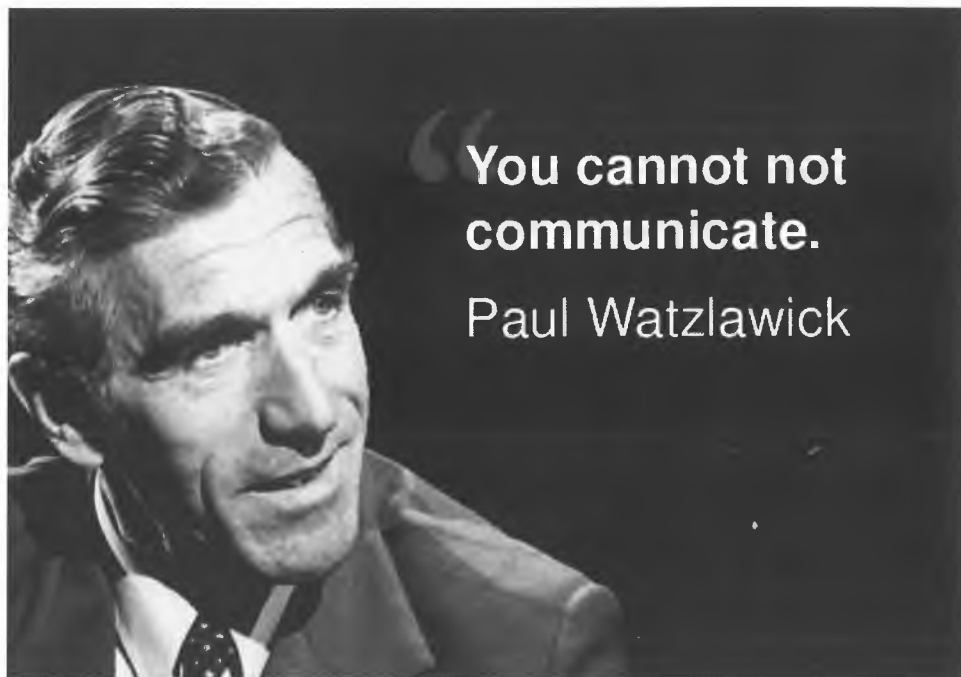


Die Körpersprache



Paul Watzlawick, ein österreichisch-amerikanischer Kommunikationswissenschaftler

Koch Emma
7C3.2
2018/2019

Tutrice: Amélie Mossiat

INHALTSVERZEICHNIS

1. EINLEITUNG
2. DIE NONVERBALE KOMMUNIKATION
 - 2.1 Die Mimik
 - 2.2 Die Gestik
 - 2.3 Der Blickkontakt
 - 2.4 Die Körperhaltung
 - 2.5 Die Berührung
 - 2.6 Die Kleidung
 - 2.7 Die Gerüche
3. DIE VERBALE KOMMUNIKATION
 - 3.1 Das vier Ohren-Modell
 - 3.2 Das Eisberg-Modell
 - 3.3 Die Sprache
 - 3.4 Der Kommunikationsstil
4. DIE DEUTUNG DER KÖRPERSPRACHE
5. PRAKTISCHER TEIL
6. SCHLUSSFOLGERUNG
7. QUELLEN

“Reden ist Silber, Schweigen ist Gold”

1. EINLEITUNG

Ein Lächeln sagt mehr als tausend Worte, dies besagt ein altes Sprichwort.

Menschen kommen auf der ganzen Welt zusammen und reden miteinander, dafür müssen sie nicht einmal sprechen. Mimik, Gestik, Haltung, Bewegung, Berührungen und sogar die Kleidung gelten als nonverbale Kommunikation.

Es handelt sich hierbei um die älteste Form der zwischenmenschlichen Verständigung. Heute ist klar, dass es schon immer eine Kommunikation auch ohne Buchstaben gab!

Deshalb möchte ich diese Arbeit schreiben um diese Methode der Kommunikation besser zu verstehen, dieses Thema interessiert mich sehr.

Anhand dieser Präsentation möchte ich mit meinen Mitschülern und Mitschülerinnen mein Interesse teilen.

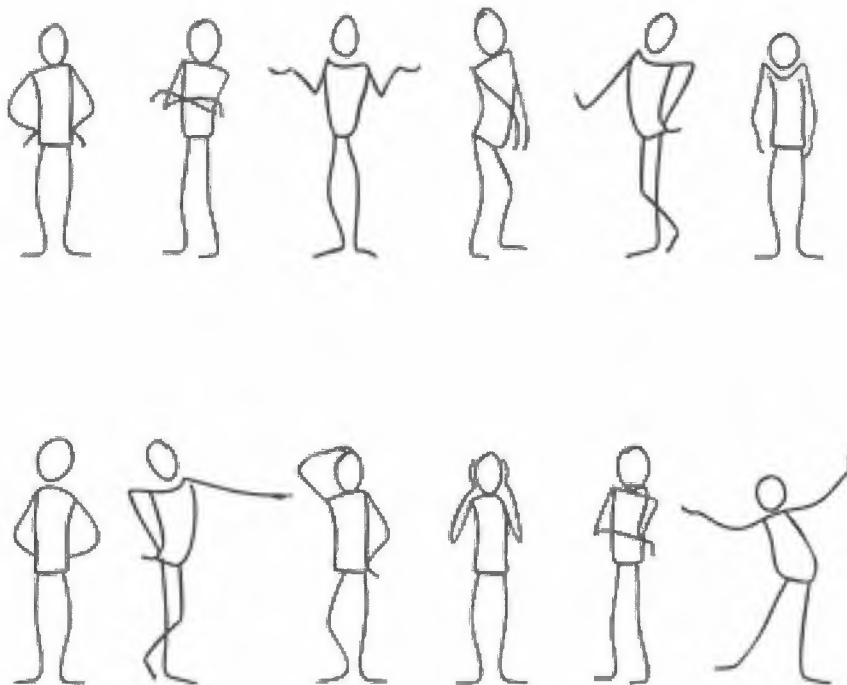


Bild aus dem Internet

2. DIE NONVERBALE KOMMUNIKATION

Weltweit reden die Menschen mit Händen und Füßen, wir tauschen ständig nonverbale Botschaften aus ob wir es wollen oder nicht. Dabei sind manche Signale eindeutig, andere verstehen wir falsch. Es ist jedes nichtsprachliche Verhalten, was einem die Gefühle des anderen zeigt, diese macht 50% der nonverbalen Kommunikation aus.

Der Körper ist niemals stumm, durch diese Weise wird untereinander geklärt ob wir uns sympathisch sind und ob wir uns gegenseitig vertrauen können.

2.1 Die Mimik

Der Begriff Mimik umfasst verschiedene Bewegungen der Gesichtsmuskulatur, auch wenn wir es meistens nicht bemerken, sendet unser Körper ständig Signale, auf die unser Gegenüber reagiert. Unser Gesicht spielt dabei eine sehr wichtige Rolle, denn über unsere Mimik werden Emotionen übertragen. Meistens reicht schon ein einziger Blick aus, um zu erkennen wie sich eine Person fühlt. Auch wenn wir im Laufe unseres Lebens, „Meister der Täuschung“ werden und in vielen Situationen unsere Gedanken und Gefühle verbergen wollen, gelingt uns das nur teilweise, denn sogenannte Mikroexpressionen zeigen für einen kurzen Anblick, was uns wirklich durch den Kopf geht. Aber nicht jede Gesichtsbewegung gehört zur Mimik, wer isst oder spricht bewegt dabei viele Gesichtsmuskeln ohne Bedeutung.

Die Mimik ist wichtig für die soziale Kommunikation, da viele Menschen sich wohler fühlen, wenn sie ihrem Gesprächspartner ins Gesicht schauen können, weil es ihnen so leichter fällt, diesen zu beurteilen. Bei einem Telefonat ist dies nicht möglich, daher ist es leicht seinen Zuhörer zu täuschen.

Bei direktem Augenkontakt ist es schwerer, es kann vorkommen, dass man sich durch den eigenen Gesichtsausdruck verrät oder zumindest bei dem anderen Zweifel erweckt.

Die Mimik hat einen direkten Einfluss darauf, wie unsere Mitmenschen uns wahrnehmen, wenn man eine Person kennen lernt und diese einem durch den Gesichtsausdruck klarmacht, dass sie kein Interesse zeigt, wird es schwierig Kontakt aufzubauen. Anders ist es wenn eine Person offen, positiv und selbstbewusst wirkt. Hier fühlt man sich direkt wohl und baut so eine Freundschaft auf und kommt weiter ins Gespräch. Wegen des netten Erscheinungsbildes kann eine Person von seinen Mitmenschen positiv aufgenommen werden.

Die Mimik beeinflusst nicht nur das Verhalten und die Emotionen, man kann sie auch bewusst einsetzen. Dadurch kann man für sich selbst die eigene Stimmung verbessern, dies funktioniert auf einfache Art: Lächeln- auch wenn es keinen Grund dazu gibt. Ob man nun absichtlich lacht oder nicht macht für unser Gehirn keinen Unterschied. Es bewegen sich dieselben Gesichtsmuskeln und dieselben Signale werden an unser Gehirn weiter geleitet. Somit kann man sich auch selbst glücklich machen. (z.Bsp. mit Lachyoga)

Anders herum geht dies natürlich auch, was bedeutet, dass man auf seine Mimik achten soll. Denn wenn wir ständig mit einem leeren oder verzweifelten Blick herumlaufen, führt dies dazu, dass sich dieser Blick im Gesicht festigt.

2.2 Die Gestik

Die Gestik umfasst die Bewegungen von Armen, Füßen und dem Kopf. Aber nicht nur das, sondern auch unsere Stellung, das heißt, wie wir sitzen und stehen. Der Mensch kommuniziert immer, es ist eine Mischung aus unserer Mimik, Gestik und Körperhaltung.

Er sendet mit der Gestik Signale aus, die die verbale Kommunikation unterstützt oder sogar ersetzen kann. Die Gestik kann man leichter kontrollieren und sie kann bewusst eingesetzt werden, um seine Argumente zu verdeutlichen. Kopfschütteln oder das Verschränken der Arme können den Verlauf eines Gesprächs bestimmen. Die Gestik anderer zu verstehen und die Gesten gezielt einzusetzen bringt viele Vorteile.

2.3 Der Blickkontakt

Der Blickkontakt ist sehr wichtig bei einem Gespräch mit einer anderen Person, es ist nicht nur höflich, sondern vermittelt auch Interesse an diesem. Wenn man das aber damit übertreibt, kann aus dem Augenkontakt auch ein Anstarren werden und aus Blickkontakt eine unangenehme Fixierung.

2.4 Die Körperhaltung

Die Körperhaltung soll die Charaktereigenschaften des Menschen widerspiegeln, es gibt wahrscheinlich einen Zusammenhang zwischen seelischer und körperlicher Verfassung. z.B. Wenn wir traurig sind, sind wir eher zusammengesunken, die Schultern hängen wir wirken kraftlos.

Eine gerade Körperhaltung zeugt von Selbstbewusstsein und Furchtlosigkeit. Neigt man sich bei einem Gespräch nach vorne zeigt man Interesse, auf der Stuhlkante sitzen oder an der Kleidung fummeln vermittelt Unsicherheit.

Auch das Gehen vermittelt viel über eine Person, ob es sich um einen Mann oder Frau handelt erkennt man am Schritt aber auch ob jemand fröhlich, gestresst oder traurig ist.

Man kann sich jedoch auch gezielt Körperhaltungen und Bewegungen antrainieren.

2.5 Die Berührung

Ein Kuss oder eine Ohrfeige sind Signale die jeder versteht. Wir haben als Menschen ein feines Empfinden was die Distanz zu anderen Menschen angeht. In einem Raum nehmen wir daher instinktiv einen Platz ein der für uns angenehm ist. Dieses Empfinden zur Distanz und Berührungen ist kulturell geprägt, in Japan zum Beispiel hält man seinen Gesprächspartner mehr auf Distanz.

In Europa ist der Austausch von Körperkontakt im Vergleich zu anderen Kulturen weniger ausgeprägt.

2.6 Die Kleidung

Durch die Kleidung zeigen die Menschen ihre Zugehörigkeit, denn jede Gemeinschaft oder Gesellschaft hat einen eigenen Kleidungs-Code. Wir tragen gerne Klamotten, die im Trend sind und fast jeder trägt. Dabei fällt uns nicht auf, dass wir aber auf das Äußere achten.

Wir ziehen uns je nach den verschiedenen Anlässen und Gegebenheiten anders an: Beerdigung, Schule, Sport, Hochzeit, ...

Wir entscheiden dabei täglich bewusst oder auch unbewusst wie wir auf andere wirken wollen. Dabei spielt die Kultur wieder eine Rolle, Kopfbedeckung, Schleier, Röcke, Trachten, ... Dabei wollen die Meisten eher nach dem Charakter als nach dem Aussehen beurteilt werden, zudem fühlen wir uns wohler, wenn wir mit Menschen umgeben sind die uns etwas ähnlich sind.

Schon als Baby haben wir auf die Schönheit unsere Mitmenschen geachtet: Ein attraktives Gesicht bringt ein Baby eher zum lachen als ein unattraktives. Dieser angeborene Sinn für Schönheit begleitet uns ein Leben lang. Auch auf der Arbeit ist das äußere ziemlich wichtig, denn durch verschiedene Forschungen wurde herausgefunden, dass Menschen mit einem schöneren Gesicht besser bezahlt werden als die mit keinem so schönem Gesicht.

2.7 Die Gerüche

Der Geruch ist nicht zu unterschätzen, denn ein zu starkes Parfum oder unangenehmer Schweißgeruch, sind bei einem ersten Eindruck entscheidend ob wir diese Person sympathisch oder als attraktiv empfinden.

3. DIE VERBALE KOMMUNIKATION

Mit sieben Prozent nimmt sie einen überraschenden Anteil von dem ein, was wir sagen wollen.

3.1 Das vier Ohren-Modell

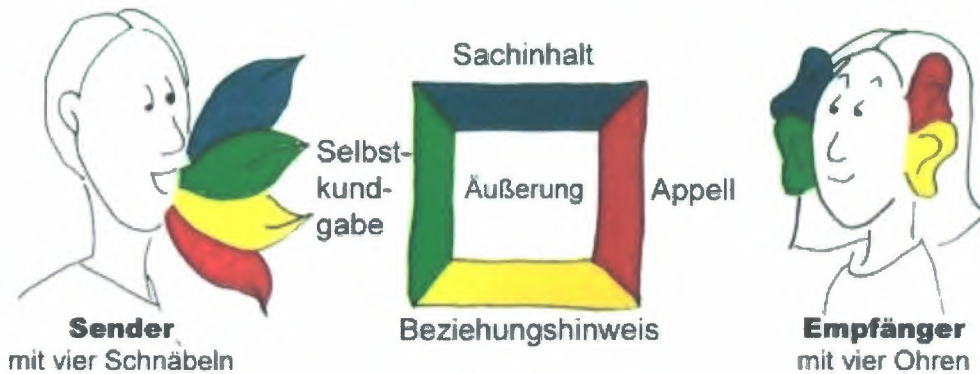


Bild: Schulz von Thun.de

Dieses Modell von Friedemann Schulz von Thun (1981) ist bekannt geworden unter dem Modell "Vier-Ohren-Modell" oder "Nachrichtenquadrat"

Wenn ein Mensch etwas sagt, tut er dies automatisch mit gleichzeitig vier Botschaften.

- Blau = Sachinformationen (worüber)
- Grün = Selbstkundgabe
- Gelb = Beziehungshinweis (was halte ich von dir)
- Rot = Appell (was will erreichen)

Dabei ist der Sender als auch der Empfänger über die Qualität der Kommunikation verantwortlich.

3.2 Das Eisberg-Modell

In der Kommunikations-Psychologie ist das Eisberg-Modell, das wohl meist genannte. Sigmund Freud, hat bei einer Beobachtung festgestellt, dass das Handeln vom Menschen unbewusst bestimmt wird.



Eisbergmodell nach Sigmund Freud

Nur 20% der Kommunikation werden bewusst gesteuert, die restlichen 80% (sozusagen unter der Oberfläche) werden unbewusst gesteuert.

3.3 Die Sprache

Auch wenn man glaubt die eigene Muttersprache sicher und gut zu beherrschen und meint sie nicht besser lernen zu können ist dies ein Irrtum. Es gibt eine Verbindung zu der nonverbalen Kommunikation und zu dem was wir sagen. Es kommt nicht auf die Bedeutung der Wörter an, sondern wie man sie rüberbringt: Die Lautstärke, die Haltung, die Position und die Aussprache beeinflussen wie wir wahrgenommen werden.

Ein schneller Sprecher fällt nicht auf durch das was er sagt, sondern durch das Tempo und die nervige Art und Weise wie er spricht. Ein langsamer Sprecher wirkt nach einiger Zeit langweilig auf die Zuhörer.

Eine Art von der Sprache ist das verbale Spiegeln, hierbei werden Wörter benutzt, die der Gesprächspartner auch schon verwendet hat. Dies ist ein guter Trick, wenn man eine engere Verbindung zu jemanden aufbauen will, denn dadurch fühlt sich der Erzähler, nicht alleine und ausgegrenzt.

Gute Geschäftsführer oder Ermittler benutzen diese Methode um verschiedene Meinungen der Betroffenen zu ändern oder auch um ein Geständnis hervorzubringen.

3.4 Der Kommunikationsstil

Den Kommunikationsstil welchen wir wählen, wenn wir mit einer anderen Person ein Gespräch führen, ist wichtig. Er sagt etwas über unsere Selbstwahrnehmung und über die Rolle aus die wir sind oder sein wollen. Dabei hinterlassen wir bei anderen Menschen einen Abdruck unserer Persönlichkeit. Nicht immer kommunizieren wir der Situation angepasst oder wie es sich unser Gesprächspartner vorstellt.

Ein bekannter Kommunikationsforscher ist Paul Watzlawick, er hat festgestellt:

Dass man nicht, nicht kommunizieren kann!

Unsere Kultur spielt dabei eine Rolle: z.Bsp. werden die Deutschen und deren Sprache von vielen als direkt oder unhöflich empfunden. Das kommt daher, dass Sachverhalte klar und ohne weiteres gesagt werden.

In anderen Sprachen, ist ein eher indirekter Kommunikationsstil üblich, dort werden Inhalte umschrieben.

Schulz von Thun behauptet, dass jeder Mensch verschiedene Kommunikationsstile nutzt. Die Ursachen der jeweiligen Kommunikationsstile, sieht er in der Erfahrung die man in seiner Kindheit gemacht hat.

Welcher dieser Stile gebraucht wird, hängt ganz von der Situation, seiner Persönlichkeit und seiner Vorgeschichte ab.

ES GIBT VERSCHIEDENE KOMMUNIKATIONSSTILE:

A. Der Bedürftig-Abhängige Stil

Dieser zeigt Hilflosigkeit und Überforderung. Die Person hofft darauf, dass andere ihm helfen. Wenn es mit der Mimik nicht gelingt, versucht er es mit jammern, „Dir gelingt alles immer viel besser...!“

Möglicherweise wurden dieser Person schon in seiner Kindheit, öfters Grenzen gesetzt. Das Selbstbewusstsein ist vermutlich ziemlich niedrig. Eine weitere Ursache ist, dass der Bedürftig-Abhängige kaum Aufmerksamkeit bekommen hat und sich diese nun als Form von Hilflosigkeit holt.

Diese Person traut sich oft nichts zu und das Treffen von Entscheidungen fällt ihr schwer.

B. Der helfende Stil

Der helfende Stil ist das Gegenteil von dem bedürftig-abhängigen Stil, denn hier ist die Person sehr offen und will immer gleich helfen, wo es nur geht. Er strahlt dabei Selbstbewusstsein, Kompetenz und Hilfsbereitschaft aus.

Derjenige hat vermutlich in seiner Kindheit gelernt, dass er ziemlich alles allein schaffen muss. Die Menschen mit Helfersyndrom suchen sich meistens Liebe und Anerkennung bei den Menschen die wiederholt ihre Hilflosigkeit zeigen. Der Helfer blendet seine eigenen Probleme aus, indem er sich direkt um die Sorgen der anderen kümmert.

Oft findet man einen Helfer in sozialen Berufen, als Krankenpfleger, Mediziner oder sonst noch wo. Sie sind geduldige Zuhörer und helfen direkt, wenn man Hilfe benötigt. Es kann aber dazu führen, dass sie nicht oft Nein sagen können. Das kann in Überforderung enden.

Die „Helfer“ umgeben sich meistens mit bedürftig-abhängigen Menschen.

C. Der selbstlose Stil

Der selbstlose Stil ähnelt dem helfenden Stil in manchen Situationen. Die Person ist sozusagen bestimmt dafür, immer im Einsatz für andere zu sein. Er empfindet sich als bedeutungslos und wertlos.

Der Betroffene hat womöglich als Kind wenig Wertschätzung bekommen. Also versucht er so perfekt wie möglich zu sein um wenigstens ein wenig Lob zu erhalten. Ein bisschen ähnlich wie der Helfer, beweist der Selbstlose große Hilfsbereitschaft. Gleichzeitig fällt es ihm schwer, sich auf seine eigenen Wünsche zu konzentrieren.

Die Selbstlosen finden sich viel mit bedürftig -abhängigen Menschen ab, aber auch mit den etwas aggressiv-entwertenden Menschen.

D. Der aggressiv-entwertender Stil

Jeder kennt diesen Stil, denn wer mit einem aggressiven Stil spricht, möchte seinen Gesprächspartner unterdrücken und sich damit erhöhen. Dies tut er indem er auf deren Fehler und Schwächen herumhackt. Einige Psychologen vermuten, dass solche Menschen in ihrer Kindheit Gewalt gesehen oder sogar erlebt haben.

Mit diesem Verhalten kann sich die Person Respekt verschaffen und Kritik offen vortragen. Allerdings kann der Gesprächspartner das gleiche tun, was das Miteinander nicht leichter macht.

Diese Person sucht sich lieber Menschen aus die ihm unterlegen sind. Es kommt aber auch vor, dass solche Menschen sich ebenfalls aggressive-entwertende aussuchen.

E. Der sich beweisende Stil

In diesem Stil liegt ein Gefühl von Selbstzweifel und Unsicherheit. Permanent gibt diese Person bei anderen an wie gut sie doch sei. Die Angst davor, lächerlich oder als Versager dazustehen veranlasst ihn sich immer als perfekt darzustellen, was ihn jedoch oftmals in Schwierigkeiten oder Stress bringt.

Die Gedanken daran, sich nicht selbst zu lieben, lässt die betroffene Person einen großen Ehrgeiz aufbauen. Durch sein Können und sein Wille erlangt er an Aufmerksamkeit und Liebe. Er erledigt seine Aufgaben immer direkt und hilft denen anderen und beweist sich somit als sehr hilfsbereit und fleißig. Er neigt aber auch zur Angeberei, dies kann zu Konkurrenz führen.

Treffen zwei Personen mit diesem Stil aufeinander, wird es etwas kompliziert. Sie provozieren sich gegenseitig und jeder versucht der Bessere zu sein. Schwächen kommen dabei nicht zum Vorschein.

F. Der bestimmende-kontrollierende Stil

Der kontrollierende Kommunikationsstil, ist sich sicher immer die Wahrheit zu sagen und übernimmt gerne mal das Kommando. Ähnlich wie beim aggressiven Kommunikationsstil, werden die anderen Mal abgewertet und benutzt.

Allerdings möchte der Kontrollierende die Anderen ständig verbessern. „Nein das ist falsch, so ist es richtig!“ außerdem achtet er darauf, dass seine Aufgaben beachtet werden. Dahinter verbirgt sich die Angst vor Kontrollverlust, daher klammert sich die Person an alte Techniken und ist für Neues eher verschlossen.

Der Grund für dieses Verhalten liegt vermutlich an einer strengen Kindheit, mit vielen Regeln und Disziplin. Entdeckungslust wie Neugier und Spontanität wurden meist von den Eltern unterdrückt. Der Kontrollierende kontrolliert seine eigenen Wünsche um somit Strafe zu vermeiden. Er muss immer alles selbst erledigen, damit es richtig ist, so bleibt nicht viel Platz für Phantasie und Spaß. Sie kommen gut mit Selbstlosen zurecht, weil diese die guten Kommentare lieben und sich dadurch wohl fühlen. Schwierig wird es aber für die, die selbst eine Vorstellung haben wie etwas erledigt werden soll.

G. Der sich distanzierende Stil

Personen, die diesen Kommunikationsstil im Alltag benutzen, vermeiden so gut es geht den Kontakt zu anderen. Er zeigt sich als eine sehr ruhige Person und flüchtet immer, wenn er zu viel Nähe zu anderen hat. Er spricht nur wenig über sein Privates. Er wirkt meist arrogant und als nicht selbstbewusst. In seiner Kindheit wurde er von Eltern oder Freunden ausgegrenzt, ihm fehlt dazu das nötige Vertrauen. Er verfolgt sein eigenes Ziel und lässt sich nicht so schnell unterkriegen, Nein sagen fällt ihm nicht schwer. Der Nachteil ist aber wenn es ihm nicht gut geht, er weißt nicht wie er Freundlichkeit einsetzen muss, um Hilfe zu erhalten.

4. DIE DEUTUNG DER KÖRPERSPRACHE

Unser Körper spricht immer, auch wenn wir schweigen, selbst dann wenn wir mit jemandem reden, sprechen wir immer 2 Sprachen: die der Worte und die des Körpers. Wir sagen nicht immer alles was wir denken und fühlen. Unser Körper schon z.B. Das Hochziehen der Augenbrauen, Aufrecht sitzen oder stehen, Blickkontakt solche kleinen Gesten geben schon Hinweise unserer Gefühle und Gedanken. Daher spielt die Körpersprache in unserer Kommunikation eine wichtige Rolle.

Bei der Körpersprache geschieht ein Großteil unbewusst. Man denkt nicht über jede Haltung nach. Die Körpersprache kann aus diesem Grund tiefe Einblicke liefern, weil sie nicht von uns bewusst gesteuert wird, sondern ungefiltert Emotionen und Gedanken widerspiegelt.

Es besteht jedoch eine Möglichkeit die Körpersprache richtig einzusetzen und für sich zu nutzen und zwar mit folgenden Tipps:

✦ LÄCHELN

Ein ehrliches Lächeln ist nicht nur nicht nur sympathischer, sondern auch ihre restliche Körperhaltung wird dadurch freundlicher und offener. Tatsächlich verbessert das Lächeln die Laune von einem selbst und auch bei den anderen.

✦ AUFRECHT SITZEN ODER STEHEN

Wer aufrecht sitzt oder steht wirkt gleich viel selbstbewusster und entspannter. Zu dem fällt auch die Atmung leichter, die Stimmkraft wird verbessert und man wirkt dadurch auch noch größer.

✦ AN DIE NASE FASSEN

Dies ist eine typische Geste die für Stress, Frustration und Druck sorgt. Diese Geste soll man so gut wie möglich meiden.

✦ ARME VERSCHRÄNKEN

Diese Geste fällt besonders bei Menschen auf, die mehr Abstand wollen. Die verschlossene Bewegung beobachtet man bei vielen Gesprächen.

✦ ÜBERTRIEBENE ARMBEWEGUNGEN (THEATRALIK)

In einem Theaterstück oder vor der Kamera sehen viele Gesten gut aus, doch in Gesprächen oder Vorträgen haben sie nichts zu suchen. Die Person wirkt dadurch lächerlich oder sogar weniger glaubwürdig. Also nicht übertreiben!

Das Gegenteil erreicht man, wenn man die Arme während eines Vortrags nach unten hängen lässt oder kaum bewegt, dies zeigt eine gewisse Unsicherheit und die Zuhörer langweilen sich.

✦ EMOTIONEN

Normalerweise ist der Mensch ein Experte, wenn es darum geht, Emotionen zu erkennen. Man kann es selbst im Alltag ausprobieren z.B. Bei dem Gesicht eines Freundes während eines Gesprächs oder bei anderen Gelegenheiten. Oder auch bei einer Person, die man noch nie gesehen hat, weiß man schon bald, wie sie sich gerade fühlt.

Vor langer Zeit hat dies eine wichtige Rolle gespielt, sie warnte uns vor den verschiedenen Gefahren und nur so konnte man überhaupt überleben.

Der Psychologe Paul Ekman entdeckte in den sechziger Jahren, dass die Emotionen bei den meisten Menschen gleich sind und damit auch leicht zu verstehen.

Ekman studierte mehrere alte Videos von Urvölkern und stellte fest, dass ihm die meisten der Gesichtsausdrücke deutlich bekannt vorkamen und dass er diese einer bestimmten Emotion zuordnen kann. Kurz nach seiner erstaunlichen Entdeckung, flog er nach Papua-Neuguinea um dort sein Experiment zu starten, er studierte dort deren Mimik und fragte verschiedene Menschen, ob diese die Bilder nach Emotionen zuordnen können. Das Ergebnis dabei war, dass die meisten der Gefragten die Bilder richtig zuordnen konnten.

Es gibt 7 Basisemotionen nach Ekman

- Freude: Die Stirn ist entspannt, es bilden sich Lachfalten, die Mundwinkel gehen nach oben.
- Wut: Die Augenbrauen sind heruntergezogen, die Augen sind leicht zusammengekniffen, die Lippen werden mit Druck geschlossen.
- Angst: Die Augenbrauen gehen nach oben, die Augen sind weit aufgerissen, die Mundwinkel werden auseinandergezogen.
- Ekel: Die Oberlippe ist hochgezogen, die Unterlippe schiebt sich nach vorn, die Nase ist hochgezogen
- Trauer: Die Oberlider und die Mundwinkel hängen nach unten, der Blick ist starr, die Wangen sind schlaff
- Überraschung: Die Augen sind weit aufgerissen, die Wangen leicht angespannt, der Mund leicht geöffnet.
- Verachtung: Der Blick ist starr, die Wangen gehen leicht nach oben, nur ein Mundwinkel wird angehoben.



Quelle unbekannt aus dem Internet

5. PRAKTISCHER TEIL

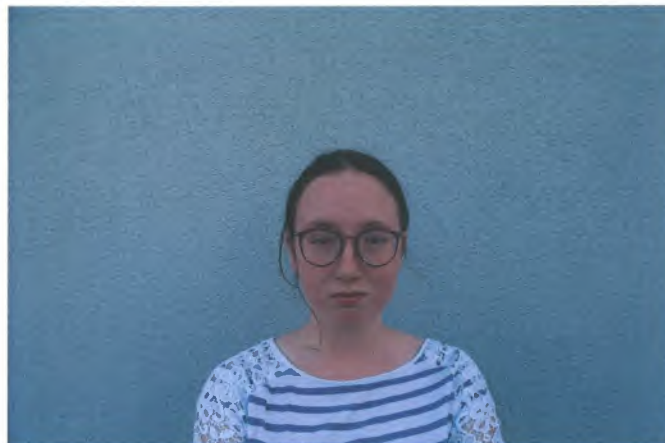
5.1 Erkennen von Emotionen im Gesicht

- FREUDE



Beim Lachen werden Glückshormone freigesetzt und Stresshormone abgebaut. Es bilden sich kleine Falten rund um den Mund und die Augen, dabei sind die Wangen leicht angehoben. Bei einem aufgesetzten Lachen sind die Augenmuskeln entspannt.

- TRAURIGKEIT



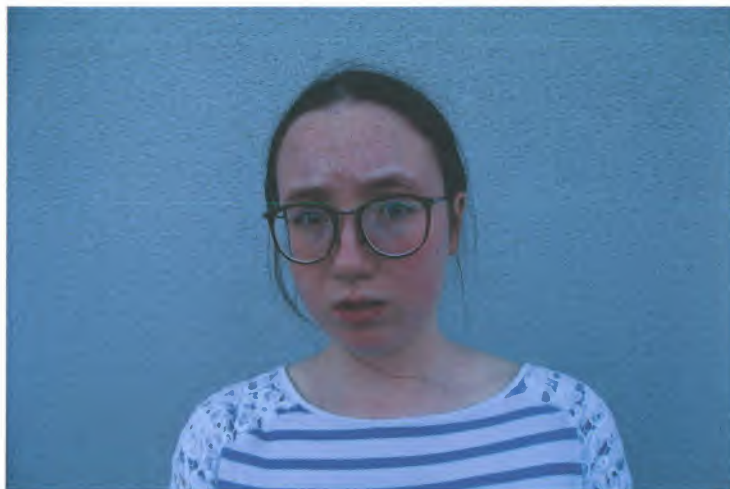
Mundwinkel und Augenbrauen zeigen nach unten.

- ERSTAUNT



Die Augen sind weit geöffnet, die Augenbrauen nach oben gezogen und der Mund ist leicht geöffnet.

- ANGST



Wie bei dem erstaunten Gesicht, nur dass das Gesicht starr ist und die Stirn in Falten gelegt.

- ZORN



Bei Zorn runzelt sich die Stirn, die Augen aneinander sind zusammengekniffen das Kinn ist angehoben, die Lippen sind sehr fest aufeinandergepresst.

- SKEPSIS



Bei diesem Gesichtsausdruck ist meist eine Augenbraue angehoben und ein Mundwinkel zeigt nach oben. Ein Blick in die Augen reicht meist schon um zu erkennen, ob eine Person skeptisch bei der Sache ist oder nicht, weil dieser meist ungläubig aussieht.

- EKEI



Bei Ekel ziehen die Augenbrauen nach unten, die Stirn ist deutlich gerunzelt und der Mund ist leicht geöffnet, die Mundwinkel sind angespannt.

5.2 Die Sprache der Beine

- BEINE ÜBEREINANDERSCHLAGEN (europäische Version)



Wirkt zurückhaltend, nervös oder ablehnend. Es kann aber auch wie meistens bei Frauen eine Macht der Gewohnheit sein, es wirkt damenhafter.



Sind die Arme noch dazu verschränkt deutet dies das derjenige sich zurückzieht.

- **BEINE ÜBEREINANDERSCHLAGEN (amerikanische Version)**



Wirkt dominant, streitbar und konkurrierend, dies oft eine Gewohnheit.

- **BEINE ÜBERSCHLAGEN MIT GRIFF**



Wirkt ehrgeizig und stur.

- GEKREUZTE FÜSSE



Eine Haltung bei Unwohlsein oder Lügen.

Bei Männern kommen noch Fäuste hinzu, bei Frauen sind die Knie zusammen und die Hände auf dem Schoß.

5.3 Verschiedene Kopfgesten

- NEUTRALE KOPFHALTUNG



- GENEIGTER KOPF



Zeigt an Interesse.

- GEBEUGTER KOPF



Wirkt kritisch oder negativ.

- HÄNDE HINTER DEM KOPF



Wirkt selbstbewusst und sicher.

6. SCHLUSSFOLGERUNG

Ich habe mir das Thema „die Körpersprache“ ausgewählt, weil mich dieses schon länger interessiert und im Allgemeinen die Kommunikation der Menschen untereinander.

Es ist sehr interessant die Emotionen und Gedanken der Menschen anhand der Mimik und Gestik zu erkennen.

Durch meine Recherchen habe ich viel über die verbale und nonverbale Kommunikation gelernt und wie man diese auch bewusst einsetzen kann. Seitdem achte ich mehr auf meine Mitmenschen und deren Körperhaltung, Sprache und Gesichtsausdruck.

Zu diesem Bereich gibt es eine Menge an Informationen, sei es anhand von Büchern, Texten, Videos oder Fotos. Es war daher nicht schwer für mich etwas darüber zu finden, jedoch musste ich darauf achten nicht zu sehr abzuschweifen um schlussendlich nicht zu viel zuschreiben.

Anhand dieser Arbeit möchte ich meinen Klassenkameraden etwas von diesem Wissen näherbringen, damit auch Sie die Menschen besser „lesen“ können.

7. QUELLEN

- <https://www.planet-wissen.de/index.html> 13.11.2018
- Br.de Verhaltenspsychologie 18.04.2018
- <https://www.schulz-von-thun.de/>
- <https://karrierebibel.de/kommunikationsstil/> 2007-2019
- Bewusste Kommunikation.wordpress.com 02.10.2010
- <https://www.absolventa.de/> 26.06.2018
- Buch: Matsching Monika, Körpersprache: Gestik, Mimik und Haltung: Sicher auftreten, Menschen gewinnen / 06.08.2016
- Buch: Lambert Lucas, Körpersprache Mensch / 05.07. 2018
- Buch: Allan und Barbara Pease , Der tote Fisch in der Hand und andere Geheimnisse der Körpersprache/ erschienen 2003 im Ullstein Verlag