

# Neurobiologische Grundlagen



<https://www.youtube.com/watch?v=8-3ywrAoMII>

# Gesten (Kinesik)

= *Bewegung von Armen und Händen*

- Embleme (sind selbst Zeichen)
  - Z.B. Gebärdensprache, Vogel zeigen
- Illustratoren (ergänzen Sprache)
  - Auf Objekt über das gesprochen wird zeigen
  - Abstrakte Konzepte veranschaulichen
- Regulatoren
  - Wortmeldung bei Gesprächsgestaltung
- Affekt-Gesten:
  - Hand über dem Mund (Verlegenheit)
  - Hand bedeckt Augen (Scham)
  - Fingernägel kauen und in die Finger beißen (Nervosität)
  - Faust ballen (Aggression)
  - Hände ringen, mit den Haaren spielen (Verzweiflung, Langeweile)

# Gesten von Unsicherheit



# Blickverhalten (Kinesik)

Blickkontakt: Blickvermeidung - Anstarren

Funktionen:

- Monitoring
  - Information über Umwelt einholen (z.B. Zustand des Zuhörers)
- Regulieren
  - Nähe - Distanzregulation
- Ausdruck
  - Indikator für Aufmerksamkeit
  - Längerer Blickkontakt (Ausdruck von Mögen)

# Nonverbale Indikatoren von Dominanz

- Lautere Stimme
- Längere Redezeit
- Häufigeres Unterbrechen des Gesprächspartner
- Während des Sprechens längeres Anschauen des Gesprächspartners
- Häufigere Berührung
- Wahl eines hervorgehobenen Platzes
  - Bsp. am Tischende, hinter dem Schreibtisch

# Distanzebenen (Proxemik)



Öffentliche Distanz:  
 $\geq 4$  m



Personen ohne unmittelbare Beziehung, z.B. Vorträge



2-4 m



Gesellschaftliche Distanz: Fremde Gesprächspartner, Schutzfunktion z.B. durch Schreibtisch oder Tresen



60-200 cm



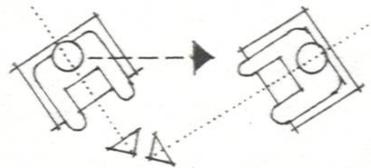
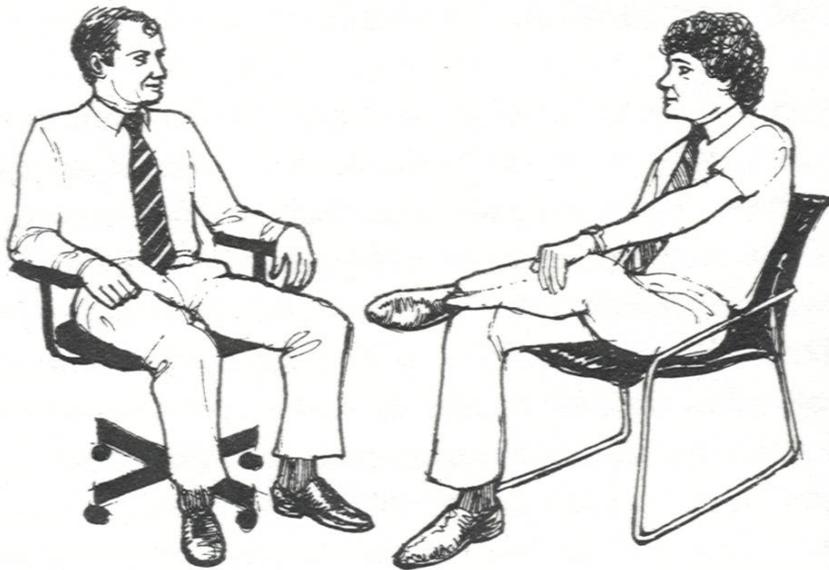
Persönliche Distanz: gewisse Vertraulichkeit, ohne Bedrängen des Gesprächspartners, z.B. Kundengespräch



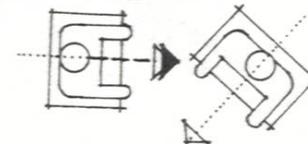
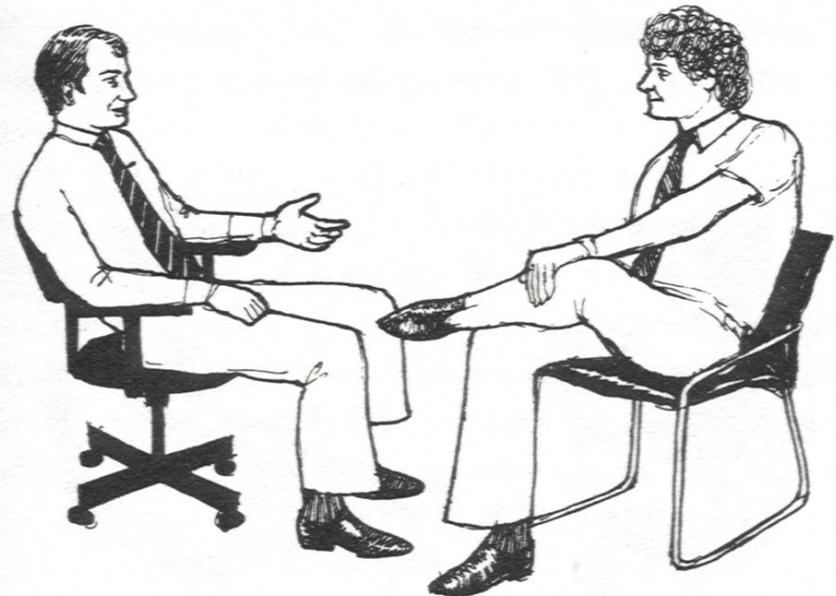
< 60 cm

Intime Distanz: Nur ganz vertraute Personen (Partner, Kinder), sonst entsteht Unbehagen

# Sitzposition (Proxemik)



90°: Offenes zuhören



0°: Konfrontation

# Nonverbale Regulation von Nähe - Distanz

- Körperhaltung
  - Weglehnen - Zuneigen
  - Öffnen – Zurückziehen
- Blickkontakt
  - Wegsehen – Anstarren

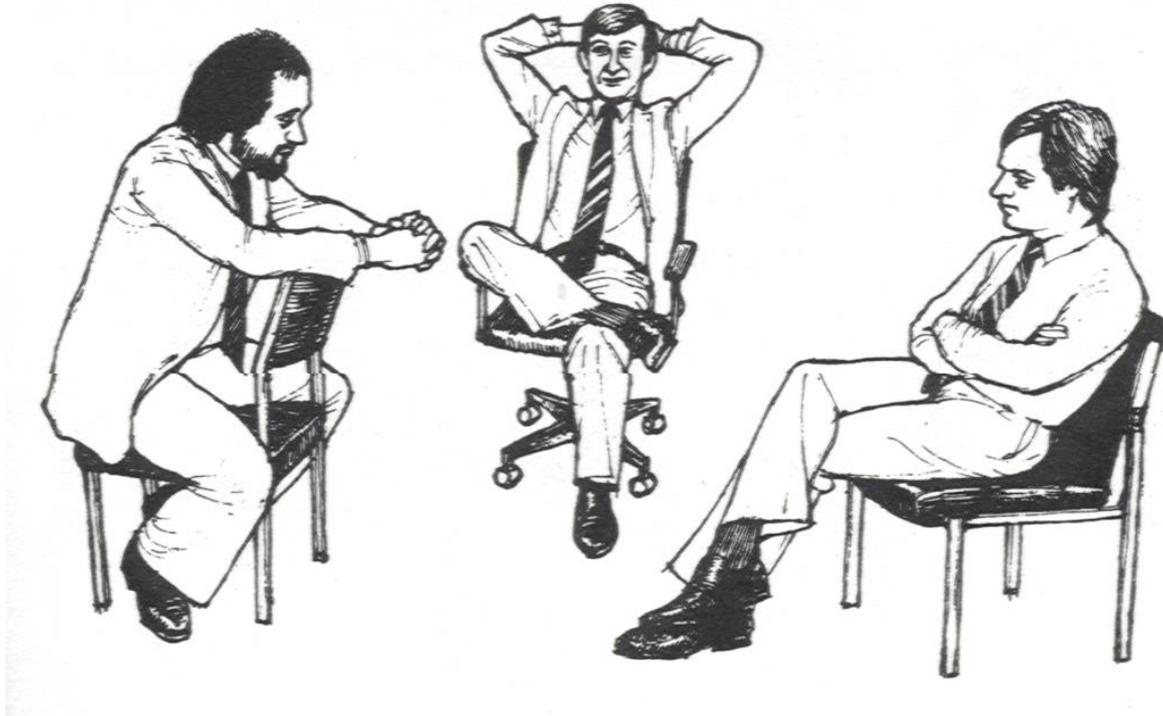
# Defensivität versus Offenheit (Arm- und Beinbarrieren)



# Zeichen von Defensivität



# Vorbeugen - Zurücklehnen



# Nonverbales Spiegeln

- Spiegeln von Mimik des Gesichtsausdrucks und der Körperhaltung:
  - Erleichtert Empathie (Facial- Feedback)
  - Ausmass der Synchronisierung signalisiert emotionale Übereinstimmung
  - Positive Bewertung der Beziehung

# Positive nonverbale Signale beim Zuhören

- Lächeln
  - Einladung zum Erzählen
  - Ermunterung
- Blickkontakt
  - Zuhörer schaut eher zum Sprecher als umgekehrt
- Passende Paralinguale Signale
  - Flache Stimme
  - Keine Unterbrechung
- Nonverbales Spiegeln
  - Mimisches Spiegeln des Ausdrucks des Sprechers
  - Spiegeln der Körperhaltung
  - Atmung
- Einnehmen einer aufmerksamen, zugewandten Sitzposition
- Nicken mit dem Kopf
  - Signalisiert Einverständnis und Bereitschaft zuzuhören, Verstärker
- Keine Anzeichen von Ablenkung
  - Schauen auf die Uhr, Spielen mit Gegenstand, Gähnen

# Fazit für psychologische Gespräche

- Nonverbale Signale geben keine exakte Auskunft, sondern sind immer im Gesamtkontext zu verstehen
- Nonverbale Signale geben Berater Auskunft über den aktuellen **Zustand des Ratsuchenden** (z.B. Frustrationen, Unsicherheit, Anspannung, ...)
- Nonverbale Signale geben Ratsuchenden Auskunft über den aktuellen **Zustand des Beraters**
- Nonverbale Signale geben Auskunft über die aktuelle **Beziehung** zwischen Ratsuchendem und Berater
- Berater kann nonverbale Elemente bewusst einsetzen:
  - Nonverbales Spiegeln
  - Nonverbale Bestätigung und Nicken
  - Direktes Thematisieren des nonverbalen Verhaltens
  - Beratende können nonverbale Signale gezielt einsetzen: Empathie, Offenheit/Interesse, Konfrontation

# Übung 3

- 3a - Blickkontakt: Wie viel Blickkontakt ist angemessen?
- 3b - Nähe: Wie viel Nähe ist angenehm?
- 3c - Nonverbale Kommunikation im Gespräch

Ziel: Wirkung nonverbaler Signale erleben und steuern können

# Übung 3a

## Wie viel Blickkontakt ist angemessen?

Durchführung (jeweils in 2er Gruppen; mehrfache Durchführung mit verschiedenen Gruppenzusammensetzungen):

- Setzen Sie sich zu zweit in einem normalen Abstand gegenüber. Versuchen Sie sich 1 Minute lang anzuschauen.
- Tauschen Sie sich aus, wie Sie den Blickkontakt empfunden haben, und wie Sie damit umgegangen sind.

# Übung 3b

## Wie viel Nähe ist angenehm?

Durchführung (jeweils in 2er Gruppen; mehrfache Durchführung mit verschiedenen Gruppenzusammensetzungen):

- eine Person steht in der einen Ecke des Raumes, die andere Person in der anderen Ecke.
- eine Person läuft langsam auf die andere Person zu. Diese sagt « Stopp », wenn die angenehme Nähedistanz erreicht ist.
- Erfahrungsaustausch in der Gruppe.

# Übung 3c

## Nonverbale Kommunikation im Gespräch

- Patienten-Therapeuten Gespräch, ca. 2-3 Min.
  - 1. Version ohne Modifikation der nonverbalen Anteile (s. nächste Folie)
  - 2. Version mit Modifikation (1-2) Dimensionen sowie mit Rückmeldung von Beobachter, Therapeut und Patient
- Austausch in der Gruppe (Regeln der Rückmeldung bei Rollenspiel beachten) und neues Gespräch

# ff Übung 3c

## Modifikationsmöglichkeiten

- Defensivität: Arme und Beine verschränkt; geringer Blickkontakt; Körper abgewandt
- Offenheit/Interesse: Arme und Beine nicht verschlossen; sichtbare Handflächen; Kopf zugewandt und schräg
- Unsicherheit/Angst: Geschlossene Körperhaltung; Brust nach innen; kurzer Blickkontakt; «ängstliche» Stimme, kurze Sätze
- Aggressivität: Offene Körperhaltung frontal gegen den Verkäufer; Fäuste, ev. auf Taille abgestützt; «zorniger» Blick; Blickkontakt halten
- Distanz: extrem grosse bzw. extrem kleine Distanz einnehmen; Distanz während Gespräch verändern
- Reduziertes nonverbales Verhalten: Blickkontakt, aber kaum oder keine körperliche Bewegung, kein Nicken, kein Gestikulieren