**Slajd 1**

Nonverbale Kommunikation ist eine Art der Kommunikation ohne Worte. Diese Art der Kommunikation existiert seit mehr als einer Million Jahren und ist somit älter als die Sprache. Das wichtige Zeichen für die Bedeutung nonverbaler Signale ist die Existenz von mehr als einer Million bewusster und unbewusster Gesten. Nonverbale Kommunikation betrifft alle menschlichen Verhaltensweisen, Haltungen und Objekte, die keine Worte sind, die Nachrichten übermitteln und eine gemeinsame soziale Bedeutung haben. Dazu gehören das körperliche Erscheinungsbild, Körperbewegungen, Gesten, Gesichtsausdrücke, Augenbewegungen, Berührungen, die Stimme und die Art und Weise, wie Zeit und Raum in der Kommunikation genutzt werden. Sie enthält jedoch keine Gesten, die Wörter bedeuten, wie in der Gebärdensprache, oder geschriebene oder elektronisch übermittelte Wörter.

**Slajd 2**

Die Mehrabian-Regel, auch bekannt als die 7-38-55-Regel (sieben acht und dreicyś, funf und funfzig Regel), besagt, dass bei der Vermittlung von Emotionen nur 7(procente) % der Bedeutung durch die Worte selbst vermittelt werden, während 38 % durch den Tonfall und 55 % durch die Körpersprache übermittelt werden. Diese Regel wurde von Albert Mehrabian entwickelt und zeigt die Bedeutung der nonverbalen Kommunikation im Vergleich zur verbalen Kommunikation auf.

**Slajd 3**

Ein Beispiel für die Bedeutung nonverbaler Kommunikation ist die erste Fernsehdebatte zwischen John Kennedy und Richard Nixon im Jahr 1960 (neunzehn und sechzig). Kennedy, ein junger Senator aus Massachusetts, war relativ unbekannt, während Nixon, der zweimalige Vizepräsident, ein erfahrener Politiker mit großer politischer Unterstützung war. Kennedy gewann jedoch durch exzellente Vorbereitung und Nutzung nonverbaler Kommunikation.

Kennedy sah ausgeruht, selbstbewusst, gut gekleidet und gebräunt aus, was im Gegensatz zu dem müden und blass aussehenden Nixon stand, der gerade aus dem Krankenhaus gekommen war. Nixon verzichtete auf Puder und sah in den Kameras unvorteilhaft aus, und sein zu großer, grauer Anzug verschlechterte sein Aussehen weiter. Seine nervösen Gesten und Unsicherheit waren für die Fernsehzuschauer deutlich sichtbar, was sein Bild zusätzlich schwächte.

Kennedy hingegen war ruhig, selbstbewusst und sprach direkt in die Kamera, was den Eindruck erweckte, dass er sich direkt an die Zuschauer wandte. Sein Lächeln, seine Stimmmodulation und präzisen Erklärungen gewannen die Sympathie und das Vertrauen des Publikums. Als Ergebnis hielten die Fernsehzuschauer ihn für den Gewinner der Debatte, obwohl die Radiohörer das Gegenteil empfanden und Nixons inhaltliche Überlegenheit hervorhoben.

Diese Debatte zeigte, wie wichtig nonverbale Kommunikationselemente wie Aussehen, Gesten, Mimik und Sprechweise bei der Gestaltung der Wahrnehmung der Zuschauer sind. Die geschickte Nutzung dieser Elemente kann den Ausgang öffentlicher Auftritte und Debatten entscheidend beeinflussen, was das Beispiel Kennedy bestätigt, der durch effektive nonverbale Kommunikation einen Vorteil gegenüber seinem erfahreneren Gegner gewann.

**Slajd 4**

Analysiert man die nonverbalen Aspekte der Sprache, kann man feststellen, dass Gesten am häufigsten verwendet werden (sowohl bewusst als auch unbewusst). Sie werden in mehrere Gruppen eingeteilt:

Die Embleme – Entsprechen sprachlichen Zeichen und ersetzen Wörter. Das sind zum Beispiel ein hochgestreckter Daumen, der „okay“ bedeutet, oder eine erhobene Hand, die den Wunsch auszudrücken signalisiert.

Die Illustratoren – Diese illustrieren gesprochene Wörter und bereichern sie. Sie veranschaulichen beispielsweise die Form oder Größe der beschriebenen Dinge, können aber auch den wichtigsten Teil der Aussage betonen.

**Slajd 5**

Die Regulatoren – Diese treten am häufigsten bei Begrüßungen und Verabschiedungen auf, aber nicht nur dann. Ihre Aufgabe ist es, die Dauer des Gesprächs zu regulieren, indem Pausen gemacht werden, das Wort an eine andere Person weitergegeben wird oder ein Händedruck das Gespräch beendet.

Die Adaptoren – Diese haben eine Anpassungsfunktion und erleichtern die Akklimatisierung in einer bestimmten Kommunikationssituation. Das sind unkontrollierte Gesten wie das Zurückstreichen der Haare, das Kratzen am Kopf oder das Reiben bestimmter Körperteile.

**"Danke für die Aufmerksamkeit." – Dziękuje za uwagę**