



Körpersprache in Gruppen

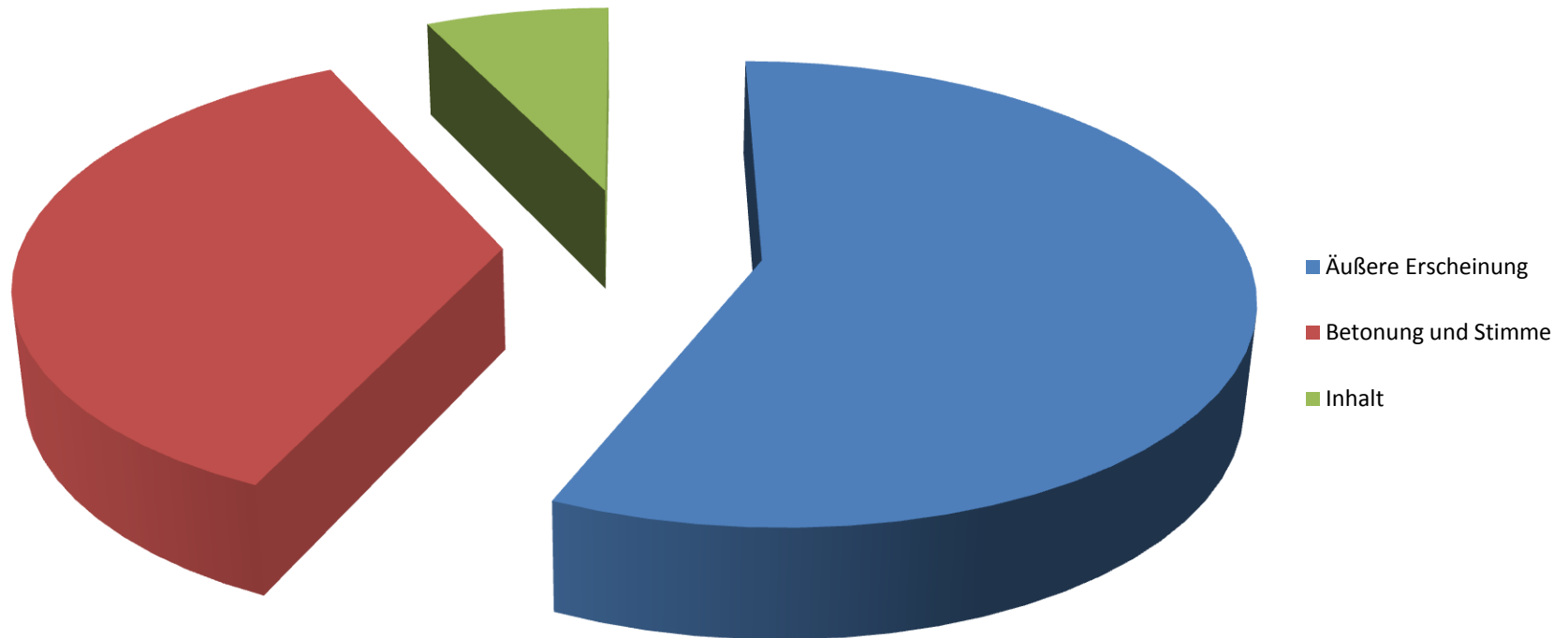
35. Jahrestagung der LWL-Koordinationsstelle Sucht

Referentin: Inka Noack

15. November 2017

Stellen Sie sich vor, Sie betreten einen Raum mit vielen fremden Menschen? Wie finden Sie sich zurecht?
Na klar, der erste Eindruck zählt!

Wirkfaktoren



Nonverbale Ausdrucksformen

I. Körpersprache

a) Visuell	b) nicht-visuell
Gesicht	Stimme/Tonfall (Timbre, Höhe, Rhythmus)
Mimik	Tastsinn (Händedruck, Berührungen...)
Gesten und Bewegung	Gerüche (natürlich, unnatürlich)
Körperhaltungen und Posen	Geschmack
Krankheiten	

Nonverbale Ausdrucksformen

II. Andere Ausdrucksformen

Äußere Attribute (Figur, Statur, Aussehen, Image...)

Handeln (aktiv, passiv, pro-aktiv ...)

Raumverhalten (Platzhirsch oder Mauerblümchen)

Übergreifende Ausdrucksformen (rund um den Körper, z.B. Schriften, Farben)

Statussymbole, Umgebung etc.

Nonverbale Wirkfaktoren

Der erste Eindruck und die erste Kategorisierung findet in wenigen Millisekunden statt. Wir können nicht nicht wirken (Watzlawick) und haben Möglichkeiten, unsere Außenwirkung positiv zu beeinflussen, indem wir die Wirkfaktoren kennen und kontrollieren lernen.

1. Körperbau und Haltung (sportlich, elegant, streng, gemütlich....)
2. Gesten (ausladend oder sparsam?)
3. Mimik (freundlich, offen, streng, nachdenklich...)
4. Blickverhalten (von oben, unten, seitlich, blinzeln, starr, hektisch...)
5. Stimme und Tonfall (laut. Leise, deutlich, gut artikuliert, akzentuiert, volltönig, piepsig, brüchig....)
6. Abstand (Bewegungen hin zu oder weg von, stehen, sitzen ...)

Übung: Zuordnen non-verbaler Ausdrücke

Ausdruck	Zuordnung
Beispiel: Sie säuselt sanft in sein Ohr	Stimme/Tonfall
Er grinst	
Mit dem Fuß stampfen	
Sich hinsetzen	
Augenbrauen heben	
Auf jemanden Zugehen	
Abgehackt sprechen	
Sich bücken und etwas aufheben	
Die Faust ballen	
Das Körpergewicht auf ein Bein verlagern	
Den Blickkontakt unterbrechen	
Laut und nachdrücklich sprechen	
Er lächelt verträumt	
Er kratzt sich am Kopf	
Sie schweigt	

Axiom 2 von Watzlawick

„Jede Kommunikation hat einen Inhalts- und Beziehungsaspekt, wobei letzterer den ersten bestimmt.“

Nonverbale Kommunikation - analog

- Bildsprache, intuitiv, kultur- und sprachübergreifend.
- Hat großen Einfluss auf die Beziehungsebene.
- Gibt Informationen über die Informationen, die wir verbal erhalten.

Verbale Kommunikation – digital

- Informationsebene
- Gesprochenes Wort

Der Inhaltsaspekt erhält die Aufgabe Informationen zu vermitteln. Der Beziehungsaspekt gibt Aufschluss darüber, wie die Beziehung vom Empfänger aufgefasst wird. Bezüglich der Übertragung auf die Kommunikationssituation lässt sich sagen, dass es keine rein informative Kommunikation gibt.

Jede Äußerung enthält eine Beziehungsaussage. z.B.: "Sie haben aber schönen Goldschmuck. Ist der echt?"

Durch Gestik, Mimik und Tonfall des Sprechers, werden im Angesprochenen verschiedene Reaktionen ausgelöst:

- Bestätigung (die Aussage wird als Kompliment verstanden)
- Verwerfung (die Aussage wird fallen gelassen, da sie als negativ empfunden wurde)
- Entwertung (der Sprecher und seine Aussage werden entwertet)

Wenn eine negative Beziehung auf der Inhaltsebene ausgetragen wird kann dies eine gestörte Kommunikation zur Folge haben.

Axiom 4 von Watzlawick

digital - analog

Menschliche Kommunikation bedient sich analoger und digitaler Modalitäten

In der Kommunikation gibt es zwei Möglichkeiten Objekte darzustellen. Zum einen kann man sie durch die Analogie (z.B. eine Zeichnung) ausdrücken oder dem Objekt einen Namen geben. Nicht nur das gesprochene Wort (in der Regel digitale Kommunikation), sondern auch die nonverbalen Äußerungen (z. B. Lächeln, Wegblicken,...) teilen etwas mit.

- Digital: Inhaltsaspekt einer Nachricht, es wird komplexes Wissen übermittelt. Logische Verknüpfungen und Negationen lassen sich ausdrücken
- Analog: Beziehungsaspekt einer Nachricht, wesentlich älter.

Die digitale Kommunikation verfügt über eine komplexe und logische Syntax, entbehrt aber auf dem Gebiet der Beziehungen einer Semantik. Die analoge Kommunikation verfügt über ein solches semantisches Potenzial auf dem Gebiet der Beziehungen, entbehrt aber einer Syntax, die eine eindeutige Definition der Natur von Beziehungen leisten könnte. Mit analogen Elementen wird häufig die Beziehungsebene vermittelt, mit digitalen die Inhaltsebene.

Es gibt Tränen des Schmerzes und der Freude und ein Lächeln kann Sympathie oder Verachtung ausdrücken. Analoge Kommunikation ist mehrdeutig und kann unterschiedlich entschlüsselt werden. Durch mögliche Fehlinterpretationen können Konflikte zwischen den Kommunikationspartnern entstehen.

Beispiel: Ein Küsschen, das ein Kind von seinen Eltern bekommt, kann heißen: „*Wir mögen dich sehr gerne!*“, oder auch „*Lass uns bitte jetzt in Ruhe!*“

(Quelle: <http://www.paulwatzlawick.de/axiome.html>)

Watzlawick: Ebenen der Kommunikation



INHALT
überwiegend verbal, digital
--> Sprache

BEZIEHUNG
überwiegend non-verbal, analog
--> Körpersprache



Was macht Authentizität aus?

Kongruenz - Inkongruenz

Vertrauen entsteht durch einen kongruenten Eindruck, den wir verbal, paraverbal und non-verbal hinterlassen.

1. Kongruenz zwischen den non-verbale Signalen und den gesprochenen Worten
2. Kongruenz zwischen einem (beobachteten) Signal und unserer Erwartung an den anderen (z.B. Freudiger Ausdruck bei Übergabe eines Geschenks) - hier entsteht Irritation, wenn die Reaktion unerwarteter Weise anders ausfällt – Wir fragen uns, ob die Reaktion Kongruenz oder Inkongruenz signalisiert.
3. Je besser wir eine Person kennen, desto eher erwarten wir bestimmte Reaktionen und Signale. Fallen diese anders aus, entsteht der Eindruck von Inkongruenz, basiert aber oft auf Unkenntnis – Fehlinterpretation!
4. „unmotivierte“, unpassende Gesten, die eigentlich keine sind, da sie das gesprochene Wort nicht unterstützen oder akzentuieren (z.B. fuchteln, rhythmisches Schlagen etc.)

Übung: Ja – Nein erkennen

Mikromuskuläre Faktoren

Partnerübung: Beobachten Sie Ihr Gegenüber genau, stellen Sie einige Testfragen, um genau zu sehen, wie die Reaktionen bei Ja und Nein ausfallen. Stellen Sie dann weitere Fragen und interpretieren Sie die Antwort aus der non-verbale Reaktion. Fragen Sie erst danach nach der Antwort.

„Ja“ - Reaktionen	„Nein“ - Reaktionen
Kiefer ist locker	verspannt
Haut leicht gerötet	Haut eher blass
Leichtes Vorschieben des Kopfes	Leichtes Zurücknehmen(Wegdrehen des Kopfes)
(angedeutetes) Nicken	(angedeutetes) Kopfschütteln
Öffnende Gesten und Körperhaltungen	Schliessende Körperhaltungen, z.B. Arme verschränken
Öffnen der Augenlider	Angespannte Augenwinkel
Mundwinkel gehen leicht nach oben	Mundwinkel werden fest, gehen leicht nach unten
Lippen sind locker	Lippen sind/werden fest

Fußstapfen – Übung

(2er Gruppen bilden – Zeit: ca. 30 Minuten)



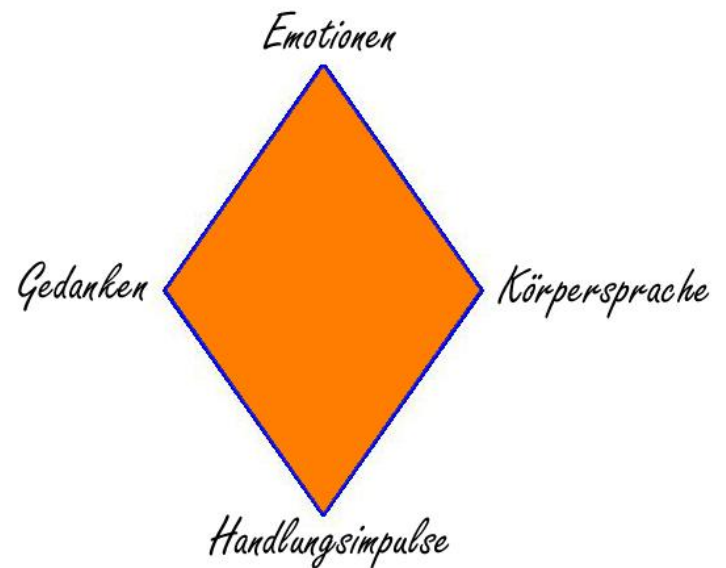
1. A nimmt eine Körperhaltung ein, die zu seinem/ihrem Zustand passt. B beobachtet und analysiert genau die Haltung
2. A und B tauschen den Platz, B steigt in die Fußstapfen von A und nimmt so genau wie möglich die Körperhaltung von A ein, die er oder sie beobachtet hat.
3. A beobachtet währenddessen den „Spiegel“

Wichtig: bis hierhin nicht sprechen !!!

Austausch:

Wie erging es B auf

- A) körperlicher Ebene
- B) emotionaler Ebene
- C) gedanklicher Ebene
- D) hat B Handlungsimpulse empfunden?



Literaturtipps:



- Vera F. Birkenbihl: „Signale des Körpers: Körpersprache verstehen“
MGV Verlag, 2017 (26. Auflage)
- P. Watzlawick: „Man kann nicht nicht kommunizieren: Das Lesebuch“
Hogrefe, 2015
- Samy Molcho: „Alles über Körpersprache: sich selbst und andere besser verstehen“
mosaik, 2002
- Samy Molcho: „Das ABC der Körpersprache“
pickup 2016

Quelle verwendeter Grafiken: www.pixabay.de // www.freepik.com

Wenn Sie Fragen haben oder Interesse, mehr über Körpersprache, Präsenz und Stimme erfahren möchten, freue ich mich, wenn Sie mit mir Kontakt aufnehmen!

Inka Noack
Oberstr. 11 • 33602 Bielefeld

Mobil: 0176 – 243 203 96 • Büro: 05203 – 294 800 • Praxis: 0521 – 132 677
www.inka-noack.de • www.coaching-supervision-bielefeld.de