

## NONVERBALE KOMMUNIKATION

I. E. Iljina, O. N. Morozova, O. G. Ljabina, S. I. Schmakov

*Lehrstuhl für Fremdsprachen, TSTU;  
ser\_il@mail.ru*

**Schlüsselwörter:** Gefühlsbewegung; Gesten; Kinesik; Kommunikation; Kultur; Mimik; Tonfall; Zeichen.

**Zusammenfassung:** Es werden die Fragen der verbalen und nonverbalen Kommunikation, die Elemente der Körpersprache, die Funktionen der nonverbalen Kommunikation betrachtet. Die Körpersprache umfasst Körperbewegungen, Gesten, Mimik, Haltungen, teilweise Tonfall. Auf die Körpersprache haben einen Einfluss verschiedene Faktoren, z.B. die Kultur, individuelle Besonderheiten des Menschen u.a.

---

## GRUNDLAGEN DER KÖRPERSPRACHE

Körpersprache ist eine Komponente zwischenmenschlichen Verhaltens, die menschliche Beziehungen – ohne Sprache, bewusst und unbewusst – aufrechterhält und steuert [1]. Körpersprache umfasst Körperbewegungen, Gesten, Mienen, Haltungen und Handlungen sowie die Position im Raum (zueinander), auch der Tonfall zählt teilweise zur Körpersprache [2 – 4]. Als Teil der nonverbalen Kommunikation gewährleistet die Körpersprache vor allem Informationen auf der Beziehungsebene.

Durch das Verhalten, die Haltung von Armen und Beinen, durch den Ausdruck der Augen, der Mundwinkel oder der Hände verraten Menschen eine Menge über Gedanken, Seelenleben, Ängste und Begierden. In einem sehr weiten Sinne gehören auch Eigenschaften wie Körperfülle, Kleidung, Stimme, Frisur und sogar Details des Gesichts zu den Informationsquellen, aus denen man auf Charaktereigenschaften oder Stimmungen schliessen kann. All das nennt man Körpersprache.

Entscheidungen und Verhalten werden nur zum Teil bewusst gesteuert. Sie werden vom Unterbewusstsein und von vielen Kleinigkeiten, die oft dem Gefühl zugeschrieben werden, angetrieben. Die Körpersprache von Kommunikationspartnern reflektiert und beeinflusst das Verhalten.

Der wissenschaftliche Fachbegriff ist «Kinesik». Kinesik ist ein Teilbegriff der Kommunikation innerhalb des Wissenschaftszweigs Sozialpsychologie [5]. Die Erforschung nonverbaler Kommunikationsweisen hat in den letzten Jahren stark an Popularität gewonnen. Verschiedene Studien haben die Bedeutungen der Körpersprache untersucht.

Die Körpersprache untergliedert verschiedene Teilbereiche nonverbale Kommunikation: Mimik, Gestik, Blickkontakt, räumliches Verhalten (Nähe/Distanz) sowie Tonfall.

Viele der Verhaltensmuster werden nach Ansicht von Anthropologen und Verhaltensforschern genetisch weitergegeben. Nach ihrer Ansicht ist Körpersprache ein überlieferter Code, der die Funktion hat, menschliche Beziehungen zu regulieren, Machtstrukturen aufrechtzuerhalten und die soziale Ordnung zu festigen. Beispielsweise

ist das Heben der Augenbrauen ein «internationaler Standard» für einen Ausdruck des Erstaunens. Und das seitliche Neigen des Kopfes um vom Gegenüber etwas zu erbitten, das sowohl bei Kleinkindern als auch bei Erwachsenen zu beobachten ist.

Die psychologische Forschung greift die Ansicht auf, dass die gesprochene Sprache dem Ausdruck von Gedanken dient und der Körper das Ausdrucksmittel für Emotionen ist [6]. Sie ordnet bestimmten körperlichen Ausdrucksverhalten eine psychologische Bedeutung zu (Psychodynamik).

Trotz erheblicher gesellschaftlicher und kultureller Unterschiede gibt es einheitliche Grundreaktionsmuster. Zu diesen angeborenen Primär-Affekten zählen vor allem mimische Ausdrücke, beispielsweise von Freude, Trauer, Angst, Zorn, Ekel [7]. Im Laufe der Sozialisation des Kindes und dem Bewusstwerden der eigenen Signalwirkung wird die Mimik allerdings verstärkt kontrolliert, deswegen zählt die Mimik eines Menschen für gewöhnlich nicht zu den ausdrucksstarken und «ehrlichen» Merkmalen nonverbale Kommunikation.

## **EINFLÜSSE AUF DIE KÖRPERSPRACHE**

### **Kulturelle Einflüsse**

Je nachdem, wie differenziert, kompliziert oder einfach eine Sprache aufgebaut ist, hat dies konkrete Auswirkungen auf den nonverbalen Anteil. Bei einer stereotypen, wenig differenzierenden Sprache steigt die Bedeutung der Körpersprache. Besonders wird dies bei den – Geheimcodes gleichenden – ausschweifenden Gesten deutlich, die jugendliche Gangs benutzen, um zwischen Stereotypen wie «cool» und «Alter» kommunizieren zu können. Im Gegensatz dazu ist im japanischen Alltag der nonverbale Anteil gering ausgeprägt, da neben der traditionell geforderten Zurückhaltung der stark nuancierte Sprachschatz ein Höchstmass an Konzentration erfordert.

Es gibt auch nationale Unterschiede. Beispielsweise sitzen amerikanische Männer oft mit übereinandergelegten Beinen, wobei der Unterschenkel eines Beins quer über dem Knie des anderen liegt. Die Sitzhaltung mitteleuropäischer Männer mit geschlossenen Oberschenkeln empfinden Amerikaner eher als ungewohnt [8].

Hinzu kommen Unterschiede zwischen Mann und Frau, Erwachsenen und Kindern, Unterschiede, die sich aus Status und Rolle einer Person erklären [7]. So nehmen z. B. Männer in ihrer Sitzhaltung und ihrer gesamten Gestik mehr Raum ein als Frauen.

Desweiteren hat jeder Kulturkreis eigene Körperspracheregeln entwickelt. Ein deutliches Beispiel dafür ist das (vertauschte) Kopfnicken/-schütteln zur Verneinung/Bejahung in Bulgarien, das Gäste des Landes regelmässig in Zweifel über den Wahrheitsgehalt verbaler Aussagen der Einwohner geraten lässt.

Verschiedene körpersprachliche Elemente haben sich durch ihre Weiterverbreitung international durchgesetzt. Das beste Beispiel ist das «Victory»-Zeichen (Zeige- und Mittelfinger der sonst nach vorn geschlossenen Hand nach oben zum «V» gestreckt) sein: Dieses Symbol dürfte selbst Angehörigen der Inuit oder Massai bekannt sein.

### **Individuelle Einflüsse**

Das Denken hat einen Einfluss auf die Körpersprache. Je nachdem, welcher Erfahrungsprozess durchlaufen wurde und wie gefestigt und konkret das persönliche Weltbild ist, prägt genau diese Haltung auch die Körpersprache. Ebenso beeinflussen Urteile oder auch Vorurteile über den digitalen (gesprochenen) Inhalt den analogen (körpersprachlichen) Inhalt.

Die Macht der Erwartungen, die man an einen anderen Menschen stellt, ist so gross, dass durch sie alleine schon dessen Verhalten beeinflusst werden kann. Man

nennt dies eine sich selbst erfüllende Prophezeiung: Was man einem Menschen zutraut, entscheidet manchmal auch über seinen Werdegang.

Natürlich gibt es gewisse Gewohnheiten, die berücksichtigt werden müssen. Ein Berufssoldat oder ein Hotelportier haben ihre Prägungen erhalten, der eine durch eine funktionale, präzise Form des Auftretens und Bewegens, der andere durch ständiges Zurschaustellen von Zuvorkommenheit und Höflichkeit. Das jahrelange Unterdrücken bzw. Vorspielen von Körpersprache hat hier natürlich Gewohnheitsrechte erwirkt.

## **BEDEUTUNG NONVERBALER KOMMUNIKATION**

Nonverbale Kommunikation unterliegt aufgrund ihrer genetischen und kulturellen Wurzeln weitaus weniger der bewussten Kontrolle als die verbale. Zumeist dient sie der Unterstreichung der gewählten Worte, oder sie bietet eine Alternative, wenn die gesprochenen Worte nicht ausdrucksstark oder differenziert genug erscheinen. Teilweise wird auch bewusst auf die Körpersprache zurückgegriffen.

Bis heute gibt es kein zuverlässiges Standardlexikon der Körpersprache. Sie wird zwar in ihrer Komplexität immer wahrgenommen, weil jeder Mensch angeborene und erlernte Interpretationsfähigkeiten besitzt. Es ist aber nur selten möglich, einem einzelnen Signal einen konkreten Sinngehalt zuzuordnen.

Bei der Analyse einzelner Reaktionen und einzelner Verhaltensweisen wendet man sich den einzelnen Körperteilen zu: Augen, Kopf, Mund, Nase, Augenbrauen, Schulterpartie und Oberkörper, der Haltung von Beinen und Füßen beim Sitzen, der Haltung der Hand und der Finger.

Aber es geht beim Verständnis der Körpersprache nicht nur um wenige Grundregeln, sondern um das Zusammenwirken vieler Einzelheiten. Das Thema Körpersprache umfasst verschiedene psychologische Bereiche: Persönlichkeit, Kommunikation, Instinktverhalten, Aggressivität und Affektivität. Nur durch sorgfältiges Beobachten des situativen Umfeldes kann der Gefahr grober Missdeutungen begegnet werden.

Es mag sein, dass Körpersprache sehr eindeutig ist, aber sie ist gewiss nicht eindeutig zu deuten. Dazu kennt man in jeder Situation einfach zu wenige Details. Verschiedene Menschen verhalten sich nicht zwangsläufig gleich.

Sowohl im Privatleben als auch im Beruf kommt es nicht nur darauf an, was jemand sagt, sondern auf die unbewussten Signale seines Körpers. Diese sind oft ehrlicher; und man sind auch bereit, diesen Signalen – wiederum unbewusst – viel mehr Glauben zu schenken. Es ist wichtig, solche Signale richtig zu deuten.

Körpersprache bewusst einzusetzen, ist gewiss von Vorteil. Aber es funktioniert nur, wenn es perfekt gemacht wird. Ein aufgesetztes Lächeln oder widersprüchliche Signale sind leicht erkennbar. Wer Offenheit demonstriert und dabei bewusst lügt, erzeugt in sich einen Widerspruch, der sich in gegensätzlichen Signalen niederschlägt. Je mehr jemand «er selbst» ist, desto geringer ist die Wahrscheinlichkeit, dass man bei ihm Signale registriert, die inkongruent zu seiner Person sind.

Für denjenigen, der Körpersprache verstehen will, gilt immer: Jemand, der sich seiner eigenen körpersprachlichen Signale nicht bewusst werden kann, wird die Signale anderer nie sehr exakt registrieren können und je mehr Einfühlungsvermögen ein Mensch in die eigene Gefühlswelt hat, desto mehr wird er auch für die anderer entwickeln können.

## **DIFFERENZ VERBALER UND NONVERBALER KOMMUNIKATION**

Es gibt immer zwei Kommunikationsebenen:

– verbal (Inhaltsebene): Der Inhalt einer Information wird durch das gesprochene Wort vermittelt.

– nonverbal (Beziehungsebene): Das subjektive Erlebnis dieser Gesprächssituation und die Gefühle und Einstellungen, die man mit dieser Information verbinden,

artikulieren man selten durch Worte, aber sie sind in unserem Körperverhalten durch bestimmte Signale erkennbar.

– Signale der Inhaltsebene liefern Information, während Signale der Beziehungsebene Informationen über die Information selbst liefern.

– Signale der Inhaltsebene können um so besser verstanden werden, je positiver die Beziehung der Gesprächspartner verläuft.

– Signale der Inhalts- und Beziehungsebene sind entweder kongruent oder inkongruent.

Im Gegensatz zur verbalen, gesprochenen Sprache fehlt der Körpersprache das Alphabet. Es ist nicht möglich, jeder Verhaltensweise, d. h. jedem «Wort» der Körpersprache eine universelle, in jedem möglichen Kontext identische Bedeutung zuzuordnen. So kann beispielsweise in unterschiedlichen Situationen intensiver Augenkontakt als bedrohlich oder aber als Zeichen von Anziehung gewertet werden.

Weiterhin sind Menschen unterschiedlich gut mit der Fähigkeit zur Körpersprache ausgestattet. Zusätzlich kann die Körpersprache bewusst übertrieben oder blockiert werden.

Im Extremfall kann eine übertriebene Körpersprache die verbale Kommunikation vollständig ersetzen.

In der Regel unterstreicht Körpersprache das gesprochene Wort. Stehen jedoch nonverbale und verbale Kommunikation im Widerspruch, wird im allgemeinen der Körpersprache das grössere Gewicht beigemessen, auch um z. B. den Wahrheitsgehalt der verbalen Information zu beurteilen.

## **ELEMENTE DER KÖRPERSPRACHE**

### **Körperhaltung und Körperbewegung**

Rund um Körperhaltung gibt es interessanterweise sehr viele sprachliche Metaphern und Volksweisheiten wie beispielsweise:

– «mit beiden Beinen auf der Erde stehen» bedeutet Realitätssinn; «einen festen Standpunkt haben» dokumentiert klare und eigentlich unverrückbare Ansichten;

– «vor jemandem kriechen» heisst eine widerspruchslose, unterwürfige Haltung einnehmen.

Das erste, worauf man sein Augenmerk richten sollte, ist die Gewichtsverlagerung. Steht ein Mensch aufrecht oder ist sein Gesicht vor bzw. hinter das Becken verlagert? Hier besagt die körperliche Theorie dasselbe wie der Volksmund: Je gerader jemand steht, desto aufrechter ist seine innere Haltung. So ein Mensch ist weder unsicher (Neigung nach vorne) noch überheblich (Neigung nach hinten). Ein weiterer – sprachlich übertragbarer – Aspekt ist die Offenheit bzw. Geschlossenheit einer Haltung. Damit ist der Hals- und Brustraum gemeint. Weiterhin ist bedeutungsvoll, ob ein Mensch frei steht oder ob er irgendwo eine Stütze sucht. Es gibt Menschen, die sich immer irgendwo anlehnen müssen.

Die Körperhaltung ist also ein Ausdruck von Gefühlen und persönlichen Befindlichkeiten. Sie liefert Interpretationshilfen dafür, wie sicher, souverän, überlegen sich jemand fühlt. So spiegelt sich Fröhlichkeit in einer aufrechten, offenen Haltung oder Resignation in einer leicht gebeugten, in sich gekehrten, also optisch eher geschlossenen Haltung wider. Auch die Konzentration auf einen anderen, schlichte Neugier, Irritation oder auch nur Nachdenklichkeit lassen sich leicht ablesen.

Ein sehr einprägsames Kennzeichen ist die plötzliche Veränderung der äusseren Haltung – sie spiegelt immer eine plötzliche Veränderung der inneren Haltung wider.

Vom sozialen Rang her höhergestellte nehmen Menschen in ihrer Körper- und Sitzhaltung mehr Raum für sich in Anspruch, sie geben sich von der Körperhaltung her

offener, weil sie sich für weniger verletzlich halten. Mit der Analyse der Körperhaltung können sehr eindeutige Aussagen über Statusunterschiede getroffen werden können.

Auch die Körperbewegungen spielen bei der Gesamtinterpretation eine Rolle. Ein vorgeneigter Oberkörper in einem Gespräch signalisiert Aufmerksamkeit oder den Hinweis, dass jemand etwas sagen möchte, er kann aber auch Skepsis ausdrücken. Mit einem demonstrativen Zurücklehnen wird Desinteresse oder Missfallen am Thema angedeutet.

Die Sitzhaltung und wieviel Raum in Anspruch genommen wird liefert weitere Anhaltspunkte für die Wahrnehmung. Jugendliche wollen z. B. oft signalisieren, dass sie «gutem Benehmen» keine Beachtung schenken (wollen) und hiermit ihre Unabhängigkeit und Selbständigkeit für alle sichtbar dokumentieren. Dabei ist häufig zu erkennen, dass das Ignorieren des mit Erziehung erworbenen Verhaltens einige Überwindung kostet. Andere tun genau das Gegenteil: Sie beschränken sich auf die Sitzkante, lehnen sich nicht gemütlich zurück und setzen ihren Körper damit einer physischen Belastung aus, die eine psychische Anspannung zwangsläufig noch verstärkt und dem Beobachter Unsicherheit, mangelndes Selbstbewusstsein, Nervosität signalisiert.

Je mehr jemand dafür sorgt, dass er bequem sitzen kann, desto souveräner gibt er sich. Meistens kommt dieses Selbstbewusstseins bei Zuhörern und Beobachtern an. Eine angespannte Sitzhaltung kann jedoch in Kombination mit krampfhaften Fussbewegungen auch bedeuten, dass jemand weg möchte, weil ihn die Unterhaltung eigentlich nicht interessiert. Ein präziser Beobachter kann ein solches Verhalten registrieren und verbal hinterfragen.

Der Gang gehört als Ausdrucksmittel zur Körperbewegung und läuft in gewisser Weise in bezug auf den Ausdruck von Gefühlen synchron zur Körperhaltung. Zusätzlich aber ist ein gehender Körper in Bewegung, so dass man sich fragen kann, wie er diese Bewegung realisiert. Geht ein Mensch zielsicher, sind seine Bewegungen flüssig, geschmeidig, beweglich oder steif und verkrampft?

Signalwirkung kann auch die Art haben, wie ein Mensch seine Füße setzt. Eine Person, die das Knie vor den ersten Punkt des Körpers zieht, demonstriert Vorsicht oder eher noch Unsicherheit. Im Gegensatz dazu kann man auch so laufen, dass die Zehen immer vorausgeht. Ein Zehengang hingegen ist meist ein kräftiger, raumeinnehmender Gang. So läuft jemand, der keine Angst hat, vielleicht jemand, der ein klares Ziel vor Augen hat oder auch jemand in Eile. Hier sollte wieder darauf geachtet werden, ob das Körpergewicht vor, über oder hinter dem Becken liegt.

### **Mimik**

Mimik umfasst Gesichtszüge, Augenkontakt und Blickrichtung sowie Kopfbewegungen. Einzelne Ausdrucksformen sind als psychosomatische Auswirkungen des Nervensystems jedoch nicht zu beherrschen, diese Reaktionen erfolgen unwillkürlich. Dazu gehören das Blasswerden und besonders die Erweiterung der Pupillen bei starken emotionalen Erregungen.

Die Mimik eines Menschen ist ein sehr ausdrucksstarkes Element der Körpersprache. Meist wird ihr aber ein zu hoher Stellenwert in der tatsächlichen Aussagekraft beigemessen. Die Mimik unterliegt in einem ausserordentlichen Umfang der persönlichen Kontrolle, da insbesondere das Gesicht während der Kommunikation genau beobachtet wird. Weil das so ist, versucht man, diesen Gefühlsausdruck so stark wie möglich unter Kontrolle zu halten.

Mimik ist ein Medium der Kommunikation, das schon im Säuglingsalter deutlich verstanden wird. Babies können frühzeitig vertraute Gesichter erkennen und auf sichtbare Stimmungen reagieren. Dies offenbart sich deutlich in der Entwicklungsphase,

während derer das Kind schreit, wenn sich ein fremdes Gesicht zum Baby beugt, egal wie freundlich dieses Gesicht ist [7].

Zur Deutung bzw. Kategorisierung der Mimik gibt es gegenläufige wissenschaftliche Strömungen:

– nach den inhaltlichen Mitteilungen wie Freude, Überraschung, Interesse, Trauer, Furcht, Wut, Ekel, Verachtung, die zu den vermutlich angeborenen Ausdrucksformen gehören, da sie bei allen Kulturen in gleicher Weise ausgedrückt und interpretiert werden, oder;

– nach den grundlegenden Gesichtsbewegungen wie Augenbrauenbewegungen, Lidpositionen, Mundstellungen etc.

Mimik hat auch die Funktion, den Gefühlszustand auszudrücken und ihn dem Gegenüber zu übermitteln. Die Mimik macht deutlich auch, welche Einstellung man gegenüber dem Gesprächspartner hat.

Darüber hinaus stellt sie eine permanente Rückmeldung zum gesprochenen Wort dar: ob der verbale Teil verstanden wurde, ob der andere zustimmt oder eher ablehnend oder überrascht reagiert. Waagerechte Stirnfalten deuten an, dass die Aufmerksamkeit stark in Anspruch genommen ist. Senkrechte Stirnfalten deuten darauf hin, dass die gesamte Aufmerksamkeit mit starker Konzentration auf etwas (jemand) gerichtet ist.

## **Gestik**

### ***Äussere Erscheinung***

Die äussere Erscheinung hat eine (fast zu) grosse Bedeutung für den ersten Eindruck. Je nachdem, welche Wertigkeit Kleidung und Aussehen für den Beobachter haben, werden unter Umständen schon damit die Weichen für die eigenen nonverbalen Äusserungen gestellt. Eine solche Wertung ist allerdings begrenzt akzeptabel, da die äussere Erscheinung tatsächlich viel über das Selbstverständnis des Betroffenen aussagt: Ob er sich durch die Kleidung oder Haartracht einer bestimmten Gruppe zugehörig fühlt, wie er sich selbst sieht beziehungsweise gesehen werden möchte, über Lebensumstände und Status und nicht zuletzt über seine Persönlichkeit.

Zur äusseren Erscheinung zählen die Kleidung, Abzeichen, Schmuck, Frisur, Aussehen der Haut, Make Up, Körperfigur usw. Alles zusammengenommen hat tatsächlich einen gewissen Aussagewert, weil die genannten Dinge in einem erheblichen Umfang beeinflussbar sind und in der Regel der persönlichen Kontrolle unterliegen.

Im Zuge selektiver Wahrnehmung werden sogar von besonders markanten äusseren Merkmalen andere menschliche Eigenschaften abgeleitet. Eines der (für den Träger) angenehmeren Beispiele ist die Brille; Brillenträger gelten oft als intelligent: die Brille als teures Instrument war – wie Bildung auch – Wohlhabenderen vorbehalten, ausserdem wurde Kurzsichtigkeit als Resultat vielen Lesens angesehen.

Dabei kann der Einfluss von solchen Zeichen der Gruppenzugehörigkeit so weit gehen, dass sich Menschen – beispielsweise in einer Uniform – anders verhalten als ohne sie. Manche Berufe werden eben deshalb gewählt, weil eine Uniform einen gewissen Status verleiht. Eine zusätzliche Komponente vieler Uniformen sind die Körpergrösse erhöhende Helme oder auffällige Mützen, die diese Personen noch respektabler erscheinen lassen.

Auch nicht der persönlichen Kontrolle unterliegende körperlichen Merkmale können bei anderen zu unmittelbaren Reaktionen führen. Vergleichbar den kulturellen Vorurteilen, haben die meisten Menschen ein Schubladendenken in bezug auf die äussere Erscheinung: Dicke gelten als gemütlich, athletisch gebauten Menschen wird Selbstsicherheit und Durchsetzungsvermögen unterstellt.

## *Gesten*

Gestik wird im Alltagsdenken, vielleicht weil sie selbstverständlich erscheint, im Rahmen des Gesamteindrucks von Körpersprache weniger beachtet und (unbewusst) ausgewertet. Es gibt kaum gesicherte Erkenntnisse, ob es angeborene Gesten gibt, die bestimmte Gefühlszustände zum Ausdruck bringen. Der grösste Teil wird anscheinend im kulturellen Umfeld erlernt.

Gestik wird vor allem zur Untermauerung des verbalen Inhaltes benutzt. Je stärker die Gefühle angesprochen werden, desto akzentuierter wird auch die Gestik.

Sehr deutlich wird dies beim Telefonieren: Obwohl der Gesprächspartner die Gestik nicht wahrnehmen kann, macht man sehr häufig Hand- oder Fingerbewegungen. Genauso werden Hände und Arme benutzt, wenn für einen Gegenstand nicht sofort die richtige Beschreibung parat ist.

Daneben gibt es die Gesten, die eine Aussage konkretisieren oder abrunden sollen. Sagt also beispielsweise eine Frau zu ihrem Mann: «Gib mir noch einen Abschiedskuss», will dabei aber ihren frisch aufgetragenen Lippenstift retten, wird sie mit der Hand und ihrem ausgestreckten Zeigefinger beispielsweise auf ihre linke Wange zeigen und dabei gleichzeitig den Kopf entsprechend geneigt vorstrecken.

Mit Händen und Armen kann man: ablehnen, abwarten, abwehren, angreifen, auf etwas zeigen, Aufregung ausdrücken, beeindrucken, Begeisterung äussern, bremsen, demonstrieren, einladen, Freude zeigen, identifizieren, konkretisieren, Nachdenklichkeit signalisieren, Nervosität verraten, Punkte setzen, relativieren, Schlusstriche ziehen, Sympathie bekunden, übereinstimmen, ungeduldig sein, untermauern, werben, Zufriedenheit bekunden, zurückhalten und so weiter...

Diese (unvollständige) Aufzählung zeigt, dass Gesten auch unbeabsichtigt Gefühlszustände zum Ausdruck bringen. Beispiele dafür können:

- Fingerspiele oder das Spielen an Gegenständen als Ausdruck von Nervosität;
- das Umklammern von Dingen als Ausdruck verhaltener Wut;
- das Streicheln von fühlbar angenehmen Gegenständen als Zeichen von Einsamkeit;
- das Ballen der Faust als Ausdruck von Aggression;
- das Pressen der Augen über der Nasenwurzel als Signal von Müdigkeit und Erschöpfung;
- das Kratzen am Kopf für Ratlosigkeit oder;
- das Hochwerfen der Arme für Begeisterung sein.

Einzelne Gesten können sogar so klar definiert sein, dass sie die verbale Kommunikation punktuell oder vollständig ersetzen. Diese Definitionen müssen natürlich – wie auch Sprache – gelernt werden und sind deswegen auf Gruppen von Menschen bis hin zu Kulturkreisen beschränkt. Beispiele dafür sind:

- die vertikal vorgestreckte Faust mit erhobenem Daumen für «alles in Ordnung»;
- die Zeichensprache innerhalb militärischer Einheiten sowie;
- die Gebärdensprache der Hörgeschädigten.

Gestik wird nur in sehr geringem Masse kontrolliert. Deswegen ist die Gestik gut dazu geeignet, während einer Unterhaltung herauszufinden, ob jemand etwas vortäuscht. Auch der Wahrheitsgehalt der verbalen Aussage lässt sich durch bewusste Wahrnehmung der Gestik mit grösserer Wahrscheinlichkeit abschätzen.

Da gerade die bildliche Untermauerung einer Beschreibung mehr oder weniger automatisch erfolgt, kann eine fehlende Gestik bei einer dramatischen Urlaubsbegebenheit oder einem anderen wirklich eindrucksvollen Ereignis darauf hinweisen, dass derjenige die Sache nicht selbst erlebt hat und damit auch gestisch nicht konkretisieren kann. Besonders grosse Begeisterung kommt ohne Gestik kaum aus.

Wie unwillkürlich Gestik in den meisten Fällen ist, merkt man am besten bei dem Versuch, sich mit einer vorgegebenen Stellung der Hände zu zwingen eine Kommunikation über ein bestimmtes Thema zu führen.

## **Blickkontakt**

Der Blickkontakt ist unser wichtigstes Gefühls- und Stimmungsbarometer für andere, was selbstverständlich auch Informationen wie Überraschung oder Erschrecken, Staunen, Ängste oder Verlegenheit beinhaltet. Mit den Augen nimmt man in der Regel zuerst wahr, wenn notwendig alarmieren sie unmittelbar unseren Verstand.

Auch eine gewisse Anspannung im Sinne von Unsicherheit oder dem Bewusstsein einer heiklen Situation schlägt sich in wesentlich häufigeren Blickkontakten mit kurzer Blickdauer nieder. Bei kaum einem anderen Element der Körpersprache gibt es so viele feststehende Redewendungen wie: «Das war Liebe auf den ersten Blick!» oder: «Wenn Blicke töten könnten.» [9].

Die Interaktion zwischen zwei Menschen beginnt in der Regel mit einem längeren Augenkontakt, der prüft, ob der andere überhaupt zu einem Kontakt bereit ist. Die erste Phase ist dadurch gekennzeichnet, dass man sich und dem anderen die Option offenhält, den Kontakt weiterzuführen beziehungsweise eine Unterhaltung zu beginnen. Diese Möglichkeit wird dadurch überprüft, indem derjenige, der die Unterredung wünscht, beispielsweise fragt, ob er stört. Während dieser ersten Momentaufnahmen lässt sich der Kontakt dann noch weitgehend problemlos und ohne Verärgerung abbrechen, während dies zu einem späteren Zeitpunkt nur noch mit glaubhaften Erklärungen möglich sein wird.

Die meisten Menschen sehen deswegen, wenn sie ein Gespräch beginnen, zunächst noch einmal weg, um die Chance zur Kontaktverweigerung zu unterstreichen. Augenkontakt im Sinne von Kontrollblicken stellt einen wesentlichen Aspekt der erfolgreichen Gesprächsführung dar.

## **Tonfall**

Ohne den Tonfall wären verschiedene Arten der Kommunikation nicht möglich. So wird der Unterschied zwischen einem Befehl oder einer Frage durch die Stimmodulation angezeigt. Der Tonfall liegt im Grenzbereich zwischen verbaler und nonverbaler Sprache und ist eine Interpretationshilfe für Worte und Aussagen [1, 10].

Die Reaktion auf den Tonfall einer Aussage, kann sehr intensiv sein, so dass es nicht selten Auseinandersetzungen über den Inhalt gibt. Der Inhalt des Satzes kann völlig harmlos gewesen sein, aber eine unangebrachte Betonung (oft in Verbindung mit anderen körpersprachlichen Signalen), kann zu ernststen Konflikten führen.

Gerade in sprachlich heiklen Situationen, wenn man jemanden professionell kritisieren muss, wird vielfach mehr auf den Ton gehört als auf die einzelnen Worte – vor allem aber auf die Übereinstimmung von beiden. Da es bei jeder Kommunikation eine Sach- und eine Beziehungsebene gibt, wird verbal und nonverbal auf unterschiedlichen Kanälen gesendet und dann überwiegt die Beziehungsebene.

Insbesondere beim Tonfall entstehen die meisten Vorverurteilungen, die zum Problem der selektiven Wahrnehmung führen. Bei einem durch einen falschen Tonfall hervorgerufenen Streit, werden die Worte im Nachhinein sozusagen zum – tatsächlichen oder vermeintlichen – Tonfall passend gemacht: Hat sich ein Satz vorwurfsvoll oder autoritär angehört, hat derjenige anschliessend einen Satzbau und Worte in Erinnerung, der mit dem tatsächlich Gesagten nicht übereinstimmt.

Der Sprachrhythmus hat kaum Informationswert, fällt aber sofort (unangenehm) auf, wenn er den Erwartungen nicht entspricht, während die Sprachmelodie zahlreiche Informationseinheiten beinhaltet, und zwar sowohl auf der Inhalts- als auch auf der Beziehungsebene.



Schliesslich können auch von der Lautstärke eines Gespräches Statusunterschiede abgeleitet werden. Unsichere Menschen sprechen eher leise und erkennbar vorsichtig, und signalisieren damit, dass sie bei einem Irrtum jederzeit zum Rückzug des Gesagten bereit sind. Ranghohe Menschen – nach Position oder sozialer Schicht – sind eher lautstark. Je sicherer jemand ist, desto klarer wird die Aussprache einzelner Worte im allgemeinen sein.

#### *Literatur*

1. Steuble, A. Integrative Konversationsanalyse: Zum Zusammenhang von Sprache, nonverbaler Kommunikation und interaktiver Beziehung / A. Steuble. – Pfaffenweiler: Centaurus, 1986. – 258 S.
2. Birdwhistell, R. L. Kinesics and Context / R. L. Birdwhistell. – Philadelphia, PA : Univ. of Pennsylvania Press, 1970. – 208 p.
3. Birdwhistell, R. L. Introduction to Kinesics / R. L. Birdwhistell. – Louisville : Univ. of Loursville Press, 1952. – 115 p.
4. Argyle, M. Non-verbal Communication in Human Social Interaction / M. Argyle // Non-verbal Communication / R. A. Hinde (Ed.). – Cambridge, 1972. – P. 121 – 139.
5. Mehrabian, A. Silent Messages / A. Mehrabian. – Belmont, CA: Wadsworth, 1971. – 325 p.
6. Ekman, P. Studies in Communication through Non-verbal Behavior / P. Ekman // Mental Health Programm Reports / J. Segal (Ed.). – Washington, 1973. – Vol. 6. – P. 715 – 732.
7. Klineberg, O. Social Psychology / O. Klineberg. – N.Y. : Holt, 1948. – 258 p.
8. Kudoh, T. Cross-Cultural Examination of the Semantic Dimensions of Body Postures / T. Kudoh, D. Matsumoto // Journal of Personality and Social Psychology. – 1985. – No. 48. – P. 440 – 446.
9. Nöth, W. Handbuch der Semiotik / W. Nöth. – Stuttgart : Metzler, 2000. – 667 S.
10. Laver, J. Labels for Voices / J. Laver // Journal of International Phonetic Association. – 1974. – Vol. 4, No. 2. – P. 62 – 75.

---

### **Невербальная коммуникация**

**И. Е. Ильина, О. Н. Морозова, О. Г. Лябина, С. И. Шмаков**

*Кафедра «Иностранные языки», ФГБОУ ВПО «ТГТУ»;  
ser\_il@mail.ru*

**Ключевые слова и фразы:** жесты; знак; интонация; коммуникация; кинесика; культура; мимика; эмоция.

**Аннотация:** Рассмотрены вопросы вербальной и невербальной коммуникации, элементы языка тела, функции невербальной коммуникации. Невербальная коммуникация представлена как совокупность телодвижений, жестов, мимики, поз и частично интонации. Невербальные компоненты коммуникации описаны как неотъемлемая часть человеческого общения, так как правильная интерпретация любого речевого высказывания невозможна без учета невербальных средств, которые иногда не просто дополняют вербальные акты, а выполняют основную функцию реализации интенции коммуниканта. Рассмотрено влияние различных

факторов на язык тела, в частности культура, индивидуальные особенности человека и др. Доминирующую функцию в речевом поведении выполняют социальные роли коммуникантов. Большое значение уделено социальному статусу коммуникантов, их социальным установкам, ориентации на определенные социальные ценности и нормы.

---

## Nonverbal Communication

I. E. Ilyina, O. N. Morozova, O. G. Lyabina, S. I. Shmakov

*Department "Foreign Languages", TSTU;  
ser\_il@mail.ru*

**Key words and phrases:** communication; culture; emotion; gestures; intonation; kinesics; mimicry; sign.

**Abstract:** The paper deals with verbal and non-verbal communication, body language elements, functions of nonverbal communication. Nonverbal communication includes body movements, gestures, facial expressions, posture and partly intonation. Recently, a number of independent directions of scientific research, such as kinesics, proxemics, oculosics, haptics, gastics, olfactics, chronemics, paralinguistics etc. have appeared. Kinesics, understood in a broad sense as the science of body language and its parts, is one of the central areas of nonverbal communication. Scholars have long taken an interest in the study of non-verbal communication as part of communication. Nonverbal communication components are an integral part of human communication as a proper interpretation of any verbal expression is impossible without non-verbal means, which complement verbal acts, and express the basic intentions of communicants. Body language is influenced by various factors, such as culture, individuality, human characteristics, etc. The dominant feature in the verbal behavior of communicants is social roles. The social status of the communicants, their attitudes, focus on certain social values and norms are of great importance. Language manifestation of non-verbal means is polysemantic, which implies the existence of several options of verbalization of one non-verbal component.

### *References*

1. Steuble A. *Integrative Conversation Analysis: On the connection between language, nonverbal communication and interactive relationship* [Integrative Konversationsanalyse: Zum Zusammenhang von Sprache, nonverbaler Kommunikation und interaktiver Beziehung], Pfaffenweiler: Centaurus, 1986, 258 p.
2. Birdwhistell R.L. *Kinesics and Context*, Philadelphia, PA: Univ. of Pennsylvania Press, 1970, 208 p.
3. Birdwhistell R. L. *Introduction to Kinesics*, Louisville : Univ. of Loursville Press, 1952, 115 p.
4. Argyle M., in Hinde R.A. (Ed.) *Non-verbal Communication*, Cambridge, 1972, pp. 121-139.
5. Mehrabian A. *Silent Messages*, Belmont, CA: Wadsworth, 1971, 325 p.
6. Ekman P., in J. Segal (Ed.) *Mental Health Programm Reports*, vol. 6, Washington, 1973, pp. 715-732.

7. Klineberg O. *Social Psychology*, N.Y.: Holt, 1948, 258 p.
  8. Kudoh T., Matsumoto D. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1985, no. 48, pp. 440-446.
  9. Nöth W. *Handbook of semiotics*, Bloomington and Indianapolis: Indiana University Press, 1990, 576 p.
  10. Laver J. *Journal of International Phonetic Association*, 1974, vol. 4, no. 2, pp. 62-75.
- 

### Communication non-verbale

**Résumé:** Sont examinés les problèmes de la communication verbale et celle non-verbale, les fonctions de la communication non-verbale. La communication non-verbale comprend les mouvements du corps, les gestes, la mimique, les poses et partiellement l'intonation. Il existe une série d'orientations de recherches scientifiques: cinétique, proxémique, oculésique, haptique, etc. Les moyens de la communication non-verbale sont une partie intégrante de la communication humaine, parfois ils jouent le rôle de la réalisation essentielle de l'intention de l'interlocuteur. L'existence de plusieurs types de verbalisation pour un composant non-verbal est caractéristique pour la manifestation des moyens non-verbale.

---

**Авторы:** *Ильина Ирина Евгеньевна* – кандидат филологических наук, доцент кафедры «Иностранные языки»; *Морозова Ольга Николаевна* – кандидат педагогических наук, доцент кафедры «Иностранные языки»; *Лябина Олеся Геннадиевна* – кандидат филологических наук, доцент кафедры «Иностранные языки»; *Шмаков Святослав Игоревич* – студент, ФГБОУ ВПО «ТГТУ».

**Рецензент:** *Макеева Марина Николаевна* – доктор филологических наук, профессор, заведующая кафедрой «Иностранные языки», ФГБОУ ВПО «ТГТУ».

---