungen gar nicht denkbar. Aufgrund der nonverbalen Signale kann man die Sympathie, die Freundlichkeit, die Feindlichkeit, die Angst, die Trauer, das Glück untereinander ausdrücken.⁴

Viele nonverbale Signale helfen oft bei der unbewussten Selbstoffenbarung in der Kommunikation. Das Auftreten, das räumliche Verhalten, die Kleidung können Informationen über die eigene Person liefern und somit auch Beziehungen definieren.

Wissenschaftler haben herausgefunden, dass 95% des ersten Eindrucks von einem Menschen von Aussehen, Kleidung, Haltung, Gestik und Mimik, Sprechgeschwindigkeit, Stimmlage, Betonung und Dialekt bestimmt werden und nur 3% von dem, was man sagt. Die Einschätzung der Person geschieht dann in weniger als einer Sekunde. Wenn man

¹ Irenäus Eibl-Eibesfeldt: *Die Biologie des menschlichen Verhaltens. Grundriß der Humanethologie*, 3. Auflage, München 1995, S. 604ff.

² Irenäus Eibl-Eibesfeldt a.a. O. S.602-603

³ Scherer, Klaus / Wallbott, Harald (Hg.): *Nonverbale Kommunikation. Forschungsberichte zum Interaktionsverhalten*, Weinheim und Basel, 1979, S.3ff

⁴ Siehe Nădrag Lavinia, *Academic Approach to Communication*, Bucureşti, Ed. Universitară, 2011.

berücksichtigt, dass der Mensch das körperliche Verhalten schwerer kontrollieren und beherrschen kann als die verbalen Aussagen, gilt die Körpersprache als wahrer und echter. Die nonverbalen Signale sind oft Mittel, um das Gesagte zu unterstützen, zu betonen und zu unterstreichen. Der Blickkontakt, das Augenzwinkern und ein bestimmter Tonfall können die Botschaft verändern, eine andere Bedeutung verleihen.

Die nonverbale Kommunikation kann auch eine Gemeinschaftsbindung vermitteln. Bei Demonstrationen stellen gemeinsam erhobene Fäuste Drohgesten dar, die den Demonstranten ein Gefühl der Solidarität und der Zusammengehörigkeit vermitteln.

Mit nonverbalen Signalen vollziehen sich in allen Kulturen viele rituelle Akte. Dazu gehören alle Formen religiöser Segnungen, Handauflegen jeder Art, auf dem Boden knien, oder sonstige mystisch – mythische Ausdrucksformen.

Die nonverbale Kommunikation wird auch dafür verwendet, um auf eine andere Person bewusst oder unbewusst Einfluss zu nehmen oder diese einfach zu manipulieren.

Die Körpersprache, eine Quelle von kulturellen Unterschieden?

Der Mensch kommuniziert die ganze Zeit mit seinem Körper. Eine Form dieser Kommunikation ist die Körpersprache. Im Prozess der sozialen Interaktion drückt der menschliche Körper viele Einstellungen und Gefühle aus, die von der zwischenmenschlichen Beziehung zum Gesprächspartner und von der eigenen Persönlichkeit beeinflusst werden. Die Wissenschaft geht davon aus, dass bestimmte Basis – Gefühle wie Angst, Furcht, Trauer, Glück, Überraschung usw. bei allen Menschen bestimmte nonverbale Ausdrucksformen bewirken. So gilt z.B. das Stirnrunzeln in fast allen menschlichen Kulturen als Zeichen von Ärger oder Missverständnis. Diese Körpersignale verstehen wir und verwenden wir unbewusst, aber angemessen, weil wir daran schon gewöhnt sind. Wir sind damit im Kindesalter aufgewachsen und geben sie an unsere Nachkommen weiter. Aus diesem Grund wäre es unmöglich eine universelle Körpersprache zu finden, die von Menschen aus anderen Kulturkreisen verstanden und geeignet benutzt werden kann. Sie sind von Land zu Land und von Kultur zu Kultur unterschiedlich. Während das Lächeln in Japan ein Zeichen der Etikette ist, andere Menschen nicht mit seiner Wut oder seinem Schmerz zu verärgern und zu stören, wird es oft in Europa als Heuchelei gedeutet.

Der Blickkontakt signalisiert bei Europäern Aufmerksamkeit, Dominanz und Zuneigung. Für die Türken ist der Blick ein Zeichen des Respekts und der Zuneigung, darum schauen sie den Sprecher immer in die Augen. Oft gilt der direkte Blick in die Augen als Missachtung und Ausdruck der Dominanz. Der fehlende Blickkontakt wird als Zeichen von Verschlagenheit und Unsicherheit gedeutet, trotzdem bleibt er in vielen asiatischen Kulturen ein Zeichen des Respekts. Nicht dasselbe kann man über den britischen Gesprächspartner sagen, der den direkten Blickkontakt als unhöflich empfindet. Deshalb wird er versuchen, den Partner von der Seite anzusprechen und mit ihm auch so zu verhandeln.

Die laute Sprechweise der Europäer wird von Asiaten für unhöflich und aggressiv gehalten, aber die Europäer empfinden die indische Lautstärke als bedrohlich und ärgerlich.

Auch der Körperkontakt kann verschiedene Deutungen haben, aber das hängt von Geschlecht, Status und kulturellen Regeln ab. Für Araber bedeutet der fehlende Körperkontakt ein mangelndes Geschäftsinteresse.

Kontaktreiche Kulturen sind die Araber, Lateinamerikaner, Griechen, Türken, einige afrikanische Kulturen. Als kontaktarme Kulturen können die Nordeuropäer, US – Amerikaner, Kanadier und Asiaten erwähnt werden.

Wenn man ja signalisieren will, nickt man mit dem Kopf und das ist ein Zeichen, das weltweit anerkannt wird. In Indien, Pakistan und Bulgarien wiegt man dafür den Kopf hin und her. In Äthiopien wird der Kopf zurückgeworfen, wenn man ja signalisieren möchte.

Weit verbreitet ist das Kopfschütteln, um nein zu signalisieren. In den arabischen Kulturen, in Griechenland, in der Türkei und in Süditalien wirft man den Kopf zurück, um nein zu sagen. In Griechenland bedeutet Augenbrauen hochziehen, auch nein. In vielen Kulturen bedeutet mit der Hand abwinken, nein. In Süditalien und in Sardinien signalisiert man nein, indem man die Hand am Kinn hochschnippt.

In Griechenland, auf Malta und Sardinien bedeutet die zu einem Ring geschlossenen Daumen und Zeigefinger nicht etwa “alles ist in Ordnung” oder “meine Anerkennung”, sondern das Zeichen wird als eine sexuell – obszöne Anspielung verstanden.

Emotionale Kulturen wie Kuwait, Ägypten, Spanien, Russland, Frankreich, usw. drücken mehr Gefühl aus und folglich sind die Körpersignale der Menschen in diesen Ländern intensiver und energischer im Vergleich zu den neutralen Kulturen wie Japan, China, Indien, Kanada, die weniger Gestik und Mimik bevorzugen.

Körpersprache lernen

Die Körpersignale beeinflussen unser tägliches Leben. Je nachdem wie man sie einsetzt, können sie von großem Vorteil sein oder ein großes Hindernis.

Unbewusst gibt der Körper viele Informationen über die Person. So kann man verstehen von welchen Gefühlen (Angst, Einsamkeit, Eifersucht, Wut, Trauer, Schuld, Mut, Glück, Freude, Liebe), von welcher Stimmung und von welchen Gedanken die Person beherrscht ist und die Wahrnehmung kann oft keine positive Wirkung auf die anderen haben. Deshalb muss man lernen, die Körpersprache bewusst einsetzen, so dass sie die Kommunikation mit den anderen Menschen ermöglicht und bessere Beziehungen zu ihnen aufbaut.

Es geht hauptsächlich nicht nur darum, wie man auf die anderen wirkt, sondern auch wie man sich selber beeinflusst und besonders wie man sich selber wahrnimmt. Zum Beispiel ein glückliches, freundliches Lächeln kann leichter überzeugen, was für eine Person vor uns steht, ob sie vertrauenswürdig, ehrlich und offen ist.

Obwohl die Körpersprache die Sprache unseres Unterbewusstseins ist, darf man nicht vergessen, dass die Körpersignale erlernbar sind, man muss sie nur trainieren, wenn man eine erfolgreiche nonverbale Kommunikation erreichen will.

BIBLIOGRAPHIE:

- BONNAFONT, Claude: *Die Botschaft der Körpersprache. Was mehr als tausend Worte sagt*, München, 1990.
- BÜRGER, Britta: *Die Signale der Körperkommunikation*, 2005.
- EIBL – EIBESFELDT, Irenäus: *Die Biologie des menschlichen Verhaltens. Grundriß der Humanethologie*, München, 1995.
- FREY, Siegfried: *Die nonverbale Kommunikation*, Stuttgart, 1984.
- [http://www.planet-wissen.de/kultur - medien /kommunikation / koerpersprache / gesicht.jsp](http://www.planet-wissen.de/kultur_-_medien_/kommunikation_/koerpersprache_/gesicht.jsp)
- KOCSIS, Anna: *Über den bewussten Einsatz von Körpersprache*, Wien, 1999.
- MEINERT, Sabine: *Verhandlungstechnik. Wissen, was der andere denkt*, 2009.
- MOLCHO, Samy: *Körpersprache*, München, 1983.
- NĂDRAG, Lavinia: *Academic Approach to Communication*, Bucureşti, Ed. Universitară, 2011.
- SCHERER, Klaus / WALLBOTT, Harald: *Nonverbale Kommunikation. Forschungsberichte zum Interaktionsverhalten*, Weinheim und Basel, 1979.
- THIEL, Erhard: *Körpersprache verrät mehr als tausend Worte*, Genf, München, 1994.