

Helena Hellenbucher

MENSCHEN LESEN UND VERSTEHEN

Erfolgreich mit nonverbaler Kommunikation

Manipulation erkennen

mit kostenlosem Hörbuch

Die Bedeutung von Körpersprache und nonverbaler Kommunikation

Kommunikation kann in zwei Kategorien eingeordnet werden. In **verbale Kommunikation** (Verständigung mit Worten) und **nonverbale Kommunikation** (Verständigung ohne Worte). Wir kommunizieren auch wenn wir schweigen. Blicke, Gestiken, Mimiken und die Körperhaltung sagen mehr aus als tausend Worte. Das betrifft nicht nur die Menschen, sondern alle Lebewesen. Pferde sind die größten Künstler der nonverbalen Kommunikation. Sie kommunizieren über das Ohrenspiel, Kopfhaltung, Blicke und das kräuseln der Nüstern. Die freudige Begrüßung des Hundes und jede Unterhaltung mit anderen Menschen wird begleitet von nonverbaler Kommunikation. Wahrscheinlich kennen Sie die Situation, wenn Sie in einem Gespräch mit einem anderen Menschen das Gefühl haben, sie werden belogen. In diesem Fall zeigt die Körpersprache gegensätzliche Gesten, als die verbale Kommunikation. Dies geschieht völlig unbewusst und ist in der Regel nicht steuerbar. Wir spüren also intuitiv, dass die Gestiken mit dem gesprochenen Wort nicht übereinstimmen. Dieses Phänomen zeigt, dass wir auch unbewusst die Körpersprache und damit einhergehend die nonverbale Kommunikation wahrnehmen. Mit Gestiken sendet der Mensch Signale aus, welche die verbale Kommunikation unterstützen oder sogar ersetzen. Ein kleines Kopfnicken, ein Blick oder das Verschränken der Arme können über den Verlauf und den Ausgang eines Gesprächs entscheiden. Das Lesen der

Körpersprache anderer Menschen, diese deuten zu können und eigene Gesten gezielt einzusetzen, bringt viele Vorteile.

Selbst die Wissenschaft hat herausgefunden, dass der Anteil der nonverbalen Kommunikation deutlich größer ist als die verbale Kommunikation. Das klingt zunächst unglaublich, ist aber wahr.

Doch was umfasst eigentlich die nonverbale Kommunikation? Wo begleitet sie uns? Wo liegen die Grenzen der „Verbalen“ und der „Nonverbalen“ Kommunikation? Wie können wir diese Informationen im Alltag und im Berufsleben für uns nutzen? In den nachfolgenden Kapiteln erhalten Sie Hilfestellungen und Tipps, die Ihnen den Alltag und das Berufsleben erleichtern.

Der Unterschied von Männern und Frauen

Das weibliche Geschlecht ist dafür bekannt, dass es Kompromissbereitschaft und Ruhe ausstrahlt. Das ist sehr positiv, jedoch in Führungspositionen können Besonnenheit und Kompromissbereitschaft als Schwäche assoziiert werden. Insbesondere in Verhandlungsgesprächen mit einem Dominanten und starken Gesprächspartner wirken sich zurückhaltende Gestiken nachteilig aus. Häufig wird diesen Menschen zu wenig Durchsetzungsvermögen nachgesagt.

Das männliche Geschlecht neigt von Natur aus zu ausladenden und raumeinnehmende Gestiken. Frauen beanspruchen weniger Raum für sich und nehmen selten einen breitbeinigen Sitz ein. Im Gegenteil, Frauen kreuzen aus Eleganz ihre Beine, sowohl im Stehen als auch im Sitzen. Häufig sind diese Gestiken dem Rock oder einem Kleid zuzuschreiben. Frauen nehmen aber auch gerne diese Position mit einer Hose ein. Die Problematik hierbei ist, dass diesen Gestiken häufig Zurückhaltung und Schutzbedürftigkeit zugeschrieben wird. Das männliche Geschlecht strahlt durch die ausladenden Gestiken, dem breitbeinigen Sitz und dem stabilen Stand mehr Präsenz aus. Eine schiefe Kopfhaltung und ein Verschränken der Arme hinter dem Rücken signalisieren Hilfsbedürftigkeit und mangelndes Selbstvertrauen. Wird dann noch der Blickkontakt vermieden, ist das Gesamtpaket des „Klein machen“ rund. Achten Sie auch darauf, dass Sie nicht mit den Füßen spielen und seitlich mit den Absätzen abknicken.

Als weitere Vergleich einer Gestik zwischen Mann und Frau ist das Verschränken der Arme vor der Brust, wir nehmen häufig diese Gestik unbewusst aus Bequemlichkeit ein. Bei dem männlichen Geschlecht wirkt diese Position mit ausgestreckter Brust einschüchternd, hingegen bei Frauen die Gestikulation als Unentschlossenheit und Zurückhaltung interpretiert wird.

Einem zu intensiven Make-up, zu viel Schmuck, ein zu tiefer Ausschnitt und zu kurzen Röcken werden Inkompetenz zugeschrieben. Um als Frau den besten Eindruck zu vermitteln, achten Sie auf eine aufrechte Körperhaltung, sichtbare Hände in Kombination mit einem festen Händedruck. Nehmen Sie raumfüllende Gestiken ein. Stehen Sie gerade und zeigen Sie Ihre Körpermitte. Damit der Gesamtauftritt vollkommen ist, achten Sie auf dezenten Schmuck und einem natürlichen Make-up. Achten Sie darauf, dass Ihre Präsentation nicht aufgesetzt wirkt, sie sollen sich auch wohlfühlen. Kleine Ohrenstecker, eine dezente Kette ein knielanger Rock sowie eine Bluse runden das Gesamtbild ab.

Fazit

Abschließend sei angemerkt, wie interessant es ist, sich selbst und seine Kommunikationsprozesse zu reflektieren. Es ist wichtig seine eigenen nonverbalen Signale, die Körpersprache aber auch die verbale Interaktion aufmerksam wahrzunehmen. Jede Art der Kommunikation sendet ein Signal an unser Gegenüber. Wir selbst können durch Training und Bewusstsein unseren Einfluss auf die Menschen optimieren. Es bietet sich an diese Fertigkeiten zu schulen. Somit können wir unsere Geschicklichkeit in der Interaktion mit anderen Menschen deutlich und nachhaltig erhöhen. Setzen Sie Ihr Können in der Kommunikation bewusst ein (im Alltag und beruflich) es ist zu Ihrem Vorteil, weil Sie wissen wie Sie auf andere Menschen wirken. Optimieren Sie zugleich Ihre rhetorische Fähigkeit und hören Sie aufmerksam zu. Hören Sie zwischen den Zeilen. Versuchen Sie andere Menschen aufmerksam zu lesen. Somit tauchen Sie sogar ein klein wenig in die Welt des „Gedankenlesens“ ein. Sie verstehen die Absichten anderer Menschen und wissen worauf Sie hinauswollen. Sie lernen die Fähigkeit, Gespräche bewusst durch gezielte Fragen zu lenken. Aber dies setzt Beobachten, Selbstreflexion und Übung voraus. Dieses Buch soll ein Vorgeschmack für diese Thematik sein. Es gibt spezielles Kommunikationstraining, bei denen Sie Ihre Fertigkeiten optimieren können.

In meinen früheren Büchern habe ich immer angegeben, welche Bücher ich bereits veröffentlicht habe. Aber da es immer mehr Bücher von mir gibt, habe ich eine eigene Seite im Internet erstellt: <https://lingua-emotion-bytes.com> . Hier finden Sie eine kurze Beschreibung all meiner Bücher, Sie können einen Teil davon lesen und sich zum Beispiel Audioaufnahmen anhören. Darüber hinaus erstelle ich von Zeit zu Zeit Videos zum Sprachenlernen, diese Videos werden natürlich auch auf meiner Seite veröffentlicht.

Ich wünsche Ihnen allen viel Glück und Erfolg.

Ihre Helena Hellenbacher.