Buletinul Ştiinţific al Universităţii Politehnica Timişoara
Seria Limbi moderne

Scientific Bulletin of the Politehnica University of Timişoara
Transactions on Modern Languages

Vol. 24, Issue 1 / 2025

Nonverbale Kommunikation

Adina SĂCARA-ONIȚA*, Andra-Teodora PORUMB†

Zusammenfassung: Die Arbeit präsentiert Aspekte der nonverbalen Kommunikation im Geschäftsbereich. Kommunikation, sowohl verbal als auch nonverbal, ist eine Eigenschaft lebender Wesen. Sowohl Menschen als auch Tiere können ohne Kommunikation nicht überleben. Wissenschaftlich gesehen wird Kommunikation als ein Prozess des Informationsaustauschs von einem Individuum zum anderen, von einer Gruppe zur anderen betrachtet. Nonverbale Kommunikation macht 55%-65% des Informationsvolumens aus, das wir übermitteln. Durch nonverbale Kommunikation übermittelt der Gesprächspartner vor allem Gefühle, Meinungen und Einstellungen. Die nonverbale Sprache wird stark von der kulturellen Funktion beeinflusst, die Körperhaltung, Mimik und Gesten des Sprechers unterscheiden sich je nach Umgebung, aus der der Sprecher stammt oder in der er als Individuum geformt wurde.

Schluesselworte: nonverbale Kommunikation, Körperhaltung, Mimik, Gesten

1. Einleitung

Verbale oder nonverbale Kommunikation ist ein Merkmal von Lebewesen, sowohl Lebewesen als auch tierische Wesen können nicht überleben, ohne zu interagieren, d. h.zu kommunizieren. Neben Informationen werden auch Gefühle, Meinungen, Ansichten oder Haltungen übertragen.

2. Definitionen und Beiträge

Die Kommunikation ist seit Jahrhunderten ein viel erforschtes Thema, und viele Forscher haben versucht, ihr auf den Grund zu gehen. Das Wort Kommunikation hat im Laufe der Jahrhunderte verschiedene Konnotationen angenommen und ist in mehreren Wissenschaftsbereichen wie Biologie, Soziologie oder Kybernetik präsent.

* University Lecturer, PhD, Department of International Business, Faculty of Economic Sciences, University of Oradea, Romania, E-mail: ooadina@yahoo.com
† University Lecturer, PhD, Department of International Business, Faculty of Economic Sciences, University of Oradea, Romania, E-mail: acatarig@yahoo.fr

BUPT

Ein Biologe definiert Kommunikation als "eine Handlung eines Organismus oder einer Zelle, die die wahrscheinlichen Verhaltensmuster eines anderen Organismus oder einer anderen Zelle in einer Weise verändert, die für einen oder beide Teilnehmer adaptiv ist", wie Dinu, M.(2014) in seinem Aufsatz "Comunicarea" schreibt. Carl I. Hovland, Irving I. Janis und Harold H. Kelley (2014) sind der Meinung, dass "Kommunikation ein Prozess ist, bei dem ein Individuum (der Kommunikator) (in der Regel verbale) Reize mit dem Ziel übermittelt, das Verhalten anderer Individuen (der Zuhörer) zu verändern".

Andere Forscher, die dem Konzept der Kommunikation neue Dimensionen verliehen haben, sind Charles E. Osgood, Shannon Claude und Weaver Warren(1987). In seinem Aufsatz "A Vocabulary for Talking about Communication" (Ein Vokabular für Gespräche über Kommunikation) stellt Charles E. Osgood fest: "Im allgemeinsten Sinne spricht man von Kommunikation, wenn ein System, d. h. eine Quelle, ein anderes System, d. h. einen Empfänger, durch alternative Signale beeinflusst, die über den Kanal, der sie verbindet, übertragen werden können".

Die Forscher Shannon, C. und Weaver, W.(1963) sind sich in ihrem Aufsatz "The Mathematical Theory of Communication" einig: "Der Begriff Kommunikation hat eine sehr breite Bedeutung, er umfasst alle Prozesse, durch die ein Geist einen anderen beeinflussen kann. Offensichtlich umfasst Kommunikation nicht nur die geschriebene oder gesprochene Sprache, sondern auch Musik, bildende Kunst, Theater, Ballett und im Grunde das gesamte menschliche Verhalten". Die beiden Autoren erweitern die Definition von Kommunikation auf "alle Prozesse, durch die ein Mechanismus (z. B. die automatische Ausrüstung zur Erkennung eines Flugzeugs und zur Berechnung seiner Flugbahn) einen anderen Mechanismus (z. B. eine Lenkrakete, die dieses Flugzeug verfolgt) beeinflusst". Die beiden Forscher fügen noch eine weitere Definition hinzu: "Kommunikation hat eine sehr weit gefasste Bedeutung, sie umfasst alle Vorgänge, durch die ein Geist einen anderen Geist beeinflussen kann". Sie umfasst natürlich nicht nur die geschriebene oder gesprochene Sprache, sondern auch die Musik, die bildende Kunst, das Theater, das Ballett und in der Tat das gesamte menschliche Verhalten.

Die Palo-Alto-Schule vertritt einen anderen Ansatz, der in den berühmten Axiomen der Kommunikation enthalten ist, und vertritt die Ansicht, dass es keine Nicht-Kommunikation gibt. Die Verfechter dieser Schule sind der Meinung, dass unser sozialer Status, unser Temperament und unsere Gewohnheiten durch unsere Mimik, unsere Kleidung, unseren Gang, unsere Gesten und sogar unser Schweigen verraten werden.

3. Nonverbale Kommunikation

Nach Professor Ray Birdwhistell(1971) von der University of Louisville ist die nonverbale Kommunikation diejenige, bei der die meisten Botschaften durch Mimik, Körperhaltung, Gestik und Körpersprache an den Gesprächspartner übermittelt werden. Nur 7 % der Botschaften, die wir übermitteln, sind verbal, 35 % sind stimmlich und 55 % sind nonverbal. Derselbe Professor vertritt bei der Analyse des

BUPT

Verhaltens eines durchschnittlichen Menschen die Auffassung, dass dieser nicht länger als 10 Minuten spricht und dass der verbale Teil der Kommunikation 35 % gegenüber 65 % nonverbaler Kommunikation ausmacht. Die verbale Kommunikation dient hauptsächlich dazu, den Gesprächspartnern Informationen zu vermitteln, im Gegensatz zur nonverbalen Kommunikation, die dazu dient, Gefühle, Meinungen und Einstellungen zu vermitteln. Die Sprecher sind sich der nonverbalen Botschaft, die sie übermitteln, nicht immer bewusst, und in vielen Fällen steht die verbale Botschaft im Widerspruch zur nonverbalen Botschaft.

4. Körpersprache

Die nonverbale Sprache wird weitgehend von der kulturellen Funktion, der Körperhaltung, der Mimik und den Gesten des Sprechers beeinflusst, die sich je nach dem Umfeld, aus dem der Sprecher stammt, oder dem Umfeld, in dem er/sie als Individuum geformt wurde, unterscheiden.

Nonverbale Kommunikation bezieht sich auf mehrere Aspekte. Wir haben es mit Körpersprache zu tun, die Gestik, Mimik und Körperhaltung umfasst.

Ein weiteres Element der nonverbalen Sprache ist die Umgebung, in der Sie Ihre Arbeit verrichten, der intime, öffentliche Raum.

Ein weiterer Aspekt ist das Zeitmanagement, d. h. unser Thema ist immer pünktlich zu Sitzungen oder immer zu spät, wem widmet man persönliche Zeit und wem nicht.

Ein weiterer Anhaltspunkt ist die Art und Weise, wie sie sich kleiden, wie sehr sie auf Kleidungsaccessoires und Körperpflege Wert legen. Wenn unsere Testperson warme Farben bevorzugt, wird dies die Kommunikation anregen, während kalte Farben sie hemmen werden.

Ein weiteres Element der nonverbalen Sprache ist die Beziehung zu den Objekten, die ihn umgeben, z. B. die Einrichtung seiner Wohnung, das Auto, das er fährt, die Bücher, die er liest, die Gegenstände, die er mag.

Die nonverbale Sprache wird durch die paraverbale Kommunikation definiert, bei der die Stimme durch ihre Intensität, ihren Rhythmus, ihr Tempo und ihre stimmlichen Eigenschaften eine wichtige Rolle spielt: Lachen, Weinen, Flüstern.

Nonverbale Kommunikation kann auch durch bestimmte Gegenstände wie Taschentücher, Schals oder Hüte vermittelt werden, die als Zeichen der Begrüßung oder Verabschiedung oder zur Signalisierung der Anwesenheit unseres Gesprächspartners verwendet werden. Verschiedene Bewegungen der Gliedmaßen, wie Klatschen oder Stampfen, werden von professionellen Sprechern oft als Zeichen der Langeweile interpretiert, sind aber in Wirklichkeit Zeichen der Ungeduld des Sprechers.

Im Kanon der Psychoanalyse sind Gesten, bei denen Gegenstände an die Lippen herangeführt oder in den Mund gesteckt werden, der Versuch des Subjekts, das Gefühl der Geborgenheit, das der Säugling in den Armen der Mutter erfährt, wiederherzustellen; daher ist das Stecken des Brillenbügels in den Mund eine Geste der Beruhigung, eine Geste, die wir auch bei Rauchern finden.

BUPT

Ein weiteres Element, das eine wichtige Rolle in der nonverbalen, durch Gegenstände vermittelten Kommunikation spielt, ist das persönliche Telefon, das ostentativ zur Schau gestellt als Beweis für materiellen Wohlstand interpretiert werden kann. Es ist ratsam, es während einer Besprechung auszuschalten oder auf lautlos zu stellen. Wenn wir einen wichtigen Anruf erwarten, schalten wir das Telefon auf Vibrationsalarm, wenn wir kontaktiert werden, entschuldigen wir uns und ziehen uns in einen anderen Raum zurück.

Ein weiteres Indiz in der nonverbalen Kommunikation ist das Parfüm, das unsere Testperson trägt. Wir sind uns der Entscheidungen, die wir beim Kauf eines Parfüms treffen, nicht bewusst, aber es verrät die Persönlichkeit der Person.
Blumige Düfte sind am weitesten verbreitet. Die blumigen Noten des Parfums unterstreichen die Weiblichkeit und den Wunsch, das Leben in vollen Zügen zu genießen und jeden Augenblick zu genießen.

Düfte mit fruchtigen Noten unterstreichen die Frische und die Farbe im Leben unserer Probanden.Würzige Düfte verraten die dunkle Natur des Themas, aber auch die Weiblichkeit ist nicht ausgeschlossen.Süße Parfüms verraten eine Person mit einem starken Sinn für Nostalgie, das Thema alte Programme und Vintage-Kleidung, aber das Thema wird ein frisches und neues Aussehen, eine charmante Person zu verraten.

5. Taktile Kommunikation

Ein weiterer Bereich der nonverbalen Kommunikation ist die taktile Kommunikation, die darauf abzielt, eine Botschaft, ein Signal zu übermitteln, das auch in der Tierwelt zu finden ist. Diese Kommunikation findet sich auch in bewerteten Gesellschaften, die einen instinktiven Charakter verrät, der irgendwann vom Bewusstsein zensiert wird.

Die Forscher haben vier Kategorien von Berührungen ermittelt. Die erste Kategorie sind Berührungen, die positive Gefühle vermitteln und eine positive Wirkung auf die andere Person haben. Zu dieser Kategorie gehören streichelnde, tröstende, ermutigende Berührungen, d. h. ein leiser Händedruck, ein Klaps auf die Schulter, beruhigende, liebevolle Berührungen.

Die zweite Kategorie sind spielerische Berührungen, die eigenständig oder in Verbindung mit verbaler Kommunikation erfolgen können. Diese Berührung simuliert das Streicheln oder Schlagen in einem spielerischen Kontext. Diese Art der Berührung hat einen missbräuchlichen Charakter, aber auch eine enge Bindung.

Die dritte Kategorie ist die der Kontrolle. Hierunter fallen die taktilen Zeichen, die ein Verhalten oder eine Einstellung vermitteln sollen; eine solche Berührung kann Diskretion, Entschädigung oder Zurückhaltung suggerieren, kann aber auch mit verbaler Kommunikation verbunden sein.

Die vierte Kategorie sind rituelle Berührungen, die im religiösen Raum magische Bedeutungen haben, wie z. B. die Übertragung der Gnade zwischen einem Priester und einem Priester, zwischen einem Priester und einem Gläubigen, die Berührung eines heiligen Gegenstandes wie einer Ikone, aber auch das

BUPT

Händeschütteln zur Begrüßung, das Klatschen zwischen zwei Personen als Zeichen des Glücks oder der Gratulation. Diese Begrüßungen vermitteln Betroffenheit, werden aber manchmal bedeutungslos und rein formal.

Ein Aspekt darf nicht außer Acht gelassen werden: Die Haut ist ein lebendes Organ, das Signale empfangen und weitergeben kann. Die Haut ist Teil unseres Körpers, sie bedeckt ihn nicht nur, mit ihr identifizieren wir, welcher Ethnie oder Kultur wir angehören. Über die Haut generieren wir Informationen über unser Selbstwertgefühl, unsere Gesundheit, unser Alter. Die Kosmetikindustrie und die Dermatologie zeigen, welche wichtige Rolle die Haut in der modernen Gesellschaft spielt.

Die hochgradig sozialisierte und lange diskutierte Hautberührung, das Händeschütteln zur Begrüßung oder Verabschiedung, impliziert bestimmte Regeln, die wie folgt lauten: Die Damen strecken ihre Hand zur Begrüßung zuerst aus, der Ältere leitet die Begrüßung gegenüber dem Jüngeren ein, derjenige mit einer Führungsposition leitet die Begrüßung gegenüber den Untergebenen ein, unabhängig von Geschlecht und Alter. Was die Begrüßung beim Betreten eines Raumes betrifft, so gelten völlig andere Regeln: Der Jüngere beginnt mit der Begrüßung, die Damen werden zuerst gegrüßt, und der Untergebene grüßt den Chef, unabhängig vom Alter.

Der Kommunikationsexperte Allan Pease spricht in seinem Buch "Body Language" über die drei wichtigsten Arten des Händeschüttelns: "Handschuh", "toter Fisch", "Laster". Jede der drei Arten hat eine andere Bedeutung.

Die Art des Händeschüttelns ist spezifisch für den politischen Bereich. Derjenige, der diese Art der Begrüßung initiiert, möchte als ehrliche, vertrauenswürdige Person, als wahrer Freund angesehen werden.

Der "tote Fisch"-Händedruck spiegelt ein unangenehmes Gefühl und einen Mangel an Energie seitens der Person wider, die die Begrüßung initiiert.

Die "schraubstockartige" Begrüßung suggeriert Aggressivität und zeigt, dass derjenige, der die Begrüßung ausspricht, die sozialen Normen nicht beachtet.

Neben diesen 3 Hauptarten des Händeschüttelns gibt es noch weitere Arten, die die Art und Weise, wie wir uns zu anderen Menschen verhalten, unsere Gefühle, Wünsche und den mentalen Zustand unseres Gesprächspartners hervorheben.

Die Begrüßung, bei der nur die Fingerspitzen gefasst werden, ist eine erzwungene Geste, die von mangelndem Selbstvertrauen zeugt.

Geht eine Begrüßung mit dem Zusammendrücken des Oberarms durch den Gesprächspartner einher, liegt ein Eindringen in den Intimbereich vor, das eine körperliche Nähe der beiden Gesprächspartner, ja sogar eine starke emotionale Bindung verrät, wenn die Reaktion nicht auf Ablehnung beruht. Erfolgt die Reaktion nicht auf Gegenseitigkeit, werden die Gesprächspartner mit Misstrauen betrachtet.

Eine andere Form der Begrüßung ist der Handkuss, der in unserer Kultur eine veraltete Form der Begrüßung ist, die sowohl für Frauen als auch für Männer als eine Form der Beleidigung angesehen werden kann, da sie als eine Form der Dominanz angesehen wird und Frauen als "Liebesobjekte" betrachtet werden. Männer küssen die Hände von Frauen eher aus übertriebener Höflichkeit, um zu zeigen, dass sie sehr

BUPT

höflich und gut erzogen sind, was aber letztendlich komisch wirkt. Die neue Begrüßung ist die Skizzierung einer Umarmung durch leichtes Berühren der Schultern und Zusammenführen der Lippen, eine Geste, die heutzutage die Freude über das Wiedersehen verrät. Der Kuss auf beide Wangen ist in unserer Kultur zu einem Brauch geworden, auch wenn er nicht zum Kodex der guten Sitten gehört.

6. Eine andere Art von Körpersprache

Die Körpersprache im Allgemeinen spielt eine wichtige Rolle in der nonverbalen Kommunikation. Bei einem Geschäftstreffen kann eine Person die Haltung des Gesprächspartners nur anhand bestimmter Bewegungen und Gesichtsausdrücke erkennen. Eine positive Einstellung verrät sich durch ein Lächeln, ein entspanntes Gesicht und entspannte Lippen, entspannte Hände und Füße, Blickkontakt. Menschen mit einer offenen Haltung richten ihren Körper auf den Gesprächspartner aus und neigen ihren Körper zu ihm hin. Im Dialog billigt und ermutigt die positive Person den Gesprächspartner durch Nicken und zustimmende Kopfbewegungen. Eine positiv eingestellte Person wird nie eine hohe Lautstärke verwenden und der Tonfall wird variieren.

Im Gegensatz zu einer positiven Einstellung haben wir eine ganz andere Körpersprache, die dunkel oder negativ ist. Menschen mit einer negativen Einstellung vermeiden den Blickkontakt, lächeln nicht, haben ein finsteres Gesicht, die Mundwinkel nach unten gezogen, die Arme vor der Brust verschränkt und die Schultern gebeugt. Menschen mit einer negativen Einstellung drehen ihren Körper teilweise oder ganz in die entgegengesetzte Richtung des Gesprächspartners, manchmal stemmen sie die Arme in die Hüften, ihr Tonfall ist in den meisten Fällen monoton und verrät Gleichgültigkeit. Der Tonfall dieser Person ist entweder zu hoch oder zu leise. Menschen mit einer verschlossenen Haltung bewegen sich nervös mit den Füßen, klopfen mit dem Finger wiederholt auf den Tisch und schauen in einer Geste der Frustration und Ungeduld ständig auf die Uhr.Ein weiterer Aspekt, der näher untersucht werden muss, ist der Blickkontakt als Teil der nonverbalen Kommunikation. Der Blickkontakt ist in zwischenmenschlichen Beziehungen sehr wichtig, da er uns eine wichtige Rückmeldung über die Reaktionen des Gesprächspartners gibt, und der Austausch von Blicken zwischen den Gesprächspartnern führt zu Reziprozität in zwischenmenschlichen Beziehungen. In Bezug auf den Blickkontakt können mehrere Aspekte analysiert werden: die Intensität des Blickkontakts, die Blickrichtung und die Dauer des Blickkontakts. Die Intensität des Blicks kann von einem Wert von 0, wenn der Gesprächspartner seinen Gesprächspartner gar nicht ansieht, bis zu einem Wert von 10, wenn die beiden Gesprächspartner sich in die Augen schauen, analysiert werden, so dass sich die Blickrichtung trifft. Die Intensität des Blicks ist höher, wenn der Gesprächspartner dem Diskurs zuhört, als wenn der Gesprächspartner spricht. Die Intensität des Blicks ist am höchsten, wenn sich die beiden Gesprächspartner zueinander hingezogen fühlen.

BUPT

Wenn der Gesprächspartner mit gesenktem Kopf auf den Sprecher herabblickt, haben wir es mit einer gehorsamen Person zu tun, die Angst vor Kritik und Beurteilung hat, einer Person, die die Zustimmung des Gesprächspartners sucht; in der Situation, in der der Gesprächspartner nach unten blickt, deutet dieses Verhalten auf die Anerkennung der Macht, der Beherrschung des anderen, ja sogar auf Unterwerfung und Schuld hin.

Ein angespannter Blick, halb geschlossene Augen deuten auf einen Zustand der Anspannung und des Unbehagens hin. Eine Person, die während eines Gesprächs wegschaut, zeigt an, dass sie dem Gespräch entfliehen oder sich nach etwas anderem umsehen möchte, das nicht in ihrem Interessenbereich liegt. Das Zusammenkneifen der Augen kann auch auf eine Bewertung hindeuten, wobei der gezeigte Inhalt nicht als wahr empfunden wird. Wir verengen die Augen, wenn wir das Eindringen von Bildern, die uns nicht gefallen, verhindern wollen, wenn wir verärgert sind, wenn wir Stimmen oder störende Geräusche hören.

Dem Gesprächspartner einen kurzen Blick zuzuwerfen ist ein Zeichen der Irritation oder der Missbilligung einer Bemerkung des Gesprächspartners, während der Blick von einer Seite zur anderen ein Zeichen der Lüge, der Verschwörung ist, mit einem solchen Blick will der Gesprächspartner sehen, ob ihm zugehört wird, ob es ihm gelungen ist, Interesse zu wecken.

7. Hand- und Fingergesten

Wenn unser Gesprächspartner während einer Präsentation seine Nase berührt, zeigt diese Geste an, dass er Sie nicht für vertrauenswürdig hält und Sie gründlich analysiert, um zu sehen, wer Sie wirklich sind, jenseits der sozialen Maske, die Sie tragen. Eine kritische Einschätzung wird durch die Geste der auf die Wange gelegten Hände gegeben, wobei der Zeigefinger erhoben wird, die Lippen von einem anderen Finger bedeckt werden und der Daumen das Kinn stützt.

Ein Schulterzucken zeigt an, dass unser Gesprächspartner nicht weiß oder nicht versteht, worum es geht. Diese Geste wird auch von offenen Handflächen, hochgezogenen Schultern und hochgezogenen Augenbrauen begleitet.

Die Handhaltung ist eine frustrierende Geste, die anzeigt, dass der Gesprächspartner eine negative Einstellung unterdrückt. Die Hände können auf drei Ebenen positioniert werden: auf Gesichtshöhe gefaltete Hände, gefaltete Hände auf dem Tisch oder in der mittleren Position und die letzte Position: gefaltete Hände auf dem Schoß, im Stehen gesenkte Hände. Es hat den Anschein, dass es im Rahmen einer Verhandlung am schwierigsten ist, mit einer Person zu kommunizieren, deren Hände im oberen Teil des Körpers, im Bereich des Gesichts, gefaltet sind. Es scheint ein Zusammenhang zwischen der Höhe der erhobenen Hände und dem Grad des Unwohlseins des Gesprächspartners zu bestehen. Bei einer Verhandlung ist es notwendig, dass die Finger gespreizt sind, der vordere Teil des Körpers und die Handflächen sichtbar sind, sonst wird die negative Haltung beibehalten.

Die Helm-Dreh-Hände-Pose, wie Birdwhistell sie nannte, ist in der Tat die Ausnahme von der Regel, denn sie wird von selbstbewussten, souveränen Menschen

BUPT

verwendet, die wenig oder gar nicht gestikulieren, die auf diese Weise Vertrauen in ihre eigene Stärke vermitteln.

Die Menschen, die das Morgen hinter sich lassen, sind in der Regel Menschen in Führungspositionen, Führungskräfte, Manager, Menschen mit Berufen wie Buchhalter, Anwälte, Menschen, die sich selbstbewusst und dominant fühlen, Menschen, die sich anderen überlegen fühlen.

Kinder, wenn sie klein sind, neigen dazu, ihren Mund sichtbar zu bedecken, wenn sie lügen, dasselbe geschieht bei Erwachsenen, nur dass Erwachsene unwillkürlich dazu neigen, ihren Mund zu bedecken, ein Zeichen dafür, dass sie Dinge gesagt haben, die sie nicht hätten sagen sollen. Der linke Zeiger, der in der Mundgegend fixiert ist, verrät den Wunsch des Gesprächspartners zu manipulieren, er bereitet seine Argumente aus dem Wunsch heraus vor, so überzeugend wie möglich zu sein.

Der nach unten geneigte Helm wird vom Zuhörer und nicht vom Sprecher verwendet, eine Geste, die häufig von Frauen verwendet wird und in Verbindung mit der Neigung des Kopfes nach hinten einen Hauch von Arroganz verrät.

Eine weitere Geste, die insbesondere von berühmten Männern aus Königshäusern verwendet wird, ist das Verschränken der Hände hinter dem Körper, wobei die Brust in einem Akt der Tapferkeit betont wird. Diese Geste zeugt von Überlegenheit, Vertrauen und Mut.

Das Kratzen des Halses um den Hals unter dem Ohr, eine Geste, die etwa fünfmal wiederholt wird, verrät Misstrauen, Zweifel und Ungeschicklichkeit, vor allem im geschäftlichen Bereich. Wenn sich der Gesprächspartner am Ohr kratzt, ist dies eine Geste der Abwehr negativer Informationen. Diese Geste hat ihre Wurzeln in der Geste eines Kindes, das sich die Ohren zuhält, weil es nichts Böses hören will. Das Ziehen am Kragen ist eine Geste, die mit dem Lügen und der Angst verbunden ist, vom Sprecher, der gerade eine Lüge erzählt hat, ertappt zu werden, was ein Kribbeln im Bereich des Gesichts und des Halses erzeugt.

Das Streicheln des Bartes ist eine weitere Geste, die bei einigen Präsentationen neuer Ideen vor Gruppen von Menschen vorkommt; man muss ihre Reaktion genau beobachten. Die meisten Zuhörer heben die Hand vor ihr Gesicht und machen verschiedene bewertende Gesten. Diese Geste des Streichelns des Kinns zeigt, dass der Zuhörer eine Entscheidung über die Idee trifft. Wenn wir die Zuhörer auffordern, sich zu entscheiden, gehen die Bewertungsgesten in Entscheidungsgesten über, und ihre nächsten Bewegungen zeigen, ob die Zuhörer eine negative oder positive Entscheidung getroffen haben.

Wie die Männchen in der Tierwelt benutzt auch das menschliche Männchen Gesten der Unbescheidenheit gegenüber Frauen. Das Männchen ordnet seine Krawatte, seinen Kragen, entfernt den Staub von seiner Jacke, ordnet seine Manschettenknöpfe, sein Hemd, seine Jacke, seinen Gürtel, wendet seinen Körper der Frau zu und die Pfote seines Fußes ihr zu.

BUPT

8. Stellung der Beine

Die Stellung der Beine verrät den Gemütszustand des Gesprächspartners. Wenn der Gesprächspartner das rechte Bein nach vorne stellt, verrät dies einen rationalen Zustand, das linke Bein einen emotionalen Zustand. Die Positionierung der Beine in Form eines Sterns unterstreicht die Zurückhaltung, die mentale Verteidigung, die Schaffung eines bequemeren persönlichen Territoriums als die Umgebung, die der Gesprächspartner als feindlich empfindet.

Der Schneidersitz, bei dem in der Regel das rechte Bein über das linke gekreuzt wird, ist eine vor allem im europäischen Raum verbreitete Haltung, die in der britischen Kultur verwendet wird, um eine nervöse, zurückhaltende und defensive Haltung auszudrücken. Es handelt sich dabei nicht um eine isolierte Geste, sondern sie wird von anderen negativen Gesten wie dem Verschränken der Arme begleitet.

Vor Jahrhunderten benutzten unsere Vorfahren Schilde, um sich gegen feindliche Speere zu verteidigen. Der moderne Mensch benutzt Gegenstände in Reichweite, wann immer er einem physischen oder verbalen Angriff ausgesetzt ist. Er zieht sich hinter ein Tor, einen Zaun oder eine Autotür zurück, oder er drückt sich an einen Schreibtischstuhl. Die Stuhllehne verteidigt seinen Körper wie ein Schild, und der Gesprächspartner wird zum aggressiven und dominanten Kämpfer. Knie auf Knie, auch bekannt als die amerikanische Position, verrät eine Haltung des Streits oder des Wettbewerbs und ist im amerikanischen Raum üblich.

9. Einschüchternde Haltungen

Menschen, die mit ihren Neuanschaffungen, einem neuen Auto, einem Motorboot oder einem anderen persönlichen Gegenstand protzen, stellen ihre Füße auf diese Gegenstände oder umarmen sie, um allen zu zeigen, dass der Gegenstand ihnen gehört, und schüchtern so ihre Umgebung ein.

Körpersprache: Wenn zwei Menschen ein Gespräch führen und ihre Körper einander zugewandt sind, ist es nicht angebracht, sie zu stören. Wenn wir mit einer Person interagieren wollen, wird diese Person, wenn sie nicht an einem Gespräch mit uns interessiert ist, nur ihren Oberkörper drehen, aber wenn eine Person an einer Interaktion mit uns interessiert ist, dann werden die Fußspitzen zu uns gedreht sein.

10. Sprache der Kleidung

Die Kleidung ist eines der einflussreichsten Mittel der nonverbalen Kommunikation, das die Persönlichkeit des Einzelnen widerspiegelt, insbesondere im geschäftlichen Bereich. Es werden 4 Varianten der Kleiderordnung für berufliche Tätigkeiten hervorgehoben.

a) Geschäftskleidung ist förmlich und konservativ, speziell für Unternehmen, Anwälte, Versicherungen, Vertrieb und Beratung. In diesen Bereichen werden nur Anzüge aus hochwertigen Materialien akzeptiert, sowohl für Männer als auch für Frauen.

b) Business-Casual-Kleidung ist spezifisch für die Bereiche Marketing, Bildung, Medizin, Personalwesen und Immobilien. Praktische, entspannte, halb-traditionelle

BUPT

Anzüge und Kleider, weiche Stoffe und entspannende Drucke sind akzeptabel. Dieses Outfit ist ideal, wenn Sie einen Kunden oder Geschäftspartner treffen und geschäftsmäßig, aber nicht formell gekleidet sein wollen.
c) innovative künstlerische Business-Kleidung ist spezifisch für die Werbung, Öffentlichkeitsarbeit, Modeindustrie, Showbiz, Showbiz, Luxusladenbesitzer. Diese Version ähnelt dem Business-Outfit in Bezug auf die Materialien, lässt aber Innovationen in Bezug auf Farbe und Schnitt zu.
d) Die legere Kleidung ist spezifisch für Unternehmen mit flexibler Geschäftsführung und für Arbeitsplätze, an denen die Mitarbeiter keinen oder nur selten Kundenkontakt haben, und drückt Bequemlichkeit und persönliche Note aus. Bei diesem Outfit werden neben Hemd und Jeans auch andere Kleidungsstücke getragen, darunter Schmuck für Männer und kurze Hosen für Frauen. Dieses Outfit ist der einfachste, nonverbale Weg, sexuelles Interesse und Verfügbarkeit auszudrücken.

Die Grundprinzipien der korrekten Kleidung sind folgende: Nüchterne, formelle und konservative Kleidung; bei der Arbeit, sowohl für Männer als auch für Frauen, ist der klassische und konventionelle Stil immer am besten geeignet und wird auch im Geschäftsleben, insbesondere im Finanz- und Bankensektor, empfohlen.

Ein passendes Outfit ist ein Muss. Das mag schwierig und zeitraubend erscheinen, wenn man einzelne Kleidungsstücke (die nicht zum Outfit gehören) kombinieren muss, aber es ist ein wesentlicher Schritt, um Kompetenz und Glaubwürdigkeit auszustrahlen.Schmuck, der im Geschäftsleben getragen wird, ist immer schlicht und zurückhaltend, und das Make-up ist völlig dezent. Ein Geschäftsmann ohne Krawatte ist vergleichbar mit einem "Arzt, der keinen weißen Kittel trägt", sagt Alexandru Ciucu, Inhaber eines rumänischen Kreativstudios. Wichtig ist, dass die Krawatte richtig getragen wird.Die Spitze der Krawatte sollte die Gürtelschnalle der Hose verdecken. Die Krawattennadel wird nur zu besonderen Anlässen getragen. Knöpfe werden mit doppelter Manschette getragen und passen zu allen Outfits, ob Business oder Gala, zu einem Business-Outfit gehören einfache schwarze, weiße, graue oder elfenbeinfarbene Hochzeitsknöpfe. Der Schuh muss zum Gürtel passen, denn er ist ein Modeartikel, der mit großer Sorgfalt ausgewählt werden muss, da er das Bild, das eine Person vermitteln möchte, völlig zerstören kann.

11. Die Sprache der Zeit

Pünktlichkeit ist eines der wichtigsten Elemente des informellen Zeitsystems. Zwischenmenschliche Beziehungen hängen in hohem Maße von der Pünktlichkeit der Partner ab. Sich selbst warten zu lassen, kann ein Trick sein, um sich noch begehrter zu machen, es kann ein Zeichen dafür sein, dass man dem Treffen keine Bedeutung beimisst, es kann aber auch ein Zeichen für die Unfähigkeit der Person sein, Aktivitäten zu organisieren. "Pünktlich sein" hängt von der konkreten Situation ab. In manchen Situationen muss man sich für fünf Minuten Verspätung entschuldigen, erklären, was passiert ist, oder einen plausiblen Grund erfinden, der so glaubwürdig wie möglich ist. In anderen Situationen ist es fast schon obligatorisch, 15-30 Minuten zu spät zu einem Termin zu kommen, z. B. zu einem Hausbesuch bei einem Kollegen.

BUPT

Bei einem Geschäftstreffen ist es in England üblich, ein paar kurze Höflichkeiten auszutauschen und dann mit dem Geschäftsgespräch zu beginnen. In Saudi-Arabien wird das Geschäftliche erst besprochen, wenn Kaffee oder Tee serviert und einige persönliche Dinge besprochen wurden. Sofort mit dem Geschäftlichen zu beginnen, ist ein Zeichen von schlechten Manieren und mangelnder Geschäftserfahrung.

Manchmal freuen sich die Chefs, wenn sie ihre Untergebenen an der Tür lassen. Auf diese Weise drücken sie ihre Wichtigkeit aus und vergessen dabei, dass wir im Leben und im Büro vergänglich sind. Anderen Menschen die Zeit zu stehlen, ist nicht mehr und nicht weniger als Diebstahl, nur "Zeit ist Geld" und ein grober Mangel an Höflichkeit.

12. Die Sprache des Schweigens

Auch durch Schweigen kommunizieren Menschen etwas: Zustimmung, Missbilligung, Diskretion, Ermessen, Vernunft, Geheimniswahrung, Bewunderung. Ein Manager greift auf das Schweigen als Mittel der nonverbalen Kommunikation zurück, weil: er bestimmte Meinungen missbilligt und sie nicht kontrovers diskutieren will, er glaubt, dass es bestimmte Tatsachen, Situationen gibt, über die es besser ist zu schweigen, er ein Arbeitsgeheimnis, ein Geheimnis nicht preisgeben will, er jemandem nicht schaden will, er schätzt, dass Zeit eine heikle Situation lösen kann, er glaubt, dass er sich Feinde macht, wenn er spricht.

Andererseits können wir den Redner durch sorgfältige Nutzung der Stille in Schlüsselmomenten, d. h. durch Vorbereitung auf das Zuhören, ermutigen, fortzufahren oder Gefühle und Haltungen auszudrücken, die er sonst zweifellos nicht zum Ausdruck gebracht hätte. Schweigen ist also ein mächtiges Kommunikationsmittel, das jedoch geschickt eingesetzt werden muss.

13. Schlussfolgerung

Die nonverbale Sprache spielt eine entscheidende Rolle in der Kommunikation. Sie ergänzt das, was wir verbal ausdrücken, und gibt Hinweise auf unsere wahren Gefühle und Absichten. Gestik, Mimik und Körperhaltung tragen dazu bei, Vertrauen in Interaktionen aufzubauen oder zu mindern. Die Übereinstimmung zwischen verbalen und nonverbalen Botschaften ist für eine klare und wirksame Kommunikation unerlässlich, während Diskrepanzen zu Verwirrung führen können. Darüber hinaus variiert die Bedeutung der nonverbalen Sprache je nach Kontext und Kultur, was Anpassungsfähigkeit und Sensibilität erfordert. Die Beherrschung dieser Art von Kommunikation kann persönliche und berufliche Beziehungen verbessern.

Literaturverzeichnis

1. Birdwhistell, Ray L. 1971. *Kinesics and Context: Essays on Body-Motion Communication.* London: Allen Lane The Penguin Press.

BUPT

2. Charvet, Shelle Rose. 2006. *Cuvinte care schimbă minți. Stăpânește limbajul de convingere.* București: Editura Amaltea.
3. Chelcea, Septimiu, Ivan, Loredana și Chelcea, Adina. 2008. *Comunicarea nonverbală: gesturile și postura*, Ediția. a 2-a, revăzută și adăugită. București: Editura Comunicarea.ro.
4. Cialdini, Robert. 2008. *Psihologia Parsuasiunii. Totul despre influențare*. București: Editura Businesstech.
5. Collet, Peter. 2007. *Cartea gesturilor. Cum putem citi gândurile oamenilor din acțiunile lor.* București: Editura Trei.
6. Danciu, Victor. 2010. *Negocierile internaționale de afaceri sub impactul culturii: o analiză bazată pe comparații contextuale.* Volumul XVII (2010), No. 8(549), pp. 86-104. București: Academia de Studii Economice, Economie teoretică și aplicată.
7. Dinu, Mihai. 2014. *Comunicarea*. București: Editura Algos.
8. Grenny, Joseph. 2002. *Crucial Conversations: Tools for Taking When Stakes are High*. London: Editura McGraw-Hill.
9. Hovland, Carl I., Janis, Irving L. and Kelley, Harold H. 2014. *Communication and Persuasion: Psychological Studies of Opinion Change*. Cambridge: Cambridge University Presse.
10. Love, Roger and Frazier, Donna. 2003. *Set Your Voice Free: How to Get the Singing or Speaking Voice You Want*. Boston: Little, Brown and Company Publishinghouse.
11. McKeown, Greg. 2016. *Esenţialismul. Disciplina de a urmări mai puțin*. București: Editura Art și Pliton.
12. Messinger, Joseph and Messinger, Caroline. 2014. *Cartea gesturilor.* București: Editura ALL.
13. Osgood, Charles E. 1987. *A vocabulary for talking about communication*. Penguin Books.
14. Pease, Allan.1993. *Limbajul trupului.* București: Editura Polimark.
15. Pease, Allan. 2017. *Manualul limbajului trupului. Sensurile ascunse ale gesturilor*. București: Editura Orion Publishing Co.
16. Popescu, Dan. 1998. *Arta de a comunica*. București: Editura Economică.
17. Shannon, E.C., Weaver, W. 1963. *A Mathematical Theory of Communication*. University of Illinois Press.
18. Sinek, Simon. 2009. *Începe cu de ce. Cum ne inspiră marii lideri astfel încât să trecem la acțiune*. București: Editura Publica.

BUPT