



Foto: ponomarenko/stock.adobe.com

Regina Bartel

Ohne Worte reden

Nonverbale Kommunikation ist all das, was nicht mit Worten ausgedrückt wird, sondern über Stimmlage, Gestik oder Mimik. Doch Körpersprache kann genauso missverstanden werden wie gesprochene Inhalte.

Es ist eine Frage der Haltung: wortwörtlich. Bei der nonverbalen Kommunikation werden über den sachlichen Inhalt der Worte hinaus zusätzliche Informationen vermittelt – und zwar durch die Art, wie Gesprochenes betont, welche Stimmlage und Gestik genutzt wird. Auch Bewegung, Blickrichtung und der Gesichtsausdruck sagen immer etwas aus, nicht nur beim Sprechen, sondern auch beim Zuhören.

Es gilt der vom Psychologen Karl Watzlawick geprägte Satz: „Man kann nicht nicht kommunizieren“. In den fünf Grundsätzen der Kommunikation geht Watzlawick unter anderem davon aus, dass jede Kommunikation neben dem Inhaltlichen auch einen Beziehungsaspekt hat, dass es Ursache, Wirkung und auch Ungleichgewichte gibt.

Stumme Signale

Sobald mehrere Personen im Raum sind, findet nonverbale Kommunikation statt. Dabei geht es nicht nur darum, „Wie stehe ich da?“, sondern auch darum: „Wie stehe ich zu den anderen? Fühle ich mich meiner Sache sicher? Mit welcher Stimmung bin ich an die-

sem Ort?“ Über den eigenen Status geben Arm- und Beinhaltung, Blicke, Blickkontakte, Kleidung, Körperhaltung und Bewegungsabläufe Aufschluss.

In Kommunikationssituationen zählt nicht nur was welche Person sagt, sondern auch welche nonverbalen Untertitel von allen Beteiligten mitgeliefert werden. Was vom Gegenüber aus Gesten und Haltung herausgelesen wird, hängt von vielen Faktoren ab, darunter zum Beispiel von der kulturellen Prägung, der sozialen Stellung gegenüber dem anderen und der eigenen Tagesform.

„Zu großen Teilen geschieht nonverbale Kommunikation unbewusst“, erklärt Kommunikations-Trainee und Coach Annegret Kühne: „Kinder lernen sie diffus durch Imitieren von Vorbildern. Deshalb ist es grundsätzlich schwierig über richtig oder falsch zu reden: Jeder ist erst einmal so, wie er ist.“ Auch persönliche Eigenschaften wie zum Beispiel das Selbstbewusstsein spielen eine Rolle, Fehlinterpretationen durch die Umwelt sind also nicht ausgeschlossen.

Der Bewerber hat einen schlaffen Händedruck. Die Auszubilden-

de sitzt mit verschränkten Armen im Feedbackgespräch oder schaut ihre Ausbilderin nie an, wenn sie miteinander reden. Der Saisonarbeiter hält bei Gesprächen sehr viel Abstand. Dadurch kommt beim Gegenüber eine Botschaft an, die nonverbalen Signale werden zum Beispiel als Desinteresse, mangelndes Engagement, Distanziertheit oder Distanzlosigkeit interpretiert. Und nichts davon muss stimmen. Der Bewerber hat vielleicht eine Sehnenscheidenentzündung und die Hand schmerzt. Die Auszubildende friert leicht oder hat Angst, den Ansprüchen nicht zu genügen, und die Saisonkraft kommt aus einer Region, in der die räumliche Distanz beim Sprechen mit Vorgesetzten üblicherweise größer ist als in Mitteleuropa. Vorsicht ist also angeraten, wenn Körpersprache nach einfachen Wenn-dann-Schemata interpretiert werden soll.

Viele Ebenen

Die nonverbale Kommunikation ist älter als die Sprache: Böse gucken, Stirn runzeln und bedrohlich die Keule schwingen – das konnte Homo sapiens lange, bevor er das „Was guckst du?“ aus der Jugend-

Literatur
Mend, V. (2018): Erfolg durch Stimme. In: Schule und Beratung 1–2/2018, S. 30–32.
Dimitrakopoulos-Gratz, M. (2015): Erfolgreich verhandeln in der Landwirtschaft, Eugen Ulmer KG, Stuttgart.



Foto: agrarpress

Stockmanship

Nonverbale Elemente sind auch Teil der Kommunikation mit Tieren. Zwar rufen Schäferinnen und Schäfer ihren Hütehunden Kommandos zu, aber diese akustischen Signale wurden mit den Tieren trainiert. In der Ausbildung von Pferden und Hunden oder beim Treiben und Verladen von Rindern, Schweinen oder Schafen kommt immer Körpersprache zum Einsatz.

Zum Handling von Herdentieren gehört dabei, dass Abstand, Gehrichtung, Blickrichtung, Rückzug und Vorangehen darauf abgestimmt sind, wie das Tier oder eine Tiergruppe reagiert. Das sogenannte Stockmanship ermöglicht bei gezieltem Einsatz und ausreichend Training einen stressärmeren Umgang mit Tieren.

Link

Bayern2, radioWissen. Sendung vom 17. April 2019. Ohne Worte, doch mit viel Gefühl: nonverbale Kommunikation. In ARD Audiothek zum Streamen oder als Download: <https://kurzlink.de/8m3kY17vX>

sprache dazu erfand. Sprachen spiegeln generell wider, dass sich die Beziehungsebene auch nonverbal ausdrückt: im Deutschen durch Ausdrücke wie „jemandem zugewandt sein“ oder „zu jemandem stehen“.

Die nonverbale Kommunikation besteht aus mehreren Bereichen:

- Blicke und Augenkontakt (zu jemandem hinschauen und das gegenseitige, gleichzeitige Ansehen zur Verständigung);
- Gestik (beispielsweise mit dem Finger auf jemanden zeigen oder beim Sprechen mit den Händen in der Luft herumschweben)
- Kopfbewegungen, Mimik und Körperhaltung (beispielsweise lächeln oder Augenbrauen hochziehen, gerade sitzen oder sich zurücklehnen).
- Haptik (beispielsweise Handschlag, Wangenküsschen zur Begrüßung oder eine auf die Schulter gelegte Hand).
- Proxemik (Positionierung im Raum; Sitzplatzwahl).

Gleichzeitigkeit

Bei einem Meeting oder einem Workshop reden die Teilnehmenden selten zur selben Zeit. Zwar unterbrechen sie sich gegenseitig oder reden mal durcheinander, aber die verbale Kommunikation hat meist einen zeitlichen Ablauf: Man tauscht sich nacheinander wechselseitig aus. Gesten wie die Kopfbewegung signalisieren, wann die sprechende Person fertig ist und das Gegenüber antworten kann. Es entsteht überwiegend ein Nacheinander. Nonverbale Kommunikation dagegen geschieht gleichzeitig.

Haushoch überlegen ist die gesprochene Sprache bei der Ver-

mittlung komplexer Inhalte. Ohne Sprache wäre ein Austausch über abstrakte Sachverhalte gar nicht möglich. Jede Generation hätte das Rad neu erfinden müssen, statt Wissen zu tradieren, weiterzuerzählen, aufzuschreiben und dadurch anzuhäufen.

Dass gesprochene Sprache tatsächlich „nur ein Stück vom Kuchen“ ist, hat die Forschung schon in den 1960er Jahren herausgefunden. Sie macht in der zwischenmenschlichen Kommunikation nur einen kleinen Teil dessen aus, was die Empfänger über die Absicht und Stimmung des Sprechenden erfahren. Gerade sieben Prozent misst ihr die sogenannte Mehrabian-Regel dabei zu. 38 Prozent entfallen auf die Information, die die Stimme übermittelt, die übrigen 55 Prozent macht die Körpersprache aus. Psychologieprofessor Albert Mehrabian forschte unter anderem an der Präsentation von Inhalten vor Gruppen. Ist eine vortragende Person glaubwürdig und vermittelt tatsächlich den Inhalt, wenn Stimmlage, Worte und Körperhaltung nicht zusammenpassen?

Trainingsmöglichkeiten

Nonverbale Kommunikation hat also auch Bedeutung in Schule und Beruf, in Verkaufs- oder Beratungsgesprächen. Wer auch mit Stimmklang, Sprechweise, Gestik und Mimik überzeugt, kann mehr erreichen. Doch dazu muss man zunächst wissen: Was kann ich eigentlich verbessern? Da kann ein Training helfen, das zur Selbstreflexion motiviert. Annegret Kühne, die unter anderem für die Landwirtschaftskammer Niedersachsen Kommunikationsworkshops durchführt, rät als ersten

Schritt die eigenen Defizite zu erkennen: „Wichtig ist, sich selbst zu reflektieren, nach Situationen zu überlegen: Wie ist das jetzt gelaufen? Häufig nimmt man sich nicht die Zeit, zu überdenken: Was habe ich gut gemacht und was nicht so gut? Wann ist es gekippt?“, erläutert Kühne: „Man kann auch mal beim Gegenüber nachfragen“. Wer die eigenen Gesprächs-, Unterrichts- oder Verkaufssituationen analysiert, entdeckt womöglich, wann die Aufmerksamkeit der Zuhörenden verloren ging.

Im Kommunikationstraining ist die Reflektion von außen wichtig: Die Gruppe und der Trainer geben Feedback. Ein unterstützendes Element ist auch das Videofeedback. Es hilft den Teilnehmenden, zu sehen, dass sie tatsächlich mit gekrümmtem Rücken dastehen, Blickkontakte meiden oder dass sie zu ihrer Powerpoint-Präsentation an der Wand sprechen, statt sich dem Publikum zuzuwenden. „Man kann etwas verändern, wenn man es sich bewusst macht“, sagt Kühne. Und dann heißt es in der Praxis üben, denn Gewohnheiten und lang erlernte Muster ändern sich nicht von jetzt auf gleich. „Man sollte nicht von sich erwarten, dass sofort alles anders ist. Aber wer zum Beispiel von sich weiß, dass er zu wenig Blickkontakt hält, der kann es langsam üben, seinem Gegenüber etwas häufiger in die Augen zu schauen“, rät Kühne.

Was hilft ist außerdem: „Sich klarmachen, dass es in Kommunikationssituationen immer auch um Beziehung geht“, erläutert Kühne: „Wir alle wünschen uns nach Möglichkeit Wertschätzung und fruchtbare Gespräche.“

Die Autorin



Regina Bartel
Wissenschaftsjournalistin, Syke
r.bartel@t-online.de