Lehrstuhl für Vergleichende Literaturwissenschaft/Medien
Universität Erfurt

Prof. Dr. M. Giesecke C

Skript

Nonverbale Kommunikation

Methoden der Kommunikativen Sozialforschung

2008

Inhaltsverzeichnis

Begriffsbestimmungen und Objekte der Nonverbal-Forschung S. 2

Die Datenerhebung nonverbaler Kommunikation mit Hilfe der Videotechnik S. 7

Dokumentation und Notation nonverbaler Kommunikation S. 13

Überblick über die Untersuchungsperspektiven nonverbaler Kommunikation (Allgemein) S. 29

Die Untersuchung von Instruktion über instrumentelles Handeln – als Beispiel für mehrkanalige Kommunikation S. 31

Ziele und Ergebnisse der Analyse nonverbaler Kommunikation in Institutionen S. 35

Spiegeln-Pacing-Leading: sprach- und bewußtseinsfreie Kommunikationsmodelle S. 43

Das Erkennen des Kundenwunsches im Blumenfachgeschäft -
Eine mikroanalytische Fallstudie multimedialer Kommunikation
zwischen Kunde und Floristin S. 50

Das Standardwissen über Verkaufsgespräche: Anwendungen in Berufsfeldern S. 59

Der Raum als Kommunikationsmedium S. 72

Das Verhalten im Raum als Kommunikationsmedium – Fallstudie aus einem geriatrischen Krankenhaus S. 75

Historische Perspektiven der Nonverbal-Forschung S. 79

Auswahlbibliographie S. 94

Begriffsbestimmungen und Objekte der 'Nonverbal'-Forschung

Der Begriff 'nonverbale' Kommunikation hat seine historische Berechtigung, ist jedoch aus kommunikationswissenschaftlicher Sicht mehr als fragwürdig. Er definiert einen Kommunikationstyp negativ über eine Kombination von Kode und Medium. 'Verbal' wird gemeinhin auf die menschliche Sprache als einer besonderen sozialen Kodierung von Lauten bezogen. Medientheoretisch steht das akustische Medium im Fokus: Der Anschlußsinn des Menschen ist das Ohr. Opposition zum Begriff 'nonverbal' wäre danach 'sprachlich' im Sinne eines Kodes der modernen Standardsprachen (langue) und alle visuellen, taktilen gustatorischen, olfaktorischen und ggfs. weitere, andere Sinne entsprechende Medien.
Historisch ist es wohl so, daß die Untersuchung menschlicher Kommunikation zunächst auf die Lautsprache als Verständigungsmedium konzentriert war und man dann alles als 'nonverbale' Kommunikation bezeichnete, was mit den dabei verwendeten linguistischen (in der Folge de Saussures) und diskurstheoretischen Konzepten nicht erfaßt werden konnte. Eine Art Restkategorie also. Eine Zwitterstellung nehmen die 'paralinguistische' Phänomene ein, die zwar akustisch auftreten, aber nicht gemäß der Parameter des langue-Modells der Sprache (Syntax, Semantik, Phonologie) untersucht werden können.
Entsprechend unsystematisch sind die Ergebnisse. Letztlich wirken sich hier ideologisch-religiöse Grundüberzeugungen aus, die von der Sprache als Alleinstellungs- und Wesensmerkmal des Menschen ausgehen. Nonverbal-Forschungen verfehlen insoweit die Spezifik des Menschen und werden entsprechend wenig von den Geistes- und Sozialwissenschaften gefördert.
Eine Hauptschwierigkeit bei der Untersuchung nonverbaler Kommunikation liegt für den Sozialwissenschaftler darin, daß der Kode nonverbaler Kommunikationsformen nur partiell sozial normiert und in noch geringeren Umfang sozial reflektiert ist.

Die andere, erfolgreichere Wurzel liegt in den Wissenschaften, die sich mit angeblich nicht-sprachfähigen Objekten – "der unmenschlichen Natur" - beschäftigt und dort kommunikative Phänomene erfassen wollte. Das sind vor allem die Biologie, Verhaltenswissenschaft und dann aber auch die Ethnologie und Anthropologie, u.a. weil diese Disziplinen auch Kommunikationen beschreiben müssen, deren Kode sie zunächst nicht kennen und sie es mit den "niederen" Kulturen zu tun haben, die im Tier-Mensch-Übergangsfeld steckengebliebensein sollen. Sie beschäftigen sich gleichsam mit der tierischen Seite des Menschen, auf der es eine Schnittmenge mit den "niederen" Geschöpfen gibt.
In diesen Disziplinen besteht ganz im Gegensatz zur soziologisierenden 'modernen' Kommunikationswissenschaft kein Zweifel daran, daß *die ganze Breite tierischen*

und auch menschlichen Verhaltens als Kommunikationsmedium eingesetzt werden kann. Diese Grundannahme muß geteilt werden, damit die Beschäftigung dem Phänomen 'nonverbale Kommunikation' einen Sinn machen soll.

Multichannel- mehrkanal

Das bedeutet auch, daß wir multisensuelle Kommunikatoren annehmen müssen. Folge davon ist, daß wir es bei der Untersuchung nonverbale Kommunikation immer mit dem *Gegen- und Miteinander artverschiedener Kommunikationsmedien und Kodes* zu tun haben. Bedeutung, Informationen für den Partner emergieren hier nur aus dem Zusammenwirken mehrerer Informationsflüsse auf teilweise auch artverschiedene Kanäle. Über die Beziehungen zwischen der nonverbalen Kommunikation und anderen Kommunikationsformen gibt es in der Fachliteratur allerlei Annahmen. Einen gewissen Konsens gibt die folgende Liste wieder, der Spiegelstriche sich allerdings mehr oder weniger tief differenzieren lassen:

R*edundanz*: gleiche Mitteilung auf mehreren Kanälen

Illustration: ergänzende Mitteilungen auf mehreren Kanälen

V*erstärkun*g, Betonung

Lenkung, Steuerung des kommunikativen Ablaufs/ Kommunikationsflusses

Widerspruch, Relativierung

Feedback des Partners.

Typischerweise steht meist die "dienende" Funktion des nonverbalen für das verbale im Vordergrund. So liest man bei EKMAN/FRIESEN (1969) von folgenden Leistungen der nonverbalen Kommunikation:

- *Bekräftigung* der Aussage des verbalen Kanals
- *Widerspruch*
- *Ersatz*
- *Affektive Bewertung*
- *Aussagen über die Beziehungen der Kommunikation*
- *Hervorhebung* bestimmter Teile der verbalen Aussage
- *Strukturierung* des gesamten Kommunikationsprozesses.

Die hier vorgestellten Variationen des Zusammenspiels können aber auch umgekehrt als Leistung der verbalen Anteile für die nonverbalen betrachtet werden.

Massiv parallel

Im Gegensatz zu dem in der Untersuchung verbaler Kommunikation ausgeprägten Verständnis von Kommunikation als einer linearen einkanaligen Angelegenheit, gehen wir bei der Untersuchung von nonverbaler Kommunikation besser von Parallelprozessen aus. Auswahl und Linearisierung dieser Informationsflut ist schon eine Verstehensleistung des Gesprächpartners – und damit kontingent.

Es ist sinnvoll als elementare Untersuchungszelle in der empirischen Forschung zunächst nur Informations- und Kommunikationssysteme anzunehmen, die über eine einzige (homogene) Klasse von Sensoren und Effektoren verfügt und nur einen einzelnen Typus eines Mediums nutzt. Olfaktorische, taktile, visuelle und vermutlich noch weiteren Kommunikationsformen werden jeweils getrennt beschrieben - und erst im nächsten Schritt deren Zusammenwirken untersucht. Das ist der Preis einer analytischen Wissenschaft.

Wenn man mit Fotos und Videos als Datenmaterial arbeitet, dann untersucht man immer schon visuelle Kommunikation. Andererseits sind die visuell wahrnehmbaren Informationen in der interpersonellen Interaktion häufig das Ergebnis leiblichen Verhaltens des/der Kommunikationspartner (Effektor). Sensor und Effektor arbeiten auf unterschiedlichen Kanälen. Kaum etwas macht die Notwendigkeit, die Menschen (und die zwischenmenschliche Kommunikation) als informationsverarbeitendes Ökosystem zu betrachten, so deutlich, wie dieses Zusammenwirken.

Folgt man der an den Sinnen und Effektoren ansetzenden Typologie der Medien, dann geht es in diesem Skript in erster Linie um taktiles, leibliche Verhalten und deren Wahrnehmung vor allem mit den Augen – aber auch durch Rezeptoren, die auf Bewegungen reagieren, Resonanz im Körper des Partners erzeugen. In einer akademischen Kultur, die reichlich laut- und schriftsprachfixiert ist, wird die letztere Annahme als Esoterik diskriminiert. Eine Moment Besinnung auf die Alltagserfahrung mag jedem einzelnen zeigen, inwieweit er sich selbst diese Verengung leisten kann.

Positiv formuliert beschäftigen wir uns in diesem Seminar mit dem menschlichen Körper und seinem Verhalten als Kommunikationsmedium. Da laufen schon genügend Ereignisse gleichzeitig ab. Die Verständigung mit der Standardsprache auf dem akustischen Kanal wird ebenfalls beobachtet, steht aber nicht im Fokus. Ebenso verfahren wir mit den weiteren Medien, die hinzugezogen werden, wenn es die Datenauswertung erfordert. Diese Auswahl ist kein willkürlicher Akt der Wissenschaft sondern wir sind auch im Alltag beständig gezwungen, einen Kommunikationskanal zu prämieren. Andere treten als Irritation hinzu oder wenn die Informationen auf dem ausgewählten Kanal einem Kommunikator nicht ausreichen. Es finden dann die schon in anderen Kontexten beschriebenen Kode- bzw. Medienwechsel (switch) statt.

Über die Klassifikation und Benennung der verschiedenen Typen von Sensoren/Effektoren und Medien besteht in der Fachliteratur keine Einigkeit. Noch weniger über die Verknüpfung dieser Kategorien in einem Kommunikationsmodell.

Weitere Definitionen von nonverbaler Kommunikation:

„Nonverbale Kommunikation ist die Gesamtheit der im Kommunikationskontext auftretenden nicht-sprachlichen Phänomene, unabhängig davon, ob ein geteilter Kode und Intentionalität des Senders gegeben sind.“ (Helfrich und Wallbott, 1980)

„Everything from facial expression and gesture to fashion and status symbol, from dance and drama to music and mine, from flow to affect to flow of traffic, from the territoriality of animals to the protocol of diplomats, from extrasensory perception to analog computers, from the rhetoric of violence to the rhetoric to topless dancers“ (Harrison, 1973, zit. nach Bekmeier, 1989).

Sehr enge Definition von nonverbaler Kommunikation:
„Bei der persönlichen Kommunikation benutzte Körpersprache“ (Scherer, Ekman & Friesen).

Objektbereich der nonverbal Forschung
Um die Weite und Heterogenität des Untersuchungsfeldes der nonverbalen Kommunikationsforschung zu zeigen, bietet sich ein Blick auf die Gliederung des Stadardwerks von Michael Argyle,: Körpersprache & Kommunikation : das Handbuch zur nonverbalen Kommunikation. Paderborn 2005 (9.Aufl.) an .

I. Biologischer und gesellschaftlicher Hintergrund
1. Einführung. 13
a) Definitionen und Unterscheidungen. 14
2. Nonverbale Kommunikation bei Tieren. 27
3. Körpersprache in der menschlichen Gesellschaft. 57
4. Kulturelle Unterschiede und Gleichförmigkeiten in der Körpersprache. 77

II. Die verschiedenen Verwendungsbereiche von Körpersprache
5. Äußerung von Gefühlen. 105
a) Klassifizierung der Gefühle. 107
b) Das Enkodieren von Gefühlen. 108
c) Das Dekodieren von Gefühlsäußerungen. 111
6. Mitteilen von interpersonalen Einstellungen. 117
7. Mitteilungen über die Persönlichkeit. 131
8. Nonverbale Kommunikation beim Reden. 147
9. Nonverbale Kommunikation in der Gesellschaft: Riten und Zeremonien. 165
10. Nonverbale Kommunikation in der Gesellschaft: Beeinflussung in Politik und Werbung. 185

III. Die verschiedenen Körpersignale
11. Gesichtsausdruck. 201
12. Der Blick. 217
13. Gesten und Körperbewegungen. 237
14. Körperhaltung. 255
15. Körperkontakt. 267
16. Räumliches Verhalten. 281
17. Kleidung, Körperbau und andere Aspekte der äußeren Erscheinung. 303
18. Nonverbale Vokalisierungen. 325

IV. Ergebnisse und weitere Konsequenzen
19. Ergebnisse und weitere Konsequenzen. 341

Die Datenerhebung nonverbaler Kommunikation mit Hilfe der Videotechnik

Soll das sichtbare Verhalten als Kommunikationsmedium untersucht werden, so sind wir visuelle Aufzeichnungs- und Speichergeräte angewiesen.

1. Ziele der Aufnahme

Das allgemeine Ziel der Analyse nonverbaler Kommunikation ist die Beschreibung der Interaktion zwischen den Kommunikationspartnern – sei es die Betrachtung von pacing und leading, sei es die Ermittlung von kleinräumigen Normalformen nonverbaler Kommunikation – immer geht es darum, die Wechselbeziehungen zwischen dem Verhalten von (hier meistens zwei) Interaktionspartnern herauszuarbeiten. Diese Zielvorgabe bestimmt denn auch die Datenerhebung mittels Videokameras, die Aufnahmestrategie, die Kameraposition etc.

Voraussetzung einer hinreichenden Beschreibung von Interaktion ist zunächst ganz schlicht, daß beide Beteiligten möglichst gut auf dem Bild zu sehen sind. Dieses gelingt i.d.R. nur, wenn jede Person für sich mit einer Kamera aufgenommen wird. Die Aufnahme beider Interaktionspartner mit nur einer Kamera ist meistens ungünstig, da entweder nur eine Person zu sehen ist (bei einer Nahaufnahme) oder beide Personen auf dem Video nur schemenhaft zu erkennen sind, wenn aus so großer Distanz gefilmt wird, daß beide Gesprächspartner ganz auf dem Bild zu sehen sind.

Grundregel 1: Jeder Beteiligte des zu untersuchenden Kommunikationssystems wird mit einer Kamera aufgenommen.

Die getrennt aufgenommenen Videos werden nach der Aufnahme am Mischpult zusammengeschnitten.

2. Positionierung der Kameras

Das 'Abmischen' der Videos nach der Aufnahme ermöglicht die Produktion einer sehr guten 'Arbeitsgrundlage' für die Transkription und Analyse des Materials, kann andererseits nur dann gelingen, wenn die folgenden Hinweise für den Einsatz der Kameras beachtet werden.

Mit dem Mischpult werden die getrennt aufgenommenen Videos nebeneinander auf ein 'Bild' gebracht. (Vgl. Abb. 1) Das heißt mit anderen Worten, daß je von den einzelnen Aufnahmen nur die eine (rechte oder linke) Seite im gemischten Video zu sehen sein wird.

Um die aufgenommenen Personen nicht 'in der Mitte durchzuschneiden', dürfen die Versuchspersonen deshalb nicht fokussiert werden, sondern müssen während der

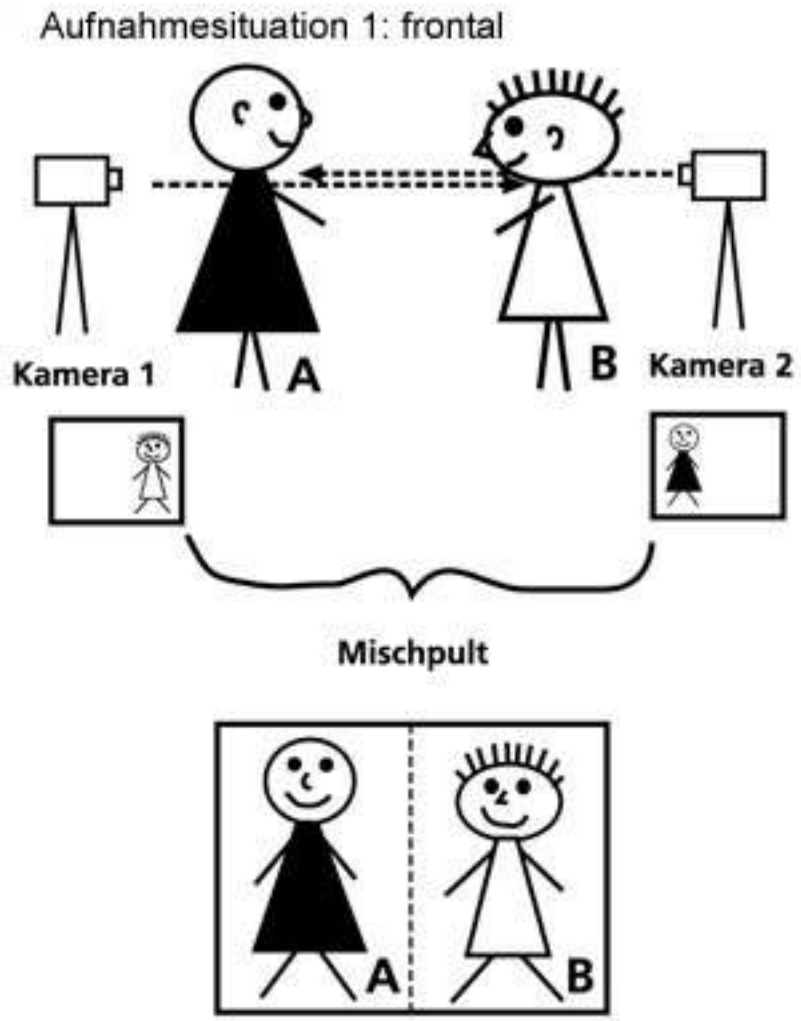
Aufnahme entweder am rechten oder am linken Rand des Suchers 'positioniert' werden.
Hierzu sind Absprachen zwischen den Kameraleuten erforderlich, damit nicht beide Versuchspersonen 'rechts' aufgenommen werden, und später auf dem gemischten Video nur eine Person zu sehen ist.
Diese Art des Aufnehmens erfordert Übung, da wir es gewohnt sind, den Gegenstand unserer Betrachtung 'in das Zentrum zu rücken'. Jeder, der mit der Kamera 'ins Feld zieht', sollte vorher Probeaufnahmen machen, sich an die ungewohnte Aufnahmetechnik gewöhnen, um Enttäuschungen beim späteren Mischen der Videos vorzubeugen.

Grundregel 2: Die aufgenommenen Personen werden nicht fokussiert, sondern in der rechten oder linken Bildhälfte der Kamera aufgenommen.

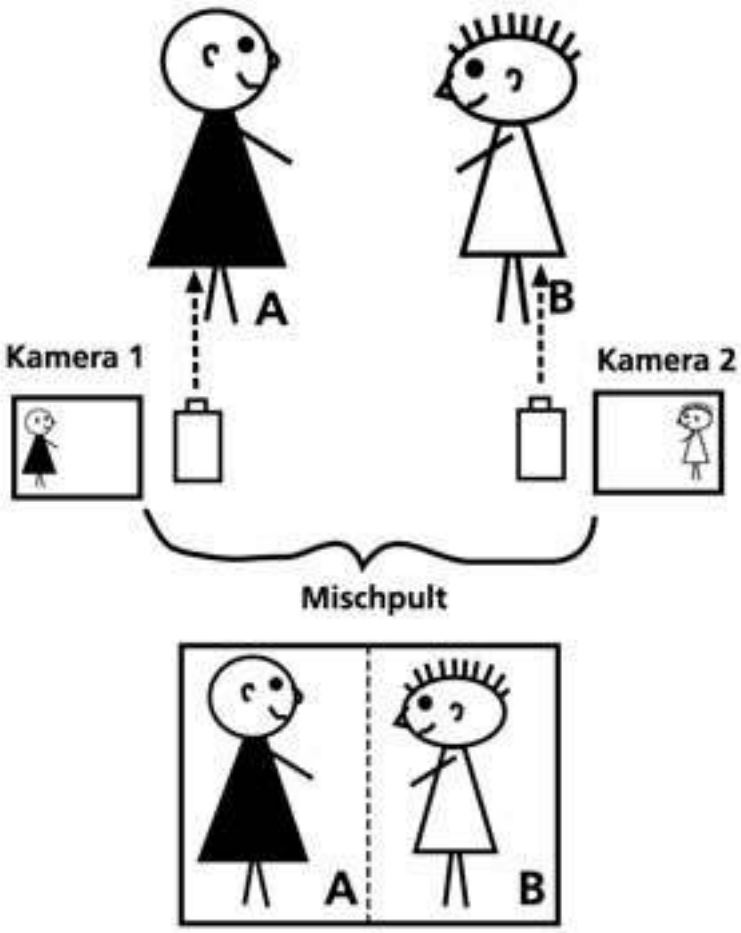
Um die 'nebeneinanderliegenden' Bilder auf dem Arbeitsvideo möglichst vergleichbar zu bekommen, ist es darüberhinaus erforderlich, daß die zwei Kameras gegenüber den Versuchspersonen den gleichen Standpunkt einnehmen.
Grundsätzlich gibt es hierbei zwei Standpunkte, die auch 'Untersuchungsperspektiven' darstellen (so daß die Auswahl auch vor dem Hintergrund der gewählten Fragestellung und des Forschungsinteresses zu treffen ist).
Zum einen können die Kameras die Standpunkte der Beteiligten einnehmen: Dabei wird Person B quasi über die Schulter von Person A gefilmt und umgekehrt. Auf dem endgültigen Videomaterial sind die Personen dann so zu sehen, wie der Kommunikationspartner sie sieht.
Diese Perspektive ist immer dann die erste Wahl, wenn die Personen einander gegenüber stehen oder die zweite Möglichkeit ist die Einnahme des Standpunktes eines Beobachters. Dabei stehen die Kameras parallel zueinander – gegenüber den Versuchspersonen. Es ist klar, daß man von Personen, die sich gegenüber stehen, so nur die Seitenansicht erhält, so daß sich viele relevante Aspekte des nonverbalen Verhaltens (Blickkontakt, Mienenspiel) nicht oder nur begrenzt erkennen lassen.
(Zur Illustration s. Abb. 1)
Bei der Entscheidung der Frage, welche Kameraposition eingenommen werden soll, die oftmals leider auch durch 'Sachzwänge', also ungünstige Bedingungen im Feld, mitgeprägt ist, ist vor allem darauf zu achten, daß beide Kameras unbedingt die gleiche Position einnehmen, da das Datenmaterial sonst nur unter großen Abstraktionsleistungen verstanden und analysiert werden kann.

Grundregel 3: Es gibt zwei mögliche Standpunkte der Kameras gegenüber den Versuchspersonen: 1) die Standpunkte der Beteiligten; 2) der Standpunkt eines Beobachters. Beide Kameras müssen aus der gleichen Perspektive auf die zu untersuchenden Personen gerichtet sein.

Abb. 1: Datenerhebung interpersoneller nonverbaler Kommunikation mit 2 Videokameras



Aufnahmesituation 2: Seitenansicht



3. Das Aufnahmesetting

Es gibt (technisch betrachtet) zwei Möglichkeiten der Aufnahme des Datenmaterials im Feld.

a) Die Kameras werden auf einem Stativ an dem Untersuchungsort – unter den oben genannten Bedingungen – aufgestellt und 'laufengelassen', ohne daß Kameraleute die Kamera führen. Der Vorteil dieses Verfahrens liegt darin, daß die untersuchten Personen relativ wenig 'gestört' werden, daß eine recht 'natürliche und normale' Kommunikation stattfinden kann.

Der Nachteil ist andererseits, daß eine gelungene Aufnahme viel Glück erfordert, daß die Versuchspersonen sich zufällig genau im Blickfeld der Kameras bewegen. U. U. sind viele Stunden Aufnahmedauer nötig, um verwertbares Material zu erhalten. Darüber hinaus kann bei diesem Verfahren die Einstellungsgröße des Kamerabildes (Naheinstellung vs. Totale) nicht der Interaktionssituation angepaßt werden.

Dieses Setting wird entsprechend vor allem bei 'hochsensiblen' Kommunikationssituationen, wie therapeutischen Gesprächen, Arzt-Patienten-Gesprächen etc. angewandt werden.

b) Die zweite Möglichkeit besteht darin, daß die zwei Kameras von zwei 'Kameraleuten' bedient werden, die dem Interaktionsgeschehen per Kamera folgen.
Bei diesem Setting ist in der Regel eine dritte Person erforderlich, die die Kameraführung der zwei Kameraleute koordiniert, die mittels vorher abgesprochener Zeichen deutlich macht, wann die Kameras anfangen sollen zu filmen, die anzeigt, welche Bildgröße gewählt wird etc. Es ist wichtig, daß beide Kameras den gleichen Bildausschnitt und die gleiche Bildgröße bei den Versuchspersonen filmen: Von Person A die Fußbewegungen lassen sich nur schwer mit der Mimik von B vergleichen und in Beziehung setzen, ist die Person A in voller Größe zu sehen und von Person B nur die Nahaufnahme des Gesichts, verwirrt dieses den Betrachter und entzieht ihn der Möglichkeit einer vernünftigen Analyse.
Die dritte, koordinierende, Person muß das Interaktionsgeschehen der Versuchspersonen genau beobachten und entscheiden, was die Kameras filmen, zumal es Neulingen an der Kamera oft schwerfällt, gleichzeitig die Technik zu bedienen und das aufgenommene Geschehen zu beobachten.
Der Nachteil dieses Aufnahmesettings liegt darin, daß drei Forscher die zu untersuchende Interaktion u. U. sehr stören können.
Die jeweiligen Vor- und Nachteile der Aufnahmesettings sind vor der Aufnahme zu reflektieren und abzuwägen.

4. Der Videoschnitt

Bei der Auswertung interpersoneller nonverbaler Kommunikation ist es meist sinnvoll, die getrennt aufgenommenen Personen auf einen Blick vor sich zu sehen. Dazu müssen die beiden Videos auf ein Band kopiert und synchronisiert werden. Im Prinzip gibt es hierfür zwei technische Möglichkeiten: die Arbeit mit einem Schnittpult und der heute übliche digitale Zusammenschnitt mithilfe eines geeigneten Computerprogramms.
Wichtig ist für den Schnitt, daß die zwei Filme absolut synchron laufen. Da relevante Interaktionssequenzen oft nur Zehntelsekunden dauern und innerhalb dieser Zehntelsekunden bedeutsame Veränderungen der Körpersprache stattfinden, ist es notwendig, daß beide Bilder der Endfassung genau die gleiche Zeit zeigen.
Dieses erfordert oft etwas Geduld, ist aber mit dem 'Jogshuttle' der 'Quellenvideorecorder' sehr gut handhab- und lösbar.

Die digitale Bildbearbeitung erfordert eine Einarbeitung in die einschlägige Software, die ohne Vorerfahrungen bei kleineren Projekten kaum zu empfehlen ist.

5. Genauigkeit der Notation

Mikroanalysen nonverbaler interpersoneller Kommunikation sind aufwendig. Mehr als 5 Minuten Videomaterial sind auch von kleinen Arbeitsgruppen im Rahmen von Hausarbeiten selten mikroanalytisch zu bearbeiten. Natürlich hängt es von der Fragestellung ab, wie viel Videomaterial aufgenommen und dann gesichtet wird. Das Ziel muß aber eine konsequente Reduktion des Datenmaterials auf eine oder einige wenige Sequenzen sein, die insgesamt den einstelligen Minutenbereich nicht überschreiten sollen. Nur dieses Material wird sehr genau transkribiert. Zur Hypothesenüberprüfung und zur Veranschaulichung der in der Feinanalyse gewonnen Thesen, kann dann wieder auf den übrigen Datenpool zurückgegriffen werden. Normalerweise wird das Datenmaterial also mit unterschiedlichem Aufwand aufbereitet: von einzelnen Videobändern gibt es nur grobe Zusammenfassungen mit Kennzeichnung aufschlußreicher Sequenzen; andere Passagen werden genauer paraphrasiert, manchmal empfehlen sich Transkriptionen nur des verbalen Verhaltens usf.

Dokumentation und Notation nonverbaler Kommunikation

Standpunkte und Perspektiven der Verhaltensbeschreibung

Die Beschreibung des sogenannten nonverbalen, sichtbaren Verhaltens erfolgt nacheinander von verschiedenen Standpunkten und mit verschiedenen Perspektiven.

Die Standpunkte der Beschreibung:

Grundsätzlich lassen sich zwei Typen von Standpunkten/Positionen unterscheiden, aus denen eine Beschreibung nonverbalen Verhaltens im Rahmen der Kommunikativen Sozialforschung vorgenommen wird:

- Die Positionen der (verschiedenen) Beteiligten (Normalpositionen)
- Die Positionen eines außenstehenden, unbeteiligten Betrachters der Interaktion, entweder aus der Augenhöhe oder aus einer (mehr oder weniger zu konstruierende) Vogelperspektive.

Um diese Positionen in der Forschung rekonstruieren zu können, ist eine Datenerhebung mit mehreren Kameras (Positionen der Beteiligten) erforderlich. Zusätzlich sollten Feldnotizen und ggf. Skizzen zur Vogelperspektive gemacht werden.

Beschreibungsperspektiven:

Bei der Beschreibung des sichtbaren Verhaltens sind viele Perspektiven oder Wahrnehmungsprogramme möglich und zu unterscheiden. Die hier wichtigsten sind

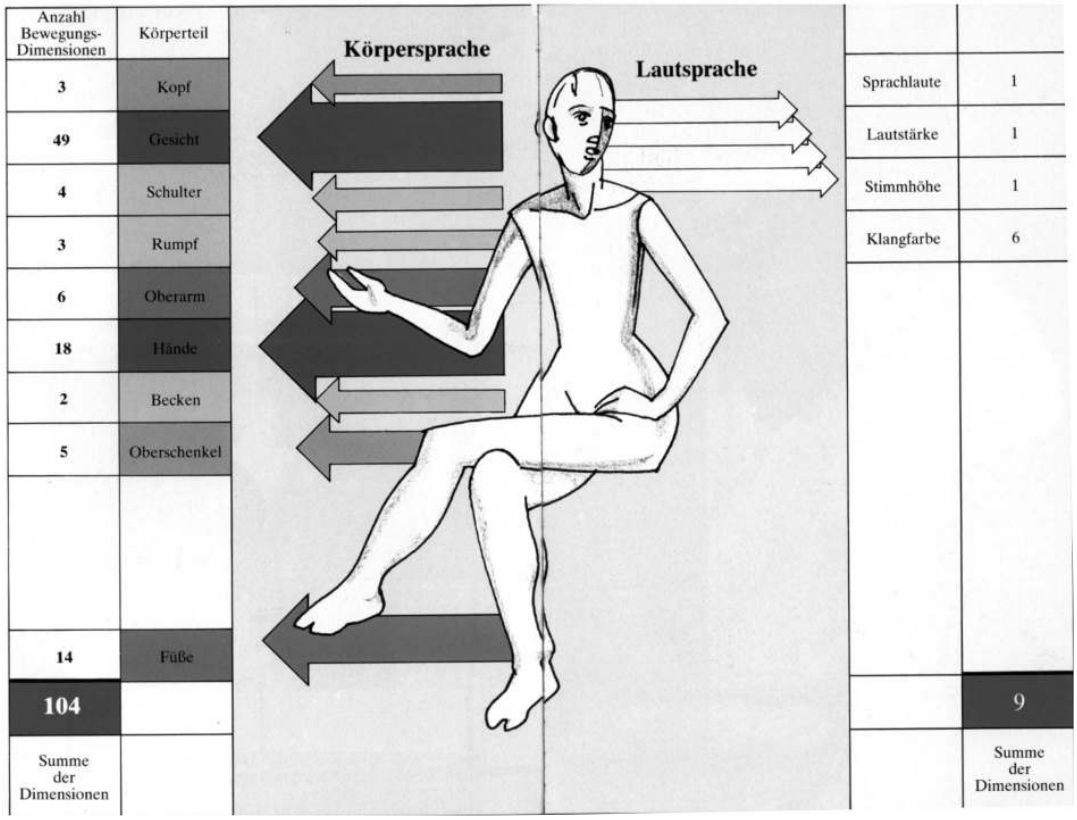
- die physikalisch-morphologische Beschreibung,
- die soziale (alltagsweltlich) Paraphrasierung,
- die psychologische Deutung,
- kommunikationswissenschaftliche oder andere disziplinäre Kodierungen.

Die formale morphologische Beschreibung

Die morphologische Beschreibung erfolgt aus dem Blickwinkel eines unbeteiligten Wissenschaftlers. Legt man das Ablaufschema der Kommunikativen Sozialforschung zugrunde, so gehört diese Beschreibung in die Phase der Datendokumentation. Sie hat die gleiche Aufgabe wie die Transkription des verbalen Verhaltens bei den Gesprächsanalysen. (Vgl. das Kap. 8 in dem Skript 'Methoden der Kommunikativen Sozialforschung'). Wie diese die Tonaufzeichnungen noch einmal selektiv in ein neues Medium transformieren, so soll auch die morphologische Beschreibung das Videomaterial, welches ja selbst schon eine selektive Dokumentation der Ursprungssituation ist, vereinfachen. Es soll eine intersubjektiv verläßliche Datenbasis entstehen. Die Auswerter sollen wissen, auf was genau sie sich beziehen, wenn sie

mit ihren Paraphrasen und Deutungen einsetzen. Dies ist bei dem nur schwach sequenzierten Videomaterial nicht immer gegeben.
Für diese strikt kodierende Beschreibung wurden in der Nonverbalforschung in den vergangenen mehr als 30 Jahren Notationssysteme und Termini entwickelt. Die Grundidee dieser Notationssysteme ist es, die Gestik und Mimik, das instrumentelle und lautsprachliche Verhalten des Menschen in verschiedene Dimensionen zu zerlegen.
Die gründliche Beschreibung von Siegfried Frey, die aus der Berner psychologisch-verhaltenswissenschaftlichen Arbeitsgruppe (Mario von Kranach, Kalbermatten, H.-P. Hirsbrunner usf.) hervorgegangen ist, unterscheidet 113 Dimensionen, wobei neun Dimensionen für die Kodierung des akustischen Mediums verwendet werden. Die nachstehende Abbildung aus S. Frey 'Die nonverbale Kommunikation' (Stuttgart 1984, S. 30/31, SEL Schriftenreihe) gibt einen Überblick über die bei morphologischen Beschreibungen zu berücksichtigenden Körperteile.

Abb. 2: Dimensionen menschlichen Verhaltens als Informations- und Kommunikationsmedium (Frey)

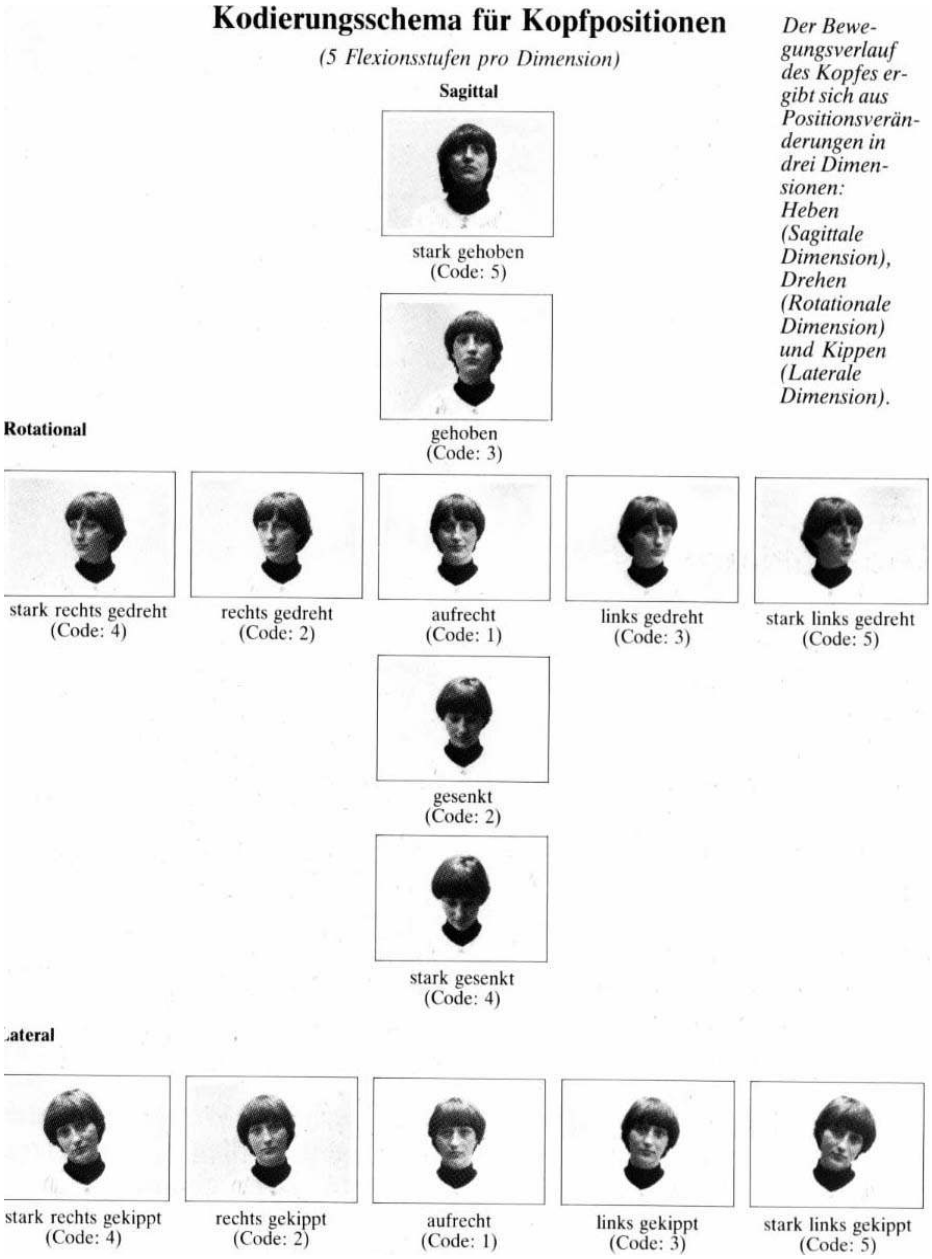


I. d. R. wird bei der Beschreibung der Stellung und Bewegung der einzelnen Körperteile von einer Nullstellung ausgegangen und dann notiert man die im empirischen Material vorfindlichen Abweichungen. Bei den Körperbewegungen sind vor allem drei Klassen von Veränderungen zu berücksichtigen. Die Bewegung kann

- sagittal (Heben, Beugen),
- rotational (Drehung) oder
- lateral (Seitkippung)

sein. Zur Veranschaulichung sei das Kodierungsschema für die Kopfpositionen von S. Frey (ebd.) angeführt.

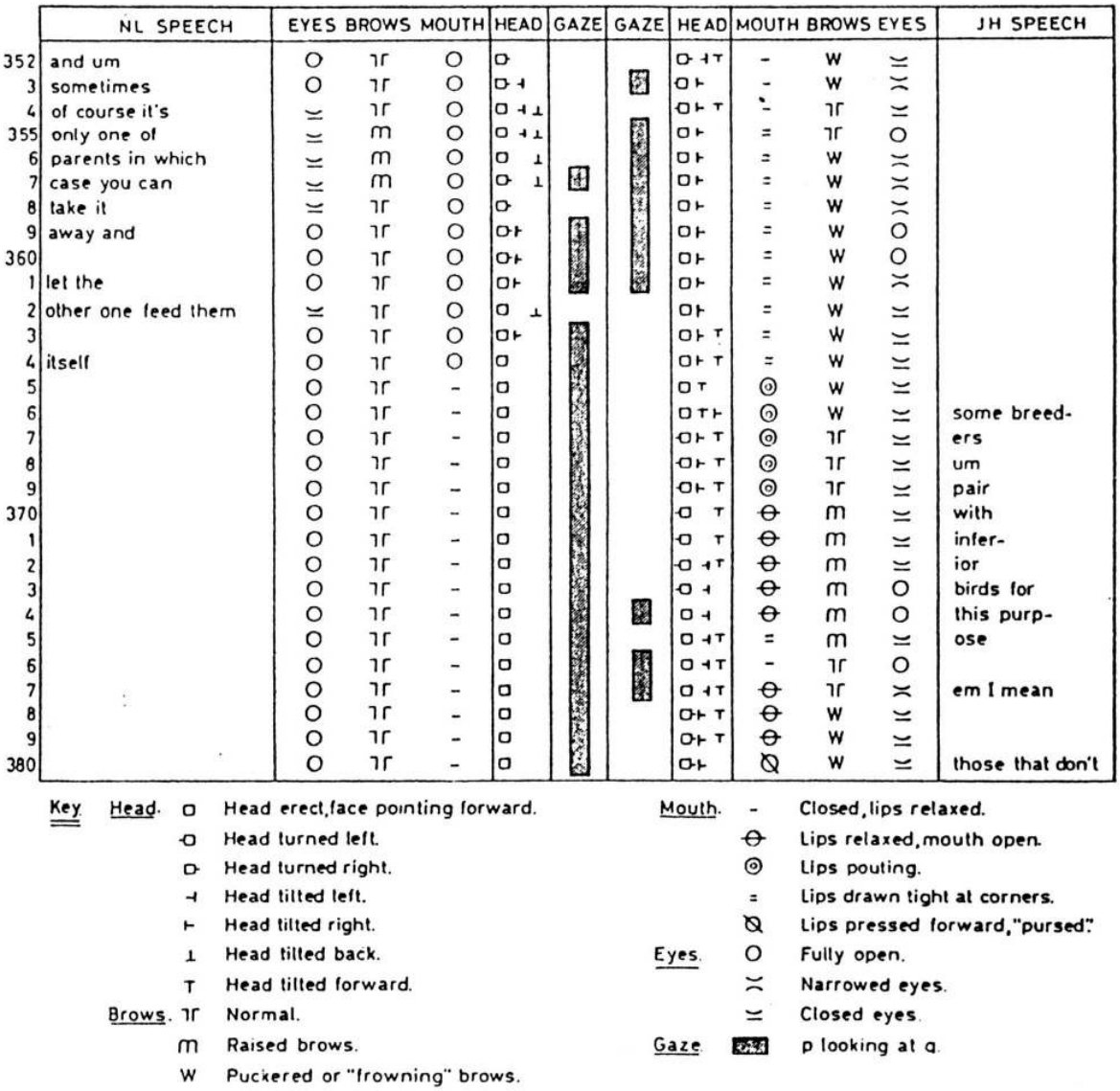
Abb. 3:



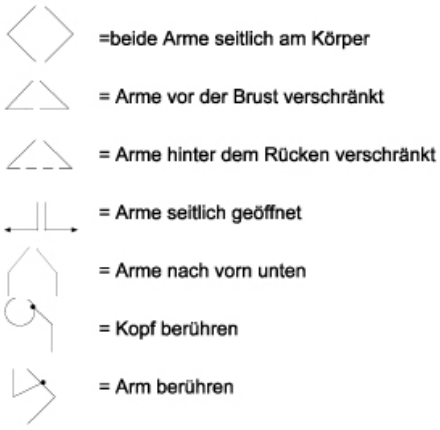
Weitaus schwieriger als die Bewegung der Gliedmaßen läßt sich die Mimik formal morphologisch beschreiben. Die genauesten Kodierungssysteme gehen hier von den Gesichtsmuskeln und den verschiedenen Zuständen ihrer Erregung und Hemmung aus. Dies setzt physiologische Kenntnisse voraus, die nebenbei kaum angeeignet werden können. (Vgl. z. B. P. Ekman/W. V. Friesen: Facial Action Coding System. Palo Alto (Consulting Psycologists Stress) 1978) Etwas einfachere Systeme werden von Adam Kendon verwendet. Die nachstehende Abbildung vermittelt einen Eindruck von dem Notationssystem, mit dem er Kopfbewegungen und Mimik beschreibt.

Abb. 4: Notationsbeispiel nach dem Schema von A. Kendon

Parital extract from the film-transcript showing a long utterance exchange



Für die meisten Belange sind, wie die Geschichte der Nonverbal-Forschung u. E. zeigt, solche differenzierten Zerlegungen des menschlichen Verhaltens nicht notwendig. Die Datenberge, die sich in den 70er und 80er Jahren in den großen Nonverbal-Projekten aufgehäuft haben, sind kaum überschaubar. Andererseits lassen sich die gesicherten Ergebnisse dieser Projekte über kommunikative Phänomene auf wenigen Seiten zusammenfassen. Viele Mikrobewegungen sind offenbar nicht informativ für die Beteiligten in kommunikativen Interaktionen. Als Grundregel sollte der Kommunikationswissenschaftler im Auge behalten, daß nonverbales Verhalten nur so genau beschrieben werden muß, wie es für die Beteiligten in der Kommunikation orientierungsrelevant und handlungsleitend ist.
In diesem Sinne reichen zur morphologischen Beschreibung oftmals schon einfache anschauliche Schematisierungen des Bewegungsverhaltens aus. Kommunikationsforscher haben einen anderen Objektbereich als Verhaltenswissenschaftler /Ethologen und Psychologen. Andererseits muß der Kommunikationsforscher in Abgrenzung vom Verhaltensforscher immer mindestens zwei Kommunikatoren und deren Beziehung berücksichtigen. Eine Analyse z.B. der Mimik und Gestik einer Person ohne Rücksicht auf deren Wirkung auf andere Personen erfüllt für sich noch nicht die Bedingungen einer Kommunikationsanalyse.
Wir geben nachfolgend ein Beispiel für die Schematisierung für Armbewegungen aus der Normalperspektive und gehen dabei von zwei Personen, A und B (vgl. die Tabelle) aus. Ähnlich lassen sich die Beinhaltungen kodieren.



Zeit	A	B
1.06/7		
1.06/8		
1.06/9		
1.06/10		

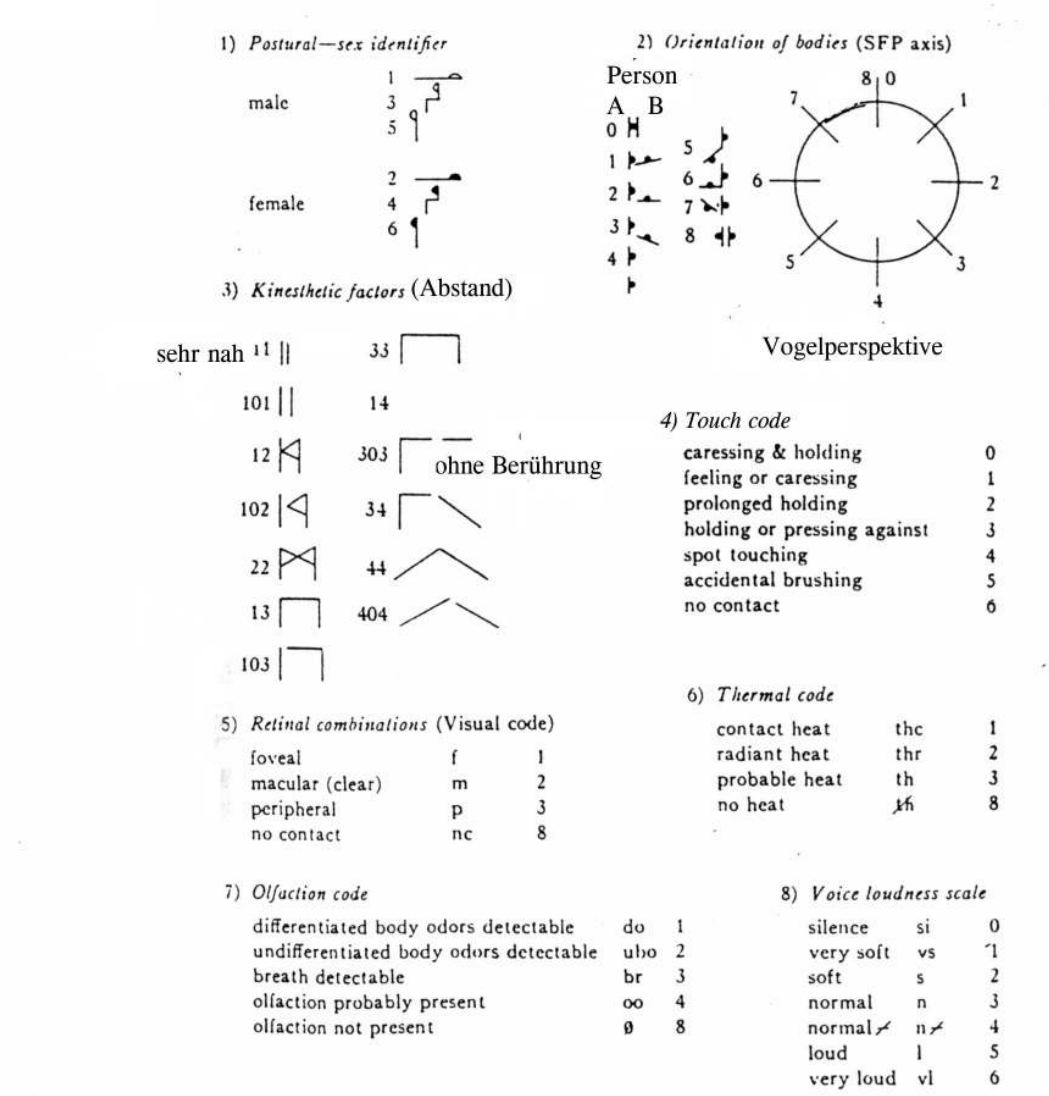
Abb. 5: Kodierung der Armhaltung

Am günstigsten dürfte es letztlich sein, wenn man mäßig schematisierte Umrißzeichnungen der relevanten Aspekte des Videomaterials vornimmt. Möglicherweise lassen sich hier nach der Digitalisierung von visuellen Daten neue Wege finden. Die Abbildung 17 im Kapitel 'Die Analyse nonverbaler Kommunikation in Institutionen' von Adam Kendon zeigt, wie anschaulich man Gestik und Körperhaltung durch Umrißzeichnungen wiedergeben kann.

Lassen sich solche Schemazeichnungen nicht anfertigen, sollten alle wichtigen Sequenzen durch Fotos (vom Video, Videoprint) dokumentiert werden - was eine bloß fototechnische Formalisierung bedeutet. Insbesondere die Ausgangs- und Endstellen der Mikroanalyse müssen in dieser Weise erfaßt werden.

Bei der formalisierten Beschreibung nonverbaler Kommunikation sollte man darauf achten, daß bei der Notation der Veränderungen im leiblichen Verhalten und der Bewegung im Raum durch einfache Symbole die Anschaulichkeit nicht verloren geht. Ein eher abschreckendes Beispiel liefern die sehr genauen Kodierungen von R. L. Birdwhistell (Kinesics and Context, Harmondsworth 1971; Vgl. die Kopie im Skript 'Methodenlehre', S. 86 B) und die Zahlenkolonnen von Frey et. al. Ein etwas weniger komplexes System hat E. T. Hall für die Notation der verschiedenen Informationsmedien ("Kanäle") entwickelt. Hieraus sei ein Ausschnitt in der folgenden Abbildung vorgestellt:

Abb. 7: Multikanal-Notationssysteme für proxemisches Verhalten nach E. T. Hall



(Quelle: Hall, 1963. S.1020)

Je nach den Untersuchungsinteressen läßt sich sein System weiter vereinfachen. Bei der Beschreibung kommunikativer Interaktion reicht es in der Regel aus, wenn man die Fußstellung, die Stellung des Beckens, der Schultern und des Kopfes der Interaktionsbeteiligten notiert. Die Blickrichtung braucht i. d. R. nur dann gesondert angegeben zu werden, wenn sie von der Kopforientierung abweicht. Ein Beispiel für die morphologische Beschreibung von zwei Interaktionspartnern in diesen Dimensionen gibt das nachfolgende Schema.

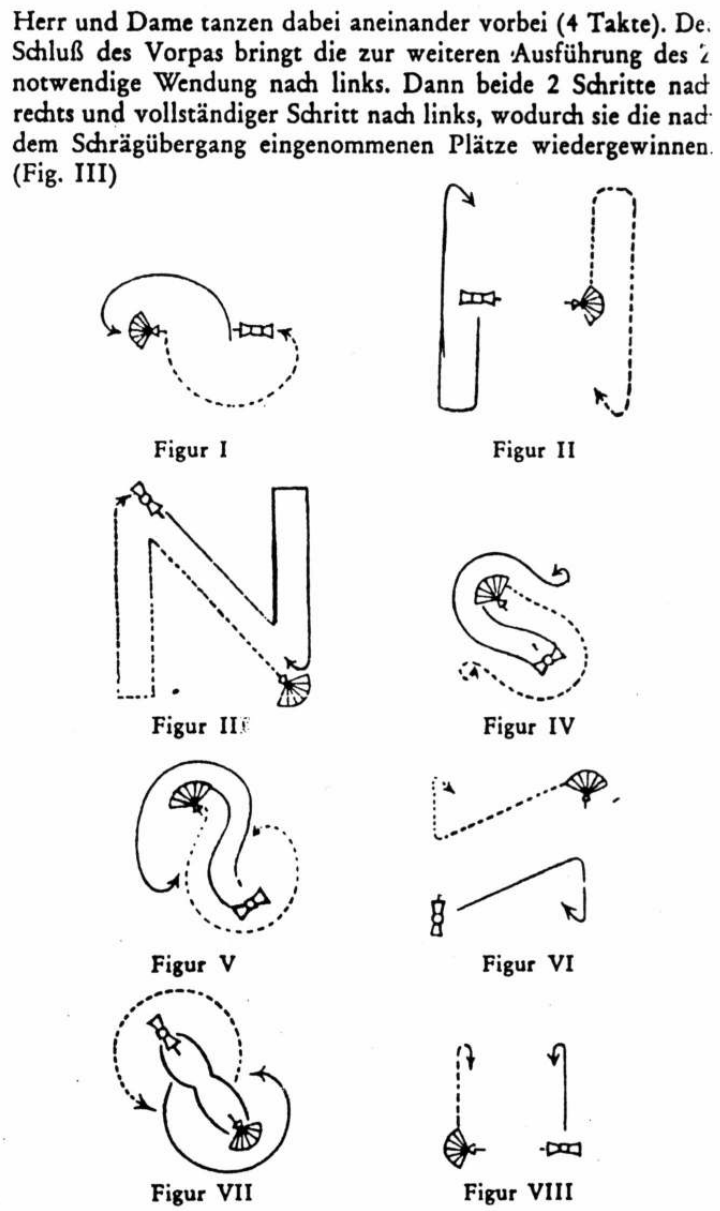
Abb. 8: Notation der Körperhaltung in dyadischer Kommunikation

Person A				**Person B**		
Kopf/ Schulter	**Becken**	**Füße**	**Zeit**	**Kopf/ Schulter**	**Becken**	**Füße**
			1/24			
			4/24			
			7/24			

Eine weitere Möglichkeit der Notation von Bewegungen im Raum aus der Vogelperspektive lehnt sich an Tanzpartituren an, dabei werden die Figuren, die die Interaktionspartner im Laufe der Zeit 'malen' durch einfache Pfeile nachgezeichnet.

Große Erfahrungen in der Beschreibung der Bewegungen mehrerer Personen haben Choreographen. In der Geschichte des Balletts haben sich zahlreiche Notationssysteme herausgebildet, die jeweils spezifische Stärken und Schwächen besitzen. Am bekanntesten dürften die Kodierungen von Rudolf von Laban sein (z.B. Choreutik. Grundlagen der Raumharmonielehre des Tanzes. Wilhelmshaven 1991, The Mastery of Movement (rev. by Lisa Ullmann). Plymouth 1988 (Reprint der 4. Aufl.)) In den letzten Jahren nutzt man auch dreidimensionale elektronische Modellierungen, um die Bewegungen von TänzerInnen zu modellieren. Merce Cunninghams entsprechende Experimente sind auch im web zugänglich.

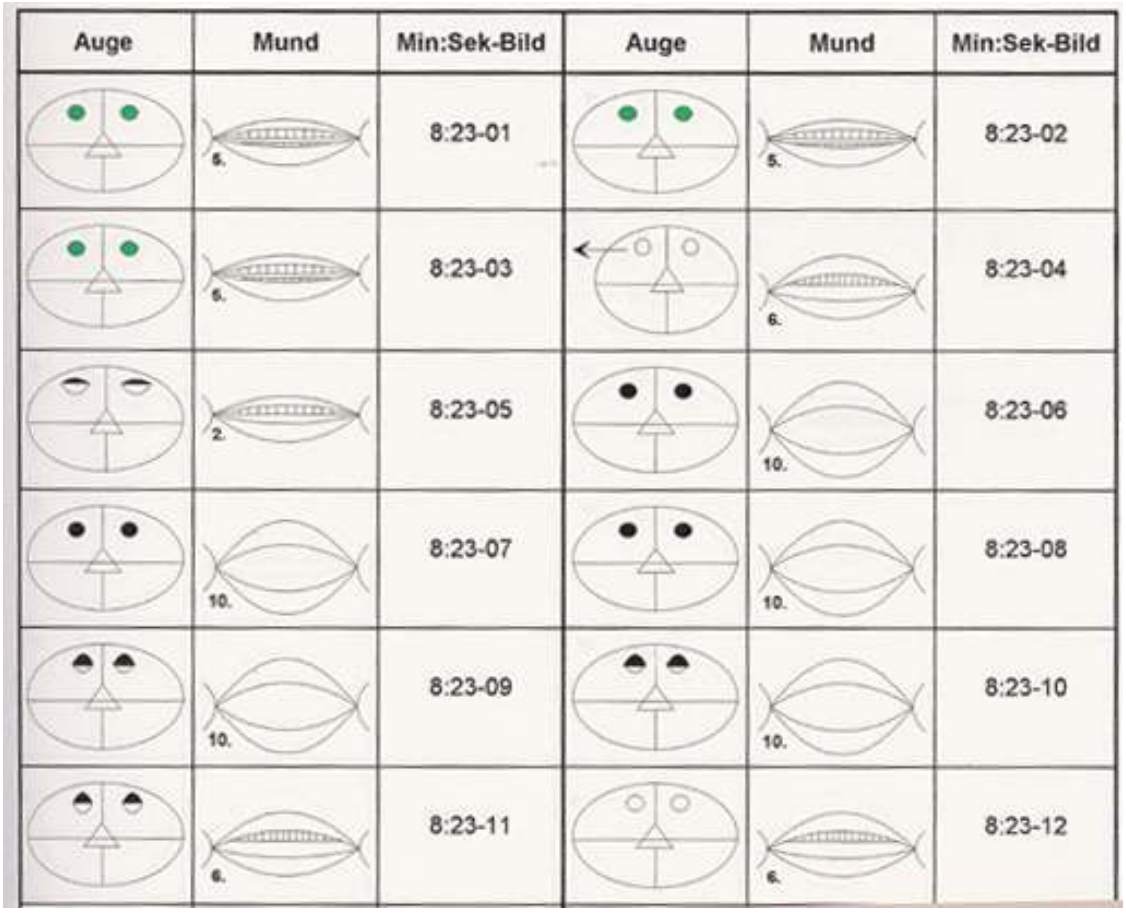
Abb. 9: Ausschnitt aus einer Tanzpartitur


Herr und Dame tanzen dabei aneinander vorbei (4 Takte). De.
Schluß des Vorpas bringt die zur weiteren Ausführung des Z
notwendige Wendung nach links. Dann beide 2 Schritte nac
rechts und vollständiger Schritt nach links, wodurch sie die nac
dem Schrägübergang eingenommenen Plätze wiedergewinnen.
(Fig. III)
Figur I
Figur II
Figur III
Figur IV
Figur V
Figur VI
Figur VII
Figur VIII

Die verschiedenen morphologischen Beschreibungen des sichtbaren Verhaltens müssen untereinander und mit dem Videomaterial koordiniert werden. Im Normalfall nimmt man eine Zeitachse, die auch in das Videomaterial eingeblendet wird, als Leitgröße und Vergleichsmaßstab. Die morphologischen Beschreibungen erfolgen auf Kodierleisten, deren Maßstab gleich sein soll. Sie können dann bei der Auswertung nach Bedarf nebeneinander gelegt/kopiert werden. I. d. R. enthält jede Kodierleiste nur die Kodierung eines Informationsmediums.

Eine vollständige morphologische Beschreibung enthält auch die Notation des verbalen und des instrumentellen Verhaltens. Das verbale Verhalten kann entsprechend der Transkriptionsregeln sehr genau oder als einfache literarische Umschrift erfolgen.

Das instrumentelle Verhalten wird am besten umgangssprachlich beschrieben/erläutert. Diese Erläuterungen fallen oftmals mit den Paraphrasen aus der sozialen Perspektive überein.
Ein einfaches Beispiel für die Aneinanderreihung solcher Kodierleisten hat schon die Abbildung 8 gegeben. In der nachfolgenden Abbildung 10 sind das Blickverhalten und die Stellung des Mundes von zwei Personen dokumentiert. Diese Gegenüberstellung ermöglicht es, die Synchronisation des Verhaltens zu untersuchen. In der Abbildung 20 (S. 54) sind die Kopf- und Schulterhaltung in der Kodierleiste zusammengefaßt, die Körperorientierung aufgeführt, Erläuterungen zum instrumentellen und anderen Verhalten gegeben und außerdem die verbalen Äußerungen aufgeführt. Abb. 10: Notation von Blickverhalten und Mundbewegung

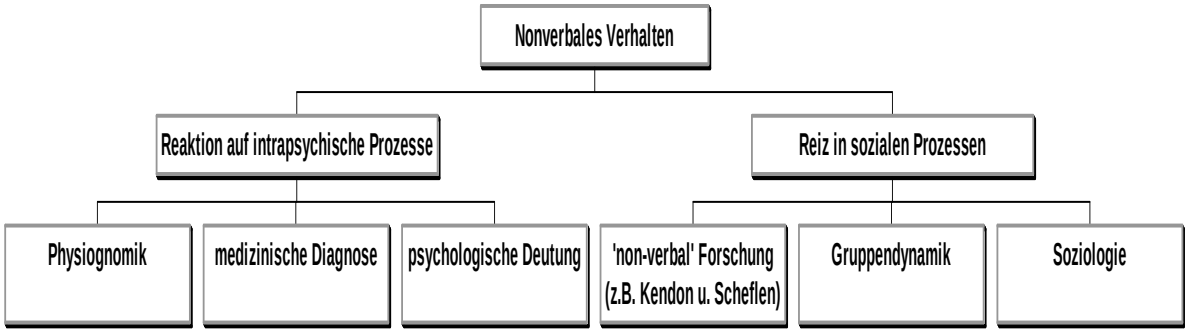


Die morphologischen Beschreibungen unterscheiden sich, je nachdem ob wir das menschliche Verhalten als Informations- oder als Kommunikationsmedium untersuchen. Wird es nur als Informationsmedium betrachtet, dann kodieren wir jeweils nur das Verhalten einer Person. Wir als Wissenschaftler sind dann die Betrachter, für die das Verhalten informativ ist. Entsprechend nehmen wir dann auch den Betrachterstandpunkt ein. (Rekonstruktives Herangehen!)

Untersuchen wir kommunikatives Verhalten, haben wir es mit mindestens zwei Personen zu tun. Wir müssen dann das informative Verhalten aller Beteiligten parallel darstellen. Dies ist in den vorgestellten Kodierbeispielen (Abb. 5 und 7, 8 und 9) geschehen.
Es ist zu beachten, daß wir als Kommunikationswissenschaftler selbst beim isolierten Beschreiben nur einer Person immer berücksichtigen, daß wir es mit einer Interaktionsbeziehung zu tun haben. Informativ ist jegliches Verhalten immer nur für einen Beobachter - und möglichen Kommunikationspartner!
Synchronisations- und Rückkopplungsphänomene lassen sich demgegenüber nur erfassen, wenn das beobachtete Verhalten als Kommunikationsmedium betrachtet wird.

Die Interpretation nonverbalen Verhaltens in der Wissenschaftsgeschichte
Liegt das Datenmaterial in formalen Beschreibungen der einen oder anderen Art vor, kann es ausgewertet werden. In der Geschichte hat es dabei vor allem zwei Auswertungsperspektiven gegeben. Zum einen wurde es als "Ausdruck" der Psychodynamik von Personen und zum anderen als "Signal" in sozialen Prozessen verstanden. Das nachstehende Schema gibt die Differenzierung der Interpretationsschulen wieder:

Abb. 11:



Im Allgemeinen wird davon ausgegangen, daß das nonverbale Verhalten intrapsychisch nicht so gut kontrolliert werden kann wie das verbale. Daraus leitet sich dann die Hypothese ab, daß sich die (unbewußten) Emotionen im nonverbalen Verhalten stärker äußern als im verbalen.
Sicher ist, daß es in unserer Kultur noch keine zureichende Reflexion des oder der nonverbalen Kode(s) gibt. Während der Standardsprache ein sozial ausgearbeiteter und kodifizierter Algorithmus zugrundeliegt, sind 'Syntax' und 'Semantik' der Körpersprache bestenfalls habitualisiert – wenn sie nicht überhaupt ad hoc ausgehandelt werden. Allerdings ist dabei zu berücksichtigen, daß auch verbale

Interaktion keineswegs so (Interaktions)systemunabhängig ist, wie dies die strukturalistischen Zeichen/Reiz-Theorien annehmen.
Die obigen, ursprünglich von der 'Ausdruckstheorie' verfolgten Thesen, werden auch von den interaktionistischen Ansätzen aufgenommen – indem etwa das nonverbale Verhalten als Medium betrachtet wird, durch welches die Emotionen der Gesprächspartner geweckt und reguliert werden und welches 'tiefer trifft als das Wort' (Frey, s.o.).

Die Beschreibungsperspektive der Kommunikativen Kommunikationsforschung auf nonverbale Kommunikation

In der kommunikativen Kommunikationsforschung wird die Auswertung der visuellen Kommunikations- und Informationsmedien durch die gleichen Theorien geleitet wie die Analyse der auditiven (verbalen) Medien. Insoweit sind also die einschlägigen Abschnitte aus dem Skript 'Methoden der Kommunikativen Sozialforschung' zugrundezulegen.
Zur Erinnerung die wichtigsten allgemeinen Prinzipien. Die kommunikative Kommunikations- und Sozialforschung:

- verwendet informations- und systemtheoretische Modelle als Vergleichsmaßstab bei ihren Beschreibungen
- nutzt Kenntnisse verschiedener Einzelwissenschaften, vor allem der Soziologie, Psychologie, Ethologie.....(Metadisziplin)
- betrachtet die Umwelt als überkomplex und die alltägliche Kommunikation als unwahrscheinlich und fragt nach den Programmen (Normalformen), die diese Komplexität reduzieren/normalisieren
- geht von Standardfällen und i.d.R. nicht von problematischen/abweichenden Einzelfällen aus
- geht zunächst und vorrangig **rekonstruktiv** vor, dann erst interpretierend und kodierend
- verknüpft **Mikro**- und **Makro**analysen
- geht **selbstreferentiell** vor und organisiert also den Forschungsprozeß als Kommunikation
- ist auf technische Medien bei der Datenerhebung, -speicherung, -auswertung und -präsentation angewiesen
- liefert sowohl Beschreibungen der sichtbaren Systemstrukturen (hardware) als auch und vor allem der manifesten und latenten Programme (software): Normalformrekonstruktion und Normalformanalyse

- versteht den Forschungsprozeß als Eingriff in die alltägliche Umwelt (Aktionsforschung), will **normativ** und nicht bloß deskriptiv sein, alltägliche Routinen bewußt machen und ggf. optimieren.

Wir beschränken uns im weiteren auf eine Kurzanleitung, die für die Analyse der nonverbale Medien spezifisch ist.

Im Gegensatz zu den morphologischen Beschreibungen gehört die Ermittlung der symbolischen Bedeutungen des Verhaltens nicht in die Phase der Datendokumentation sondern in die -auswertung. Hier schreiben wir bewußt von einem alltäglichen Standpunkt eines möglichen Kommunikationspartners aus Bedeutungen zu. Als Arbeitsgrundlage dienen sowohl das Videomaterial als auch idealerweise morphologischen Beschreibungen. Faktisch werden diese morphologischen Beschreibungen nicht immer abgeschlossen sein. Es ist auch sinnvoll, und im übrigen kaum vermeidbar, mit der Auswertung schon frühzeitig zu beginnen. Dies ermöglicht es, sich beim Kodieren auf wenige Dimensionen zu beschränken. Analytisch gesehen, ist allerdings strikt zwischen den sozialen Rekonstruktionen und den morphologischen Beschreibungen zu unterscheiden.

Die Paraphrasierung erfolgt in der Forschergruppe. Das Material wird in umgangssprachlich benennbare Teile zerlegt, denen dann vom Standpunkt des Kommunikationspartners, also vom Hörer aus, Bedeutungen zugeschrieben werden. Diesen Vorgang nennt man wie bei der Untersuchung der verbalen Kommunikation auch, *Paraphrasieren*. I. d. R. werden in der Forschergruppe unterschiedliche Sequenzierungen und Paraphrasen vorgenommen werden.

Sicherlich nicht alles, aber doch vieles an unserem leiblichen Verhalten ist sozial normiert und trägt deshalb eine soziale Bedeutung. Insofern gibt es für dieses Verhalten und auch für unsere Positionierung im Raum Normalformerwartungen. Diese teilen wir mit den anderen Angehörigen unserer Kultur, unseres gesellschaftlichen Sozialsystems. Informativ dürften für die Betrachter zunächst die Abweichungen sein. Im Gruppengespräch sollten jeweils die Normalformerwartungen ausbuchstabiert und dokumentiert werden, die den Hintergrund für die Feststellung der Abweichungen bildet.

Bei der genauen Bezeichnung derjenigen Verhaltensmomente, die gerade paraphrasiert werden, soll auf die formale Beschreibung bzw. auf ein Foto zurückgegriffen werden. Wie bei der Mikroanalyse verbaler Kommunikation auch, stehen wir als wissenschaftliche Auswerter nicht nur auf dem Standpunkt des Betrachters, sondern wir befinden uns auch in der Zeit auf der gleichen Höhe wie die Beteiligten. Wir tun so, als wenn wir nicht wüßten, wie die Interaktion weiterläuft.

Die leitenden Fragen sind: Wie wirkt das, was ich sehe, auf mich? Was verstehe ich als Betrachter und möglicher Beteiligter?
Die Gruppendiskussion bei der Paraphrasierung soll auf Video aufgezeichnet werden. Dies ist erforderlich, weil in der Gruppe das beobachtete Verhalten vermutlich nicht nur sprachlich sondern auch durch modellierende Handlungen nachgestellt wird. Die Betrachtung des Videos dürfte vielfach erst eine genaue Beschreibung des Verhaltens aus dieser alltäglichen Perspektive ermöglichen. Die Bewegungen der Forscher können mit jenen auf dem Ursprungsvideo in Beziehung gesetzt und zum besseren Verständnis dieser Umwelt genutzt werden. Soziale Selbstreflexion in der Forschergruppe dient als Medium einer genaueren Analyse des Forschungsgegenstandes!
Die weitere Mikroanalyse erfordert, daß Hypothesen entweder über die anschließenden Verhaltenssequenzen oder – bei der Interaktions- und Kommunikationsanalyse - über die Reaktionen des Partners gebildet werden.
Diese Hypothesen von allen Beteiligten werden aufgelistet, ehe die nächste Sequenz betrachtet wird. Unter Umständen müssen sich die Forscher, die die kodierende Feinanalyse gemacht haben und die sich an den genauen Fortgang der Handlung erinnern, jetzt zurückhalten. Erstaunlicherweise sind allerdings die Erinnerungen selten sehr zuverlässig.
Falsifizierte Lesarten können markiert werden. Dann wird in der gleichen Weise paraphrasiert und zur nächsten Sequenz übergegangen.

Psychologische Deutung

Historisch gesehen diente die Betrachtung des nonverbalen Verhaltens, vor allem von Mimik und Gestik, zunächst der Deutung der Psychodynamik der beobachteten Person. Das Verhalten wurde als Informationsmedium des psychischen Systems betrachtet, als Ausdruck innerer Gefühlsbewegungen.
Dies ist natürlich eine mögliche Untersuchungsperspektive. Wir verwenden sie bekanntlich im Alltag auch. Es gilt in dieser Hinsicht aber das gleiche, was auch über die verbale Kommunikation zu sagen ist: Die soziale Interpretation unseres Verhaltens ist weit einfacher als die psychologische Deutung. Unser soziales Verhalten ist hochgradig normiert, folgt relativ einfachen Regeln. Die Programme, nach denen unser psychisches System arbeitet, liegen längst nicht so klar zutage.
Aus diesem Grunde sollten psychologische Interpretationen, wenn überhaupt, dann erst nach den sozialen Rekonstruktionen vorgenommen werden. Normalerweise setzen sie erst dann ein, wenn bei der Analyse der sozialen Bedeutungen Abweichungen festgestellt wurden, die nicht wieder einem sozialen System sondern eben nur dem psychischen System des/der Beteiligten zugeschrieben werden können. Mittlerweile macht man sich auch in der Trainer- und Beraterszene über die

leichtfertigen standardisierten Deutungen non-verbalen Verhaltens lustig, wie der nachfolgende Auszug den Trainingspapieren von Team 7 zeigt (Abb.12).

Abb. 12: TEAM 7

Wenn Ihr Gesprächspartner...		dann bedeutet das entweder...		oder nach neuesten Erkenntnissen...
immer langsamer spricht	□	Unsicherheit, Unwilligkeit	□	lauscht eigenen Argumenten, schläft ein
die Lippen zusammengepreßt	□	Zorn, Nachdenklichkeit	□	Schmerzen
auf die Lippen beißt	□	Unsicherheit, Zeitgewinn	□	starke Schmerzen, muß auf Toilette
die Oberlippe hochzieht	□	Verachtung	□	Lachreiz, Zahnschonung
die Unterlippe hochzieht	□	Zweifel	□	Lippenpflege, Morgengymnastik
das Kinn streichelt	□	Nachdenklichkeit, Selbstgefälligkeit	□	Rasurprüfung, Rendevous-Gedanken
enge Armbewegung macht	□	Unsicherheit	□	ausgewachsener Sakko, Rheumatismus
mit dem Bleistift spielt	□	Nervosität, Aggression	□	Kugelschreiber verlegt
die Hände in die Hüfte stemmt	□	Beteuerung	□	Ansatz zum Schuhplattler, war Spieß

© by TEAM 7 GMBH

Überblick über Untersuchungsperspektiven nonverbaler Kommunikation (Allgemein)

Es folgen einige Beispiele, wie Menschen mit Hilfe des nonverbalen Verhaltens die vielfältigen Aufgaben, die sich (ihnen) in der Kommunikation stellen, bewältigen.

▪ **Bildung und Auflösung des Systems mit Hilfe nonverbaler Mittel**

Wie signalisieren die Beteiligten sich, daß sie bereit sind, miteinander in Interaktion zu treten, wie macht z.B. die Kundin dem Verkäufer deutlich, daß sie seine Beratung wünscht? Woran erkennt der Kommunikationspartner, daß er 'jetzt dran' ist? (Turn-taking)

▪ **Beendigung des Systems**

Wie wird das Ende der Kommunikation eingeleitet und signalisiert?

▪ **Räumliche Abgrenzung**

Das System muß anderen anwesenden Systemen oder Personen die Grenzen des eigenen Systems anzeigen, es muß dazugehörige Personen 'ein-' und andere 'ausgrenzen'.

Vgl. Adam Kendons Untersuchungen zu

- Körper- und Beinhaltung
- Kopfhaltung
- Blickkontakt
- Synchrone Bewegungen (Pacing-Leading)

▪ **Differenzierung des Sozialsystems in Rollen**

Inwiefern drücken sich die Rollen in nichtsprachlichem Verhalten aus bzw. werden durch nonverbales Verhalten konstituiert? (z.B. die Körpersprache eines autoritären Chefs und seinem kleinen Angestellten)

▪ **Beziehung zwischen den Rollen**

Wie drückt sich diese Beziehung z.B. in dem Abstandsverhalten der Beteiligten aus?

Vgl. **E. T. Hall s** Multikanalanalysen zu

- Körperorientierung
- Körperberührung
- Körperabstand

Gibt es eine 'typische, normale' Distanzen zwischen für bestimmte Kommunikationstypen? Wovon ist sie abhängig?

- **Die Prozesse des Systems im zeitlichen Verlauf**

Z.B. die Gestaltung des Sprecherwechsels durch nonverbale Mittel
Sowohl in der dyadischen Interaktion als auch in Gruppengesprächen

- **InterGender-Beziehungen**

Zu beschreiben wäre hier z.B. das Verhalten zwischen den Geschlechtern

- **Interaktionskrisen und deren Regulation**

Wie signalisieren die Beteiligten einander, 'daß etwas falsch läuft'? Welches non-verbale Verhalten wird als Krise erlebt? Welche Reparaturmechanismen werden eingesetzt, um die Kommunikation wieder zu normalisieren?

Die Untersuchung von Instruktionen über instrumentelles Handeln

Die Bedeutung der Untersuchung von Instruktionen für die Kommunikative Sozial- und Kommunikationsforschung

Jede alltägliche Instruktion ist in gewisser Weise eine Analyse und Beschreibung nonverbalen Verhaltens - und wenn sie gut ist, sogar von nonverbaler Kommunikation.

Die Aufgabe bei der Instruktion ist es, Handlungen und deren Medien und Begleitumstände zu erklären. Dazu müssen diese Handlungen zerlegt werden. Dies setzt für den Instrukteur eine Analyse voraus. Viele Sequenzen müssen darüber hinaus auch detailliert beschrieben und sprachlich benannt werden. Soll der Laie solche Erklärungen verstehen, muß auch auf seinen Kenntnisstand und sein Fähigkeitsniveau eingegangen werden. Der Experte richtet sich in seiner Sequenzierung und Präsentation nach dem Fähigkeitsniveau des Laien. Er regelt seine Instruktion nach den 'Maßen' des Laien. (Maßregelung) So gesehen setzt Instruktion immer auch Kommunikation, Abstimmen von Verhalten und Erleben voraus.

Weil jede alltägliche Instruktion eine Analyse nonverbalen Verhaltens ist, deshalb kann man aus ihrer kommunikationswissenschaftlichen Beobachtung etwas über die Methoden nonverbaler Kommunikationsanalyse lernen.

Geht man so vor, dann wird andererseits deutlich, daß auch die Analyse nonverbalen Verhaltens in der Kommunikativen Sozialforschung im wesentlichen nur eine Radikalisierung alltäglichen Verhaltens und alltäglicher Beschreibungsroutinen ist. Es verhält sich also hier genauso wie bei der Untersuchung verbaler Kommunikation.

Indem wir nonverbales Verhalten mit den Mitteln der Kommunikativen Sozialforschung untersuchen, betreiben wir Selbstaufklärung. Wir erkennen die Normalformen unseres alltäglichen kommunikativen Verhaltens, die bis dato dieses aber nur latent bestimmt haben.

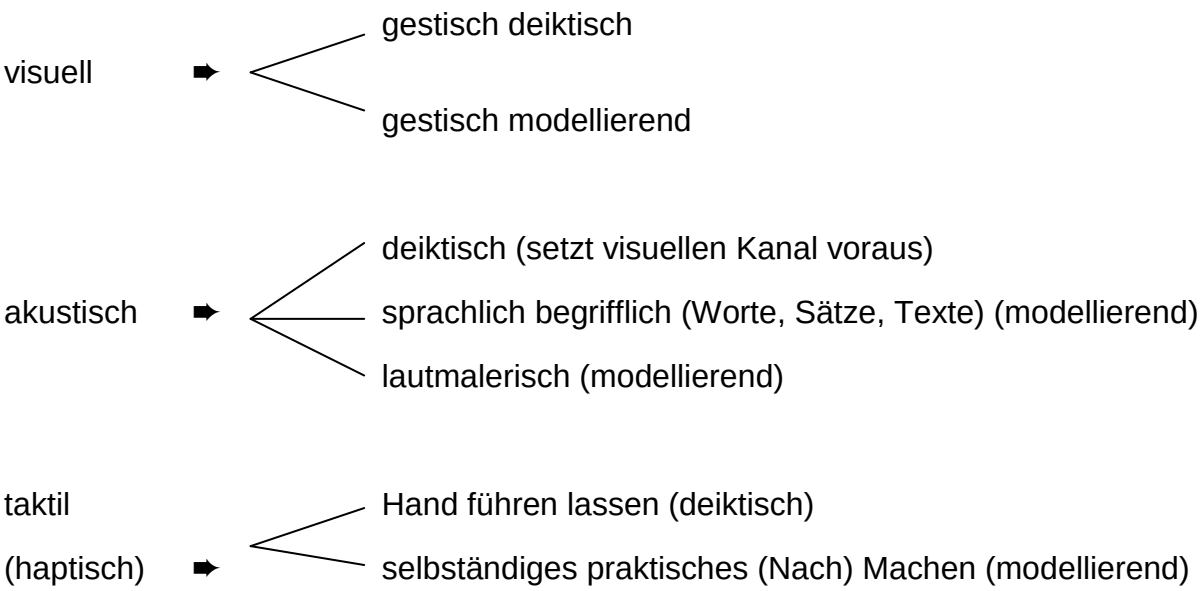
Die instrumentellen Instruktionen als Prototyp multimedialer face-to-face-Kommunikation

Die instrumentellen Instruktionen sind ein, wenn nicht *der* Prototyp multimedialer Kommunikation von Angesicht zu Angesicht. Sie klappen nur dann befriedigend, wenn verbale, visuelle und taktile (haptische) Medien gemeinsam verwendet werden.

Die Untersuchung dieses Kommunikationstyps kann uns also helfen, das Zusammenwirken verschiedener Medien in face-to-face-Kommunikationssystemen zu erhellen. Weniger sinnvoll ist es, bei diesem Beispiel demgegenüber nur verbale oder nur visuelle Medien zu analysieren. Dies liegt daran, daß das praktische Handeln vielfach die Leitgröße ist, sprachliche Beschreibungen nur gelegentlich, vorzugsweise nur an kritischen Stellen auftauchen.

Die nachfolgende Abbildung faßt die Medientypen und ihre wichtigsten Funktionen (Kodierungen) bei face-to-face Interaktionen zusammen. Es wird dabei zwischen einer modellierenden und einer deiktischen (zeigenden) Funktion unterschieden. Letztere steuert die Blickrichtung/Aufmerksamkeit. Erstere simuliert Handlungen oder Gegenstände, modelliert sie in einem anderen Medium.

Medientypen und ihre Funktionen bei Instruktionen



Instruktionen als soziale Informationsverarbeitung

Während man im Allgemeinen nicht sicher sein kann, wie sozial die verschiedenen nonverbalen Kommunikationssysteme sind, liegen bei der großen Klasse von Instruktionen immer Sozialisierungsphänomene vor. Es geht nicht in erster Linie um eine gemeinsame Informationsverarbeitung in dem Sinne, daß die Beteiligten etwas Neues schaffen wollen, sondern darum, dem Laien die gleiche Informationsverarbeitung zu ermöglichen, die auch der Experte vornimmt. Das Wissen des Experten soll verbreitet, sozialisiert werden. Hinzu kommt, daß vorzugsweise diejenigen Informationen bzw. Handlungen in Instruktionen weitergegeben werden sollen, die sozial ausgearbeitet sind und die zur Reproduktion der betreffenden Gesellschaft wichtig sind. Dies gilt jedenfalls ganz offensichtlich für alle schulischen und universitären Instruktionen. (Vgl. die Einleitungsabschnitte in: Giesecke: Instruktionssituationen in Sozialisationsinstitutionen... in: Hans-Georg Soeffner (Hg.) Interpretative Verfahren in den Sozial- und Textwissenschaften, Stuttgart 1979, S. 38 - 64) Kommunikationstheoretisch formuliert könnte man sagen, daß es bei den Instruktionen um das *Kopieren* von Programmen geht. Die Komplikation besteht u. a darin, daß die Hardware unterschiedlich ist – und deshalb die Programme modifiziert werden müssen.

Hardware meint hier, die Kompetenz der Beteiligten, insbesondere natürlich des Laien. Bei identischen Programmen und unterschiedlicher Hardware würden unterschiedliche Ergebnisse herauskommen, anders ausgedrückt: Die kulturellen Arsenale würden nicht kopiert. Aus diesem Grunde müssen die Programme instrumentellen und anderen Handelns und Erlebens immer auf die jeweiligen Beteiligten zugeschnitten werden. Sie sind nur die Folie, vor deren Hintergrund dann der Ablauf der Instruktion im einzelnen ausgehandelt wird. Die allgemeinen Programme müssen quantitativ gemaßregelt werden.
Andererseits ist die gesellschaftliche Ausarbeitung von allgemeinen Programmen, die dann notwendig ungenau sind, eine unausweisliche gesellschaftliche Aufgabe. Es ist hier wie bei der Aufstellung sozialer Normen. Sie müssen allgemein formuliert werden, sind damit in jedem Einzelfall unzureichend und ergänzungsbedürftig! Hier kann man leicht einen Zusammenhang zu anderen Typen sozialer Normalformen und überhaupt zu allen kybernetischen Regelungsprogrammen herstellen: Sie sind Richtwerte mit einer breiten Toleranz. Hätte sie diese nicht, so wäre das System handlungsunfähig. Es müßte beständig auf Unter- oder Überschreitungen des Richtwertes reagieren.

Das allgemeine 'Ablaufschema von Instruktionen' und die 'Prinzipien von Handlungserklärungen' fassen die zwei nachfolgenden Übersichten zusammen.

Abb. 13: Ablaufschema von Instruktionen über instrumentelles Handeln

1. Einleitung/Systemkonstitution:	Kompetenzdefizit feststellen; Rollen (Experte: Laie) festlegen
2. Vorstrukturierung:	Muster für die Problemlösung liefern (qualitativ)
3. Durchführung:	Praktisches Handeln
4. Ratifizierung:	Ergebnis feststellen
5. Nachstrukturierung:	verbale Rekonstruktion des Vorgehens
6. Auflösung:	

Abb. 14: Prinzipien von Handlungserklärungen

Die komplexe Gesamthandlung in Teilhandlungen zerlegen; so lange bis Handlungen erreicht sind, die der Laie kennt/ausführen kann. Achtung: Repräsentationsniveau beachten!
Den Algorithmus der Gesamthandlung angeben (Synthese). Kann praktisch (Vormachen), sprachlich-begrifflich, durch Zeichnungen u.a. geschehen.
Es gibt keine allgemeingültige Regel darüber, in wieviele und in welche Teile die Gesamthandlung zu zerlegen ist! Der Grad hängt von den Fähigkeiten des Laien ab.

Ziele und Ergebnisse der Analyse nonverbaler Kommunikation in Institutionen

Der Schwerpunkt der Non-verbal Forschung liegt in den Industrienationen eindeutig auf denjenigen Medien, die mit den Augen – und damit auch von Film- und Fotokameras – wahrgenommen werden können. Im Hintergrund dieser Analysen stehen allerdings meist mehr oder weniger deutlich auch Annahmen über das akustische Medium und hier praktisch ausnahmslos über den verbalen Kode. Diese Abhängigkeit wird schon durch die abgrenzende Bezeichnung ‘non-verbal’ Forschung deutlich.

Die Fragestellungen, Methoden und Ergebnisse der zusammenfassend 'Nonverbal Forschung' genannten wissenschaftlichen Untersuchungen decken ein breites Spektrum ab:

Arbeiten aus biologischer Perspektive gehen der Frage nach, inwieweit unser Verhalten angeboren – mithin bei allen Menschen gleich ist. Ethnologen beschäftigen sich mit nonverbalem Verhalten, das erlernt wird und spezifisch für die jeweiligen Kulturen ist. Psychologische Ansätze richten ihr Augenmerk auf den nonverbalen Ausdruck von Gefühlen und inneren Zuständen. Semiotiker versuchen ein 'Lexikon' und gelegentlich auch eine 'Syntax' für nichtsprachliches Verhalten zu erstellen, indem sie Gesten, Gesichtsausdrücken etc. bestimmte und allgemeingültige Bedeutungen zuordnen – parallel zur menschlichen Sprache.

Die Kommunikationswissenschaft wird Modelle und Verfahren zu entwickeln haben, die es erlauben, die Phänomene tatsächlich als 'nonverbale Kommunikation' – und nicht nur als soziales oder psychisches Handeln im Sinne einer psychologischen bzw. soziologischen Konzeption – *zu verstehen*. Enge Berührungspunkte gibt es für den Kommunikationswissenschaftler allerdings auch. Z.B. profitiert er von Untersuchungen zur sozialen Kooperation im Sinne von 'Abstimmung des Verhaltens von Akteuren'. Es ist klar, daß die Menschen in ihrem Verhalten von der Anwesenheit anderer Menschen beeinflußt werden – und sich dies auch beobachten läßt. So lesen wir bspw. in einer Untersuchung von Luzian Ruch': "Versuchspersonen, denen stark gefühlsauslösende Filme vorgeführt wurden, zeigten ein völlig verschiedenes Ausdrucksverhalten, je nachdem, ob sie die Filme allein (isolierte Bedingung) oder zusammen mit einer anderen Versuchsperson sahen (soziale Bedingung). In der isolierten Bedingung traten gerade bei den packenden Szenen keinerlei mimische Reaktionen auf. In der sozialen Bedingung – wenn die Versuchsperson neben dem Film auch noch einen Kommunikationspartner im Blick hatten – zeigten sie hingegen häufig eine ausgeprägte mimische Aktivität." (in: Frey; Die nonverbale Kommunikation, S. 50 ff.)

Das heißt, daß wir unser eigenes körperliches Verhalten – ob bewußt oder unbewußt – auf unser Gegenüber 'abstimmen', daß dieser unser Verhalten als informativ wahrnimmt, verarbeitet und sein Verhalten wiederum auf uns abstimmt etc.
Nonverbales Verhalten ist ein Medium, mit dem Menschen (und natürlich auch Tiere, diese schließen wir jedoch explizit aus unseren Betrachtungen aus) ihre sozialen Beziehungen gestalten, *wie* sie das tun, soll die Leitfrage unserer Untersuchungen sein.
Die 'Abstimmung' des Verhaltens aufeinander läßt sich auf allen Emergenzniveaus lebender Systems beschreiben. Auf der Ebene biogener System z.B. hat das Max-Planck-Institut in München anhand umfangreichen Videomaterials sehr ausführliche und auch anschauliche Ergebnisse bezüglich des menschlichen Werbeverhaltens zwischen Mann und Frau herausgearbeitet. (Vgl. Grammer, Karl: Signale der Liebe, München 1996)
In unseren Projekten jedoch haben wir das Hauptaugenmerk auf institutionelle Kommunikation gerichtet und versucht die nonverbalen Aspekte institutioneller Kommunikation zu beschreiben. Unser Material bildeten vor allem Verkaufs- und Beratungsgespräche.

Nonverbale Kommunikation in organisierten Sozialsystemen

Institutionen werden als Spezialfall sozialer Systeme, nämlich als ‚*organisierte Sozialsysteme*' betrachtet. Eine solche Unterscheidung ist seit T. Parsons üblich und wir finden sie auch im Werk von N. Luhmann. Die Modellierung der Dimensionen, die hier vorgeschlagen wird, deckt sich allerdings nicht vollständig mit jener von Luhmann. Unterschieden werden die *Differenzierungs- und die Komplexitätsdimension sowie eine dynamische Dimension*. (Vgl. Giesecke 1988 und Giesecke/Rappe-Giesecke 1997, S. 391 ff.)
Organisierte Sozialsystem werden gebildet, um bestimmte Aufgaben zu lösen (z.B. Waren tauschen), sie differenzieren hierzu verschiedene, meist komplementäre Rollen aus (z. B. Verkäufer und Käufer). Organisierte Sozialsystem grenzen sich von der Umwelt ab, die Prozesse laufen in einer bestimmte Reihenfolge ab und die Systeme haben ein 'Verständnis ihrer selbst', über ihre Aufgaben, dynamischen Prozesse und ihre Grenzen. Was immer organisierte Sozialsysteme sonst noch sein mögen, immer lassen sie sich auch als organisierte Kommunikationssysteme verstehen
All diese 'Erfordernisse' an Kommunikation in organisierten Sozialsystemen müssen die Beteiligten lösen. Sie tun dies auch, teilweise sogar überwiegend, mit nonverbalen Mitteln. Um herausarbeiten zu können, wie sie das tun, gebe ich im Folgenden ein Schema an die Hand, das geeignet ist, die vielfältigen und komplexen Erkenntnisse, die die Analyse der Videobänder und der formalisierten Beschreibung des

Verhaltens erbringt, zu systematisieren und handhabbar zu machen und gleichzeitig auch Fokussierungen vorzuschlagen, die einzunehmen erhellend für die Analyse nonverbaler Kommunikation sind.

Mit dem Aspekt der **Differenzierung** wird die Abgrenzung des Systems zur Umwelt beschrieben. Hier läßt sich zum einen die Bildung und Auflösung des Systems mit mithilfe nonverbaler Mittel beschreiben. Wie signalisieren die Beteiligten sich, daß sie bereit sind, miteinander in Interaktion zu treten, wie macht z.B. die Kundin dem Verkäufer deutlich, daß sie seine Beratung wünscht? Woran erkennt der Kunde, daß er 'jetzt dran' ist? Ähnliches läßt sich auch für die Beendigung des Systems untersuchen – wie wird das Ende der Kommunikation eingeleitet und signalisiert?
Neben dieser zeitlichen Abgrenzung muß das System auch anderen anwesenden Systemen oder Personen die Grenzen des eigenen Systems anzeigen, es muß dazugehörige Personen 'ein-' und andere 'ausgrenzen'.
Zu diesem Phänomen gibt es schon einige recht erhellende Untersuchungen. In der folgenden Abbildung, die eine Hotelhalle zeigt, lassen sich die unterschiedlichen Gruppen, die miteinander in Interaktion stehen, recht gut erkennen und differenzieren. Die Grenzen zur Umwelt werden hier vor allem durch die Körper- und die Beinhaltung gezogen, Die Körpervorderseiten weisen nach 'innen'. Körper, Arme und Beine werden als 'Barrieren' gegen die Umwelt eingesetzt. Neben der 'Art und Weise' der Abgrenzung läßt sich aber auch herausarbeiten, wie strikt die Grenze ist. Körperpositionen, die relativ schnell verändert werden können (Kopfhaltung) stellen offenere Grenzen dar, als solche, bei denen der ganze Körper als Grenze eingesetzt wird. Außerdem kann man die System- Umwelt - Beziehung bei Grenzverletzungen beobachten: Was passiert, wenn eine außenstehende Person 'unerlaubt das Territorium des untersuchten Systems betritt'?

Abb. 15: Die Differenzierung von Kommunikationssystemen in einem Seminarraum

(aus: Siegfried Frey: Die nonverbale Kommunikation, Stuttgart)

In der **Komplexitätsdimension** wird die Differenzierung des Sozialsystems in Rollen und die Aufgaben dieser Rollen beschrieben. Bei den hier untersuchten Gesprächen lassen sich (normalerweise) die Rollen "VerkäuferIn und KundIn" bzw. "BeraterIn und RatsuchendeR" etc. unterscheiden. Inwiefern drücken sich die Rollen in nichtsprachlichem Verhalten aus bzw. werden durch nonverbales Verhalten konstituiert? (vgl. als extremes Beispiel die Körpersprache eines autoritären Chefs mit der seines kleinen Angestellten). Welches sind die Aufgaben der Rollen und wie erfüllen sie diese? (z.B. Präsentation der Ware, Herausfinden des Kundenwunsches etc.)
In der Komplexitätsdimension wird darüberhinaus auch die Beziehung zwischen den Rollen untersucht. Diese drückt sich z.B. auch in dem Abstandsverhalten der Beteiligten aus. Hall konnte nachweisen, daß Personen je nach der Art ihrer sozialen Beziehung unterschiedliche Distanzen zueinander einnehmen. Er unterscheidet hierzu vier Zonen: die Intimzone, die persönliche, die soziale und die öffentliche Zone. Aus der Entfernung der Beteiligten läßt sich also etwas über die Rollenbeziehung schließen, wobei hier die Unterscheidung der vier Zonen nach Hall sicherlich noch nicht differenziert genug ist. Gibt es vielleicht eine 'typische, normale' Distanz zwischen VerkäuferIn und KundIn? Ist die abhängig von der Art der verkauften Ware? Differiert sie in den verschiedenen Phasen der Interaktion?

Die **dynamische Dimension** beschreibt die Prozesse des Systems im zeitlichen Verlauf. Hier wird z.B. die Gestaltung des Sprecherwechsels durch nonverbale Mittel beschrieben. Kendon zeigte, daß die Redeübergabe in Zweiergesprächen durch Blickkontakt bzw. Abbruch des Blickkontaktes gesteuert wird. Während des Redebeitrags von A sieht B diesen an, A wirft B hin und wieder 'Kontrollblicke' zu. Die kurze Unterbrechung des Blickkontaktes durch B signalisiert A, daß B den Turn übernehmen möchte. Eine Codierung des Blickkontaktes während eines Sprecherwechsels könnte wie folgt aussehen:

Abb. 16: Kodierung des Blickverhaltens während eines Sprecherwechsels

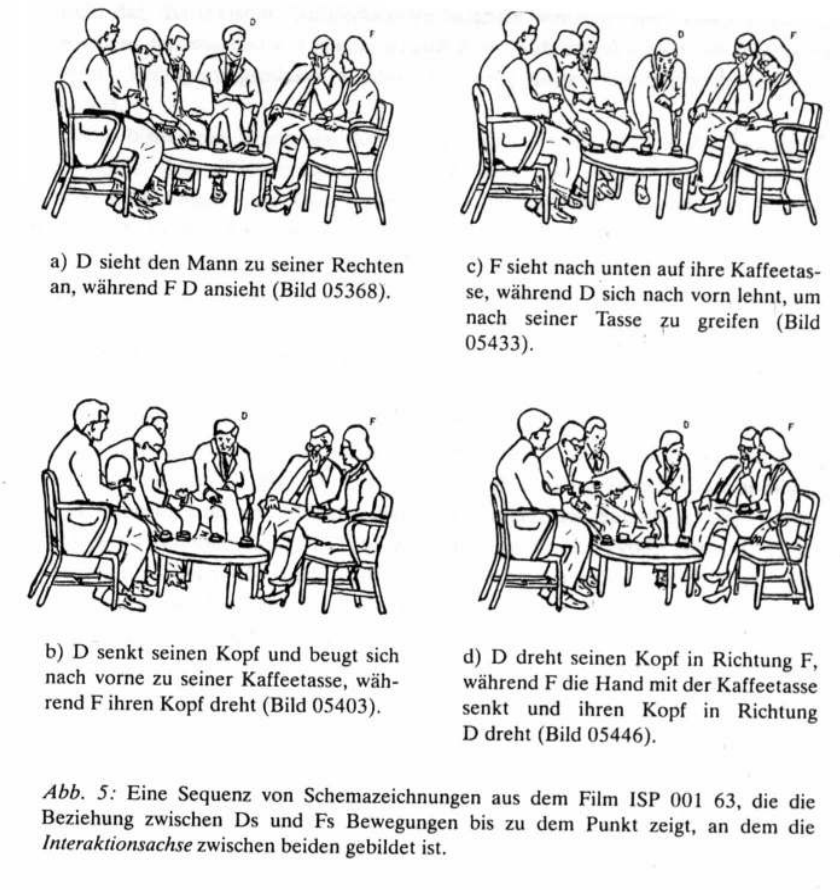
A	B
●	●
❍	●
❍	❍
●	●
●	●
●	❍
●	❍
❍	❍
●	❍
●	●

Sprecherwechsel

● = sieht Gegenüber an
❍ = sieht Gegenüber nicht an
unterlegt markiert den jeweiligen Sprecher

Die Regulation des Sprecherwechsels in einem Gruppengespräch ist naturgemäß etwas komplizierter. Hier zeigte Kendon ("Die Rolle sichtbaren Verhaltens in der Organsiation sozialer Intertaktion", in: Scherer/Wallbott (Hrsg.):1979, S. 227) daß die Person, die vom Diskussionsleiter das Wort erteilt haben möchte, diesen einerseits sehr häufig ansieht, den Blickkontakt mit ihm sucht, andererseits die Bewegungen des Diskussionsleiters nachahmt. Dieser realisiert dieses Verhalten sofort als 'implizite Aufforderung' und erteilt der Person das Wort. Die folgende Abbildung stellt eine Transkription der beschriebenen Szene dar. D ist der Diskussionsleiter und F die Person, die das Rederecht erteilt haben möchte.

Abb. 17: Erlangen des Rederechtes in einer Gruppendiskussion



a) D sieht den Mann zu seiner Rechten an, während F D ansieht (Bild 05368).

c) F sieht nach unten auf ihre Kaffeetasse, während D sich nach vorn lehnt, um nach seiner Tasse zu greifen (Bild 05433).

b) D senkt seinen Kopf und beugt sich nach vorne zu seiner Kaffeetasse, während F ihren Kopf dreht (Bild 05403).

d) D dreht seinen Kopf in Richtung F, während F die Hand mit der Kaffeetasse senkt und ihren Kopf in Richtung D dreht (Bild 05446).

Abb. 5: Eine Sequenz von Schemazeichnungen aus dem Film ISP 001 63, die die Beziehung zwischen Ds und Fs Bewegungen bis zu dem Punkt zeigt, an dem die *Interaktionsachse* zwischen beiden gebildet ist.

In der dynamischen Dimension wird auch die Interaktionsbeziehung zwischen den beteiligten Personen beschrieben. Im Unterschied zur 'Rollenbeziehung' geht es hier nicht um die konstitutive Beziehung zwischen Verkäufer und Kunde, die institutionell festgelegt ist, sondern um die eher 'zwischenmenschliche' Beziehung, die auch jede institutionelle Beziehung überlagert. Zu beschreiben wäre hier z.B. das Verhalten zwischen den Geschlechtern. Forschungen aus der eher biologischen Perspektive wiesen nicht nur nach, daß Männer und Frauen unterschiedliche 'Körpersprachen' haben, sie legten auch nahe, daß Männer und Frauen, was immer sie auch 'eigentlich' tun, gleichzeitig zumindest rundimentär umeinander werben. Dieser These wäre nachzugehen.

Scheflen (s.u.) entdeckte, daß Personen, die in einem Gespräch in einem guten Kontakt zueinander stehen, sich über die Verteilung des Rederechts einig sind etc., sehr ähnliche Körperhaltungen einnehmen, sich damit gegenseitig signalisieren, daß sie "associated" sind. Wird andererseits z.B. die Übernahme des Rederechts angestrebt oder herrscht Nichtübereinstimmung zwischen den

Gesprächsteilnehmern, so wird die parallele Körperhaltung unterbrochen. (Vgl. a. Morris 1981, S. 126-129)
Die Gründer des Neurolinguistischen Programmierens griffen auf diese Erkenntnisse der Nonverbal Forschung zurück und nannten die gleichförmige Körperhaltung und -bewegung 'pacing', den guten Kontakt, der hierbei erzeugt wird 'rapport' und das 'Vorausgehen' mit Körperhaltungen 'leading'. NLP setzte die Ergebnisse der Beobachtung realer Kommunikation in Lernprogramme für erfolgreiche Kommunikation um. (Vgl. Skript "Wahrnehmung und Kommunikation")
Die Untersuchung des Materials auf 'pacing, leading sowie auf Brüche des rapport' ist immer sehr erhellend um die ablaufenden Prozesse der Kommunikation zu verstehen, Krisen zu erkennen bzw. erklären zu können.
Bezüglich der Untersuchung von Verkaufs- und Beratungsgesprächen ist eine wichtige Frage, ob und wie Nachahmungen der Kundengestik/haltung eingesetzt werden, um eine 'kauffreudige' Stimmung zu erzeugen.

Alle sozialen Systeme verfügen über die Möglichkeit, über ihre eignen Strukturen nachzudenken und diese mehr oder weniger vage zu beschreiben. Diese Fähigkeit wird in der Theorie sozialer Systeme häufig als Selbstreferenz beschrieben. Luhman spricht deshalb von sozialen Systemen auch als **selbstreferentielle Systeme.** In der selbstreferentiellen Dimension wird das Selbstverständnis des Systems in Bezug auf alle bisher beschriebenen Dimensionen untersucht. Für den Kommunikationswissenschaftler ist *Selbstreferenz* und die damit in Verbindung stehende Kategorie der *Reflexion* nur in Spezialfall von Informationsverarbeitung. Wir kommen, wenn wir soziale Systeme als informationsverarbeitende Systeme betrachten, nicht umhin, uns mit den Programmen zu beschäftigen, die diese Informationsverarbeitung (Wahrnehmung, Reflexion, Handeln) steuern. In der Untersuchung nonverbaler Kommunikation wird hier primär auf Interaktionskrisen und deren Regulation zu achten sein, weil diese natürlich immer auch einen Hinweis darauf geben, wie die Interaktion idealerweise verlaufen sollte: Wie signalisieren die Beteiligten einander, 'daß etwas falsch läuft'? Welches nonverbale Verhalten wird als Krise erlebt? Welche Reparaturmechanismen werden eingesetzt, um die Kommunikation wieder zu normalisieren?
Wieviel Selbstwahrnehmung und Selbstbeschreibung dabei betrieben wird, ist eine empirische Frage. Was ‚nonverbale Selbstbeschreibung' auf sozialem Feld heißen kann, dazu gibt es meines Wissens noch keine Untersuchungen; bezogen auf individuelles Verhalten ist hier die 'Übersprungshandlung' zu nennen: In Konfliktsituationen werden zu anderen Verhaltensmustern gehörende, hier unpassende, Bewegungen ausgeführt, um die übermäßige Spannung abzuführen

und den Körper wieder ins Gleichgewicht zu bringen (z.B. Kopfkratzen bei Verlegenheit).
Wichtig bei der Beschreibung von Krisen ist immer die Beschreibung der Interaktion, die durch die Behebung der Krise erreicht wird; das Erkennen der 'normalen' Strukturen (d.h. der Strukturen, die vom System als normal angesehen werden), ist das Ziel nonverbaler Kommunikation in der selbstreferentiellen Dimension, der 'Umweg' über die Analyse der Krisen erweist sich hierbei oft als der einfachste Weg.

Die Interaktion in organisierten Sozialsystemen, die Regulation des Miteinanders durch nonverbale Mittel ist nur dann hinreichend beschrieben, wenn alle vier Perspektiven sozialer Systeme eingenommen wurden, wenn alle vier Dimensionen 'abgearbeitet sind'.
In Studienarbeiten ist dieses oft nicht realistisch. Die Mindestanforderung ist dann, Klarheit darüber zu verschaffen, was beschrieben bzw. analysiert wird, welcher Dimension das untersuchte Verhalten zugeschrieben wird und wie die Ergebnisse mithin einzuordnen sind. Nur so kann eine - zwar mitunter beeindruckende - letztlich aber unsystematische und verwirrende Sammlung von Beobachtungen über nonverbales Verhalten vermieden werden.

Literatur:

- Siegfried Frey: Die nonverbale Kommunikation, Stuttgart 1984
- Scherer/Wallbott (Hrsg.): Nonverbale Kommunikation, Weinheim/Basel, 1984^2
- Grammer, Karl: Signale der Liebe. Die biologischen Gesetze der Partnerschaft. München 1995
- Albert E. Scheflen: Die Bedeutung der Körperhaltung in Kommunikationssystemen, in: Scherer/Wallbott (Hg.): Nonverbale Kommunikation, Weinheim/Basel, 1984^2

Spiegeln – Pacing – Leading: sprach- und bewußtseinsfreie Kommunikationsmodelle

Ein wesentlicher Beitrag der NLP-Schule zur Entwicklung der Kommunikationstheorie besteht in der Beschreibung der dynamischen Dimension von face-to-face Gesprächen in der kinästhetischen Dimension. Hier sind die Grundbegriffe: ***Pacing*, *Rapport*, *Ankern*, *Leading*.** Das Konzept hat gegenüber vielen anderen Kommunikationsmodellen den Vorteil, daß es nicht auf die menschliche Sprache und sein Bewußtsein angewiesen ist. Es ist eine Spiegelungstheorie der Kommunikation, die von Unbewußt zu Unbewußt von Körper zu Körper funktioniert.

Pacing heißt eigentlich 'nebeneinander hergehen' und dies sollte der erste Schritt bei einem Gespräch sein. Verbal, mimisch, gestisch und überhaupt durch das gesamte Verhalten versucht der NLP-geschulte Gesprächspartner auf sein Gegenüber einzugehen. Er wiederholt dessen Verhalten auf allen Ebenen, setzt es fort, verstärkt es. Wenn Rogers nur davon sprach, daß es sinnvoll ist, die Aussagen des Klienten zu paraphrasieren, so radikalisieren die NLP-Vertreter diese Einsicht und fordern eine solche Paraphrasierung auch auf dem Gebiet des nonverbalen Verhaltens.
Nach einer gewissen Zeit stellt sich durch dieses Verfahren ein guter Kontakt zwischen den Gesprächspartnern, ein 'Rapport' ein. Diese Beziehung ist, eben weil sie sich nicht nur auf den sprachlich intellektuellen Bereich bezieht, hochgradig unbewußt. (Es verlangt viel Training, um seinen Gegenüber so scharf zu beobachten, daß man tatsächlich in der Lage ist seinem Verhalten zu 'folgen'!)

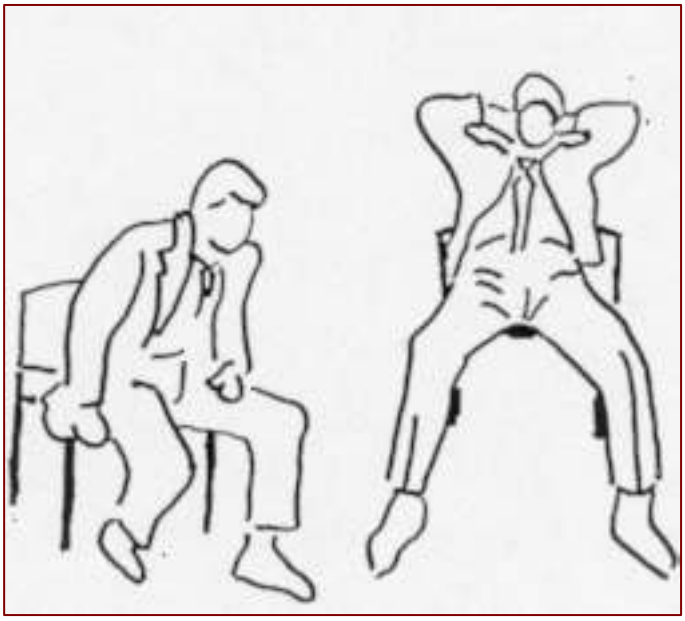
Erst wenn man auf diese Weise einen guten Kontakt hergestellt hat, kann man beginnen, seine eigenen Ideen bei dem Gesprächspartner zu **verankern**. Man verbindet kontinuierlich bestimmte körpersprachliche Signale mit bestimmten, immer gleichen sprachlichen Inhalten. Diese Idee geht auf die Experimente von Pawlow über die bedingten und unbedingten Reflexe zurück. Wenn man z.B. immer wieder, wenn man eine Theorie positiv bewertet, seine rechte Hand nach oben bewegt und immer wenn man eine Theorie kritisiert, die linke Hand bewegt, dann wird beim Gegenüber über kurz oder lang bei der Bewegung der rechten Hand Erwartung eines Gedanken geweckt, den der Sprecher positiv bewertet und bei der Bewegung der linken Hand entsprechend eine negative Bewertung.
Diese Technik wird sowohl in der Verkäuferschulung angewandt, als auch bei Desensibilisierungen: wer etwa Angst vorm Fliegen oder vor Katzen hat, der

verbindet mit äußeren Reizen bestimmte innere Zustände. Die NLP-Therapie besteht dann darin, daß er lernt, mit diesen Reizen andere Reflexe zu verbinden.
Eine gelungene Kommunikation zeichnet sich dadurch aus, daß nicht nur nebeneinander hergegangen wird und daß nicht nur ein Gesprächspartner seine Inhalte verankert, sondern daß man abwechselnd zum **Leading** übergeht. In diesem Fall werden dann die eigenen Reize vom Gegenüber wiederholt. Ohne die vorherige Herstellung eines guten Rapports scheint ein Übergang zum Führen nicht möglich!
[Es entspricht dem strategischen Grundzug des NLP, daß dieser Aspekt der Wechselseitigkeit in der Literatur selten erwähnt wird!)

Abb. 18: Wie kann sich Rapport körpersprachlich zeigen?

Ein guter Kontakt (Rapport)

Kein Rapport!



Zusammenfassung: Rapport – Pacing – Leading

Rapport Guter Kontakt

- ist sichtbar an:

hohes Maß an Harmonie in den Bewegungen der Kommunikationspartner

Pacing Angleichen oder Folgen

a) Spiegeln

- der Körperhaltung
- der Bewegungen (Gestik)
- der Mimik
- des Atemrhythmus'
- der Stimme (Tonlage, Rhythus, Lautstärke, Wortwahl...)

b) Überkreuz-Spiegeln

Indem etwa Atem oder Bewegung mit einer Bewegung eines anderen Körperteils aufgenommen wird. Z.B. jedes Mal, wenn A sich am Kinn kratzt, bewegt B den Daumen oder der Rhythmus des Sprechens wird mit Bewegungen der Fußspitze aufgenommen

c) Zeitlich versetztes Spiegeln

Indem ich z.B. Beinbewegungen von A analog, aber verspätet aufnehme

Leading Führen oder Vorangehen

Desmond Morris zum Haltungsecho

Das NLP-Konzept hat viele Väter und Mütter. Desmond Morris gehört auch dazu. Wegen der Bedeutung dieses Phänomens für jegliche Kommunikationstheorie und -analyse sei der vollständige Textabschnitt von Morris ‚Der Mensch mit dem wir leben' – Ein Handbuch unseres Verhaltens', 1981, S.126 ff. nachfolgend wiedergegeben.

"Das Haltungs-Echo"

Wie Freunde und Liebende unbewußt gleich handeln

Wenn zwei Freunde zwanglos miteinander reden, nehmen sie in der Regel ähnliche Körperhaltungen ein. Sind sie besonders eng befreundet und haben sie die gleichen Auffassungen über die gerade besprochenen Themen, dann werden ihre Körperhal-

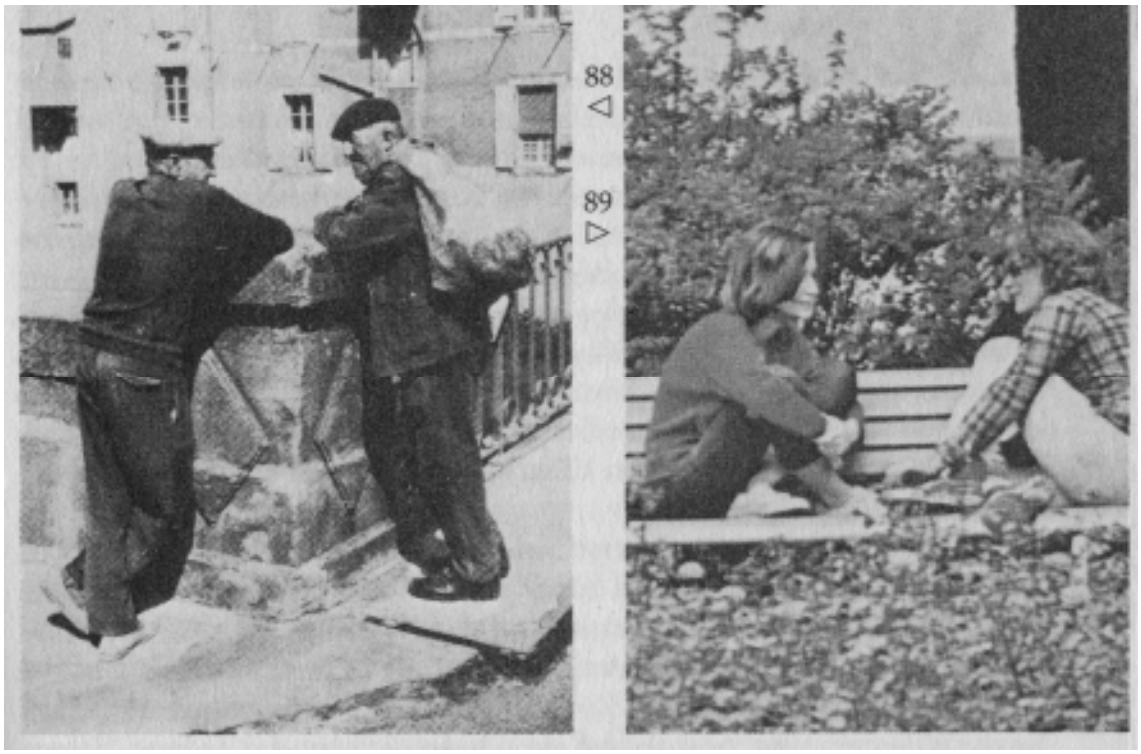
tungen noch ähnlicher, und zwar in so starkem Maße, daß man sie für gegenseitig kopiert halten könnte. Es handelt sich jedoch nicht um bewußte Imitation. Die beiden Freunde geben sich vielmehr ganz automatisch einem solchen "Haltungs-Echo" hin und finden darin unbewußt eine Art körperlichen Ausdrucks ihrer Freundschaft.

Das hat seinen Grund. Eine echte freundschaftliche Bindung ist gewöhnlich nur zwischen zwei Menschen von etwa gleichem gesellschaftlichem Status möglich. Diese Gleichheit wird in vielfältiger Weise indirekt demonstriert, aber sie wird bei persönlichen Begegnungen noch verstärkt durch gleichartige Körperhaltungen etwa der Entspanntheit oder der Anspannung. Auf diese Weise vermittelt der Körper stumm die Botschaft: "Schau her, ich bin genauso wie du!" Diese Botschaft wird unbewußt übermittelt und ebenso verstanden. Freunde fühlen sich einfach wohl, wenn sie zusammen sind (siehe auch Farbabbildung F 18, Seite 88).

Die Präzision des Haltungs-Echos kann einen erstaunlich hohen Grad erreichen. Zwei Freunde, die sich in einem Restaurant unterhalten, stützen den gleichen Ellenbogen auf den Tisch, neigen ihren Körper im gleichen Winkel vor und nicken zustimmend im gleichen Rhythmus. Zwei andere Freunde, die sich in Sesseln gegenübersitzen, kreuzen ihre Beine auf genau die gleiche Art und legen beide einen Arm in den Schoß. Wenn zwei Freunde an einer Mauer stehen und sich unterhalten, lehnen sich beide in der gleichen Haltung dagegen und stecken eine Hand in die Tasche.

Noch auffallender ist die Tatsache, daß Freunde auch im Gespräch ihre Bewegungen 'synchronisieren'. Ändert der eine seine Beinhaltung oder lehnt sich ein wenig zurück, tut es der andere auch. Zündet sich der eine Zigarette an oder trinkt etwas, dann versucht er den anderen ebenfalls dazu zu überreden. Gelingt ihm das nicht, ist er enttäuscht. Denn wenn sie nicht beide gleichzeitig rauchen oder trinken, geht ein wenig von der Gleichförmigkeit ihres Verhaltens verloren. In solchen Situationen besteht häufig der eine hartnäckig darauf, daß der andere 'mitzieht', selbst wenn offensichtlich nicht daran interessiert ist. Häufig gibt dann der andere widerstrebend nach, um den Gleichklang ihrer Handlungen aufrechtzuerhalten.

"Setz dich doch, es ist so unbequem zu stehen", ist eine häufige Aufforderung, die zu einem Haltungs-Echo führen kann. Freundesgruppen verhalten sich gewöhnlich so, daß sie Körperhaltung und Bewegungsrhythmus miteinander in Einklang bringen. Man bekommt dann subjektiv das Gefühl, daß man sich wohl fühlt.



88 Wenn Freunde zusammen sind, die gleichen gesellschaftlichen Status und ähnliche Meinungen haben, dann nehmen sie oft eine beinahe identische Körperhaltung ein. Dieses Haltungs-Echo wird hier durch ein Beispiel illustriert: Das "Echo-Anlehnen".

89 Ein weiteres Beispiel für Haltungs-Echo: Verschlungene Beine.

Dieses angenehme Gefühl kann eine einzige Person leicht dadurch zerstören, daß sie eine völlig andere Haltung einnimmt - etwa eine steif-formelle oder unruhig-ängstliche. Obwohl der Betreffende kein störendes Wort sagt, kann er so die freundschaftliche Atmosphäre eines Treffens zerstören.

Ähnlich kritisch wird die Situation bei einer sehr lebendigen Zusammenkunft von Freunden, wenn einer von ihnen lethargisch im Sessel sitzt. Die anderen werden ihn zum Mitmachen auffordern und als "Spielverderber" bezeichnen, wenn er aus irgendeinem Grund nicht will. Der Betreffende selbst hat weder etwas Negatives gesagt noch die anderen bei ihrem Tun und Treiben aktiv gestört. Er hat lediglich das Haltungs-Echo der Gruppe zerstört.

Gleiches Verhalten entspricht einer auf gleichem Status beruhenden Freundschaft; daher können überlegene Personen diesen Gleichklang dazu benutzen, einem Unterlegenen das Gefühl der Entspannung zu vermitteln. Ein Therapeut kann seinem Patienten dadurch zur Entspannung verhelfen, daß er dessen Körperhaltung bewußt kopiert. Sitzt der Patient in seinem Stuhl ruhig und leicht nach vorn gebeugt, kann

der Arzt, in ummittelbarer Nähe sitzend, eine ähnliche Haltung einnehmen. Auf diese Weise wird er raschen Kontakt zum Patienten bekommen, als wenn er selbst die typisch dominierende Stellung hinter seinem Schreibtisch einnähme.

Immer wenn ein Vorgesetzter einem Untergebenen begegnet, signalisieren beide ihre gegenseitige Beziehung durch ihre Körperhaltung. Der Untergebene kann eine solche Situation leicht manipulieren: Statt sich auf die Stuhlkante zu setzen und sich dienstbeflissen vorzubeugen, kann er sich voll zurücklehnen und seine Beine breit und bequem ausstrecken. Dadurch imitiert er sein Gegenüber mit höherem sozialem Status. Selbst wenn er sich dabei verbal höflich verhält, hinterläßt seine Haltung einen starken Eindruck, und ein Experiment in dieser Richtung sollte man sich für den Zeitpunkt unmittelbar vor seiner Kündigung bzw. Pensionierung aufheben wenn man nichts riskieren will.

Gelegentlich kann man zwei verschiedene Haltungs-Echos in der gleichen Gruppe entdecken. In der Regel hängt das mit der "Parteinahme" der einzelnen Gruppenmitglieder zusammen. Stehen drei Teilnehmer einer Diskussion vier anderen Teilnehmern gegenüber, dann bemühen sich die Mitglieder jeder Untergruppe, ihre Körperhaltung und -bewegungen aufeinander abzustimmen, und zwar so, daß sie sich deutlich von der anderen Untergruppe unterscheiden. Manchmal kann man sogar voraussagen, wann jemand in der Diskussion die Seiten wechselt, bevor der Betreffende dies mit Worten zum Ausdruck bringt: allein aufgrund der Tatsache, daß seine Körperhaltung sich derjenigen der anderen Untergruppe anzunähern beginnt. Wirkt ein Vermittler bei einer solchen Diskussion mit, wird er, um seine Neutralität zu betonen, auch eine "vermittelnde" Körperhaltung einnehmen, die Elemente aus den typischen Körperhaltungen beider Gruppe verbindet.

Neue Untersuchungen über derartige Situationen – bei denen zur Wahrnehmung auch subtilster Haltungsänderungen Zeitlupenaufnahmen gemacht wurden – haben ergeben, daß es sogar eine Art "Mikrosynchronie" ganz winziger Bewegungen gibt, die mit bloßem Auge kaum wahrzunehmen sind. Winzige, in Bruchteilen von Sekunden ablaufende Kopf-, Finger und Lippenbewegungen sowie kleinste Veränderungen der Körperhaltung erweisen sich als aufs schönste aufeinander abgestimmt, wenn zwei Menschen sich in "harmonischem" Gleichklang miteinander befinden. Die Rhythmik dieses Gleichklangs ist so außerordentlich subtil, daß man sie erst bei genauer Zeitlupenanalyse richtig wahrnimmt. Dennoch kann das menschliche Gehirn offensichtlich die allgemeine Bedeutung dieser Synchronie erfassen und reagiert darauf mit Sympathiegefühlen für die Personen, die unsere Körperhaltung spiegeln. Eine acht Jahre dauernde Untersuchung mit Zeitlupenaufnahmen von Menschen, die zwanglos miteinander plaudern, hat gezeigt, daß die Präzision beim Gleichklang der Bewegungen von Sprecher und Zuhörer so groß ist, daß sie sich innerhalb von 1/48 Sekunde vollziehen. Plötzliche, winzige Bewegungselemente setzen gleichzeitig

beim Sprecher und beim Zuhörer ein. Während der Sprecher mit seinem Körper bestimmten Worten Nachdruck verleiht, macht der Zuhörer gleichzeitig entsprechende Körperbewegungen mit. Je freundschaftlicher zwei Menschen einander gesonnen sind, desto mehr Gleichklang zeigt sich in ihrem Bewegungsrhythmus. In diesem Fall besteht das Echo jedoch mehr aus gleichem Rhythmus als aus genau gleicher Körperhaltung. Die beiden Partner kopieren nicht zwangsläufig die genauen Bewegungen des anderen, sondern eher das Tempo ihrer Darbietung. So kann beispielsweise der Sprecher zu seinen Worten Taktstock-Signale mit winzigen Kopf- und Handbewegungen geben, während der Zuhörer diesen Rhythmus durch minimale Körperbewegungen nachvollzieht. Eine wichtige Entdeckung machte man bei Filmaufnahmen von Unterhaltungen mit geistesgestörten Patienten Hier gab es kaum oder keinen Gleichklang – das Echo fehlte und mit ihm auch die Freundschaftsbeziehung. Gerade diese Tatsache trug in starkem Maße zu dem Gefühl des Fremdseins bei, wenn man mit diesen Patienten zusammentraf und mit ihnen sozialen Kontakt aufzunehmen versuchte.

In jüngster Zeit sind in der amerikanischen Umgangssprache die Ausdrücke *good vibes* und *bad vibes* aufgetaucht – wobei unter *vibes* eine Abkürzung für *vibrations* (Schwingungen) zu verstehen ist –, und es scheint, als blitze hinter diesen Ausdrücken, die beschreiben, wie gut oder schlecht man mit einem anderen auf Anhieb "warm wird", ein intuitives Verständnis des Haltungs-Echos auf, dieses unbewußten Gleichklangs kleiner und kleinster Körperbewegungen, der für den Ablauf unserer täglichen Begegnungen mit anderen Menschen von so fundamentaler Bedeutung ist."

Das Erkennen des Kundenwunsches im Blumenfachgeschäft - Eine mikroanalytische Fallstudie multimedialer Kommunikation zwischen Kunde und Floristin

(S. Meyer)

Ein Beispiel für die mikroanalytische Untersuchung nonverbalen Verhaltens

Fragestellung:

Das Hauptaugenmerk dieser Arbeit ist auf die Beobachtung und Darstellung nonverbalen Verhaltens während eines Verkaufsgespräches im Blumenfachgeschäft gerichtet. Ziel der Arbeit ist, den Einfluß des nonverbalen Verhaltens auf die Kundenwunscherkennung durch die Floristin zu ermitteln. Welche Rolle spielt nonverbales Verhalten bei der gemeinsamen Auswahl der Blumen von Floristin und Kunde?

Material:

Das Material für die vorliegende Arbeit ist die Video- und Tonbandaufzeichnung eines Verkaufsgespräches im Blumenfachgeschäft 'Wilheine' vom 23.03.1995. Personal und Betrieb sind mir persönlich bekannt. Nach kurzen Vorgesprächen, in denen ich Frau Wilheine mein Vorhaben erläuterte, war diese gerne zum "Mitspielen" bereit.

Die Videokamera (Panasonic) wurde in einem Regal im Schnittblumenbereich (SBB) des Verkaufsraumes in Augenhöhe plaziert

Nach Probeaufnahmen (der Aufnahmeradius sollte möglichst groß sein) 'lief' die Kamera etwa eine Stunde ohne Unterbrechung. (Man sollte für weitere Arbeiten unbedingt darauf achten, daß die Echtzeit des Videorekorders auf dem Filmmaterial eingeblendet ist. Die Zuordnung von Mikro- zu Makroanalyse ist dann einfacher und die Dynamik der Interaktion wird deutlicher.)

Die Kundschaft wurde bei Betreten des Geschäftes nicht auf die Videokamera hingewiesen. Auf diese Weise wollte ich 'künstliches' Verhalten aufgrund von Befangenheit oder gar völliges Ablehnen der Aufzeichnung vermeiden. KundInnen, mit denen ein Aufzeichnen des Verkaufsgespräches als 'geeignet' erschien, wurden im Nachhinein um Erlaubnis gebeten, die Aufnahmen zum Zweck einer Diplomarbeit benutzen zu dürfen. Die Frage stieß durchweg auf positive Resonanz. 'Geeignet' hieß in diesem Fall, daß sich ein Großteil des Gespräches im Aufnahmeradius der Kamera abgespielt hatte. Das übrige Datenmaterial wurde vernichtet.

Anscheinend wurde die Kamera von der Kundschaft, falls überhaupt bemerkt, sofort als Überwachungskamera akzeptiert. In einigen anderen Sequenzen des Videos (nicht des untersuchten Gespräches) wird diese Annahme deutlich.
Ein Cassettenaufnahmegerät steckte in einer Kleidertasche von Frau Wilheine; an ihrem Kragen befand sich ein kleines Mikrofon. Das Gerät wurde auf mein Zeichen hin oder nach kurzer Absprache mit Frau Wilheine eingeschaltet. Kriterium für das Einschalten des Gerätes war, ob ein längeres Verkaufsgespräch zu erwarten war und sich dieses Gespräch überwiegend im Winkel der Kamera abspielen würde (die Tonbandaufzeichnung sollte die Tonaufnahme der Videokamera ergänzen).

So schien mir z.B. der Kauf eines vorgefertigten Straußes als nicht geeignet, um nonverbale Verhaltensweisen und deren Einfluß auf das Verkaufsgespräch (insbesondere deren Einfluß auf die Kundenwunscherkennung) untersuchen zu können.

Untersuchungsverlauf:
Da die Auseinandersetzung mit dem visuellen Medium und die Analyse nonverbalen Verhaltens gleichermaßen 'Neuland' für mich bedeutete, habe ich die **Analyseart**, die zu beobachtenden **Aspekte** und das **Notationssystem** erst im Verlauf der Untersuchung festgelegt bzw. entwickelt

Makroanalyse:
Dieser erste Abschnitt der Untersuchung muß als Einstieg in die Materie 'Beobachtung nonverbalen Verhaltens' verstanden werden. Ich habe zunächst das gesamte ausgewählte Verkaufsgespräch (Dauer 3,5 Minuten) betrachtet und 'grobe' Bewegungsabläufe (z.B. 'Kunde geht einen Schritt nach rechts' oder 'Floristin wendet sich dem Kunden zu') und Blickrichtungen der Floristin und des Kunden beschrieben. Dabei dienten die verbalen Äußerungen einer Person bis zum jeweiligen Sprecherwechsel als zeitliche Einheit für die Beschreibung ihrer gleichzeitig erfolgenden Bewegungsabläufe.

Auf diese Weise ergibt sich beispielsweise folgende Zuordnung verbaler und nonverbaler Äußerungen: Während Frau Wilheine fragt: "Schönen Blumenstrauß, was Frühlingshaftes?" wechselt ihre Blickrichtung zwischen dem Kunden und den Blumen; der Kunde schaut derweil in Richtung Blumen (SBB).
Ergänzend habe ich die Transkription des Gespräches in verschiedene Phasen (z.B. Begrüßung, Wunschermittlung, Präsentation der Ware) eingeteilt.

Abb. 19: 'Leading' durch Blickorientierung

Auszüge aus einem Video eines Verkaufsgespräches im Blumenfachgeschäft

Kunde und Floristin schauen in dieselbe Richtung.

Der Kunde wendet seinen Blick in die entgegengesetzte Richtung.

Die Floristin läßt sich von der Blickorientierung des Kunden leiten, wendet ihren Kopf ebenfalls in dieselbe Richtung und schließlich sogar ihren ganzen Körper.

Durch die Beschreibung von Bewegungen und Blickrichtungen wollte ich eine Zuordnung typischer, körpersprachlicher Äußerungen zu diesen Phasen vornehmen (z.B. daß in der Präsentationsphase der Blick der Floristin überwiegend auf die Ware gerichtet ist).
Schon zu diesem frühen Zeitpunkt der Untersuchung wurde mir deutlich, daß ein verlangsamtes Abspielen des Videos für weiteres Vorgehen notwendig sein würde. Selbst bei diesen relativ 'groben' Beschreibungen der Bewegungsabläufe war die 'Informationsmenge pro Zeit' zu groß (zu viele Bewegungen innerhalb weniger Sekunden!), um mit bloßem Auge genau erkannt und anschließend festgehalten werden zu können.
Aus dieser Tatsache sind zum einen die **Aspekte** (einzelne Bewegungen bzw. bestimmtes nonverbales Verhalten) hervorgegangen, die ich beobachten wollte. (Untersuchungsdimensionen) Eine Einschränkung ihrer Anzahl erschien mir dringend notwendig, um nicht in einer Flut von zu beschreibenden nonverbalen Verhaltensweisen zu 'ertrinken'.
Zum anderen hat sich daraus die **Analyseart** ergeben, die mir zur Beschreibung dieser Aspekte vorteilhaft erschien. Mit Hilfe von Zeitlupe und Einzelbildbetrachtung hatte ich die Möglichkeit, auch kleinste Sequenzen des Materials genau zu analysieren.
Bei der Auswahl der Aspekte habe ich mich für **Schrittfolge, Blick- und Körperorientierung** entschieden. Es ist mir bewußt, daß durch diese getroffene Auswahl eine Vielzahl nonverbaler Äußerungen der untersuchten Interaktion unbeachtet bleiben würden.
Diese von mir in zweifacher Hinsicht vorgenommene Einschränkung (sowohl zeitlich als auch bezüglich der beobachteten Körperregionen) bezeichne ich als Beginn der **Mikroanalyse**.

Mikroanalyse (1. Phase)

Dieser Untersuchungsphase lag die Idee zugrunde, die einzelnen Aspekte möglichst genau zu beobachten und anschließend abzubilden. Mein Ziel war es, die Schrittfolge, die Bewegung bzw. Stellung des Oberkörpers und des Kopfes (und damit die Blickrichtung) der Personen kodiert in einer Abbildung wiederzugeben. Mit dieser Beschreibung und Abbildung wollte ich ursprünglich eine möglichst präzise Notation der untersuchten Interaktion erreichen.
Folgende Fragen standen im Mittelpunkt meiner Untersuchung:

Verlaufen die drei Aspekte bei einer Person immer gleichzeitig? (Synchronität der Fuß-, Körper- und Kopfbewegung) Gibt es Beziehungen zwischen dem nonverbalen Verhalten Frau Wilheines und des Kunden?

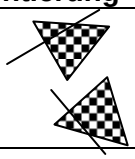
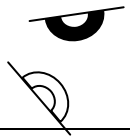
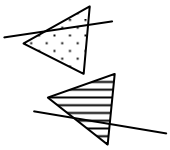
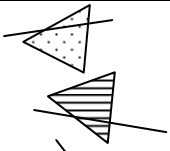
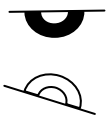
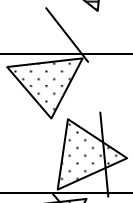
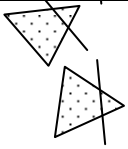
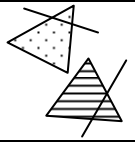
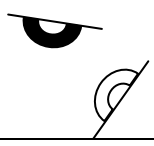
Berücksichtigt Frau Wilheine bei ihrer 'Informationssuche' für die Kundenwunscherkennung auch nonverbale 'Hinweise'? Läßt sie sich von der Blickorientierung des Kunden 'führen'? Welchen Einfluß hat ein solches "leading" auf die Erkennung des Wunsches?

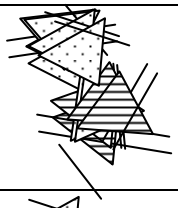
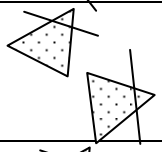
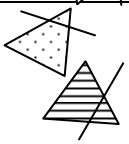
Welche der beobachteten Verhaltensweisen ist im Sinne des "NLP" 'führend'?

Könnte es sein, daß die Körperorientierung denselben 'führenden' Einfluß auf Frau Wilheine hat wie die angenommene Blickorientierung?

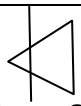
Um diesen Fragen nachzugehen, habe ich aus dem Video Sequenzen herausgesucht, von denen ich die Vermutung hatte, daß sie mir bei genauerer Untersuchung Antworten auf die oben gestellten Fragen liefern würden. Insgesamt vier Sequenzen (Szenen) dieser Art mit einer Länge von 11 - 24 Sekunden schienen mir zur eingehenden Analyse geeignet.

Abb. 20: Ausschnitt aus der Kodierung des Kundengespräches

Kopf- und Blick-orientierung	**Körper-orientierung**	**Erläuterungen**	**Verbale Äußerungen**	**Zeit**
		beide schauen in die rosige Ecke	V.: wolln wa nen bißchen was rosiges machen/	0.01.02
		V hat ihre rechte Hand auf dem Kopf, die Kopfdrehung von K dauert 0,25 sek	K.: Ich bin nen ganz Ruhiger (gleichzeitig gesprochen)	
		Kunde dreht nun auch seinen Oberkörper; V beginnt Kopf und Körper zu drehen	V.: oder	0.01.03
		V hat ihre Hand am Hinterkopf	lieber was	
		V deutet mit der Hand auf von ihr mit 'kräftigen Farben" bezeichnete Blumen	mit kräftigen	0.01.04
		V rechte Hand ruht auf dem oberen Brustbein	Farben	

		V spielt mit der rechten Hand am Kinn; ihr Blick wechselt zwischen dem Kunden und den Blumen	K.: Kräftige Farben glaube ich V.:Ja (') so schön diese Orangetöne bißchen blau	0.01.06
		V nimmt beide Hände vor dem Bauch zusammen		
		V dreht ihren Körper stärker zum Kunden	noch dazu(') K.: Machen Sie einfach	0.01.08

Legende:

Symbol	Erläuterung
 Hinterkopf Gesicht	**Kopforientierung aus der Draufsicht**: Linie = Schulterstellung Dreieck= Kopf
 	Körperorientierung aus der Draufsicht Halbkreis = Vorderseite der Person Kunde Verkäuferin
       	Blickorientierung Interaktionspartner Blumen mit kräftigen Farben rosige Ecke Dekoration im Laden Fenster

Im Anschluß an die graphische Darstellung der einzelnen Szenen sowie der Zuordnung der verbalen Äußerungen bin ich den o.g. Fragen unter Berücksichtigung der Notation explizit nachgegangen.

Ergebnisse:

Mikroanalyse

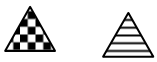
Obiger Gesprächsausschnitt stellt eine ganz erstaunliche Szene dar, die eindeutig ein 'Leading' durch die Blickorientierung des Kunden zeigt: Beide, Kunde und Floristin, schauen auf die "rosige Ecke". Frau Wilheines verbale Äußerungen beziehen sich ebenfalls auf die in diesem Moment betrachteten Blumen ("Woll'n wa 'n bißchen was Rosiges machen?"); Der Kunde wendet dann jedoch seinen Kopf zu den "kräftigen" Farben. Frau Wilheine blickt ihn kurz an, um sich dann den "kräftigen Farben" zuzuwenden und ihn zu fragen: "Oder lieber was mit kräftigen Farben?" Zusätzlich unterstreicht sie ihre Worte mit einer Handbewegung, indem sie auf die angesprochenen Blumen deutet.

Frau Wilheine führte den Kunden genau zu dem Geschäftsbereich, wohin dieser zuvor geschaut hatte. Diese Beobachtung gab mir Grund zu der Annahme, daß die Blickorientierung des Kunden eine **leitende Funktion** auf Frau Wilheine ausübt. Als 'leitend' ist die Blickorientierung des Kunden m. E. insofern einzuschätzen, als daß Frau Wilheine der Orientierung seiner Fußstellung oder seines Körpers keine Beachtung schenkt.

1. Die Bewegungen des Kopfes (und damit die Blickorientierung) einer Person gehen Bewegungen des Körpers häufig voraus
2. Die Blickorientierung des Kunden hat großen Einfluß auf den weiteren Verlauf des Gespräches, sie ist ein leitendes Element im Sinne des 'leading'.

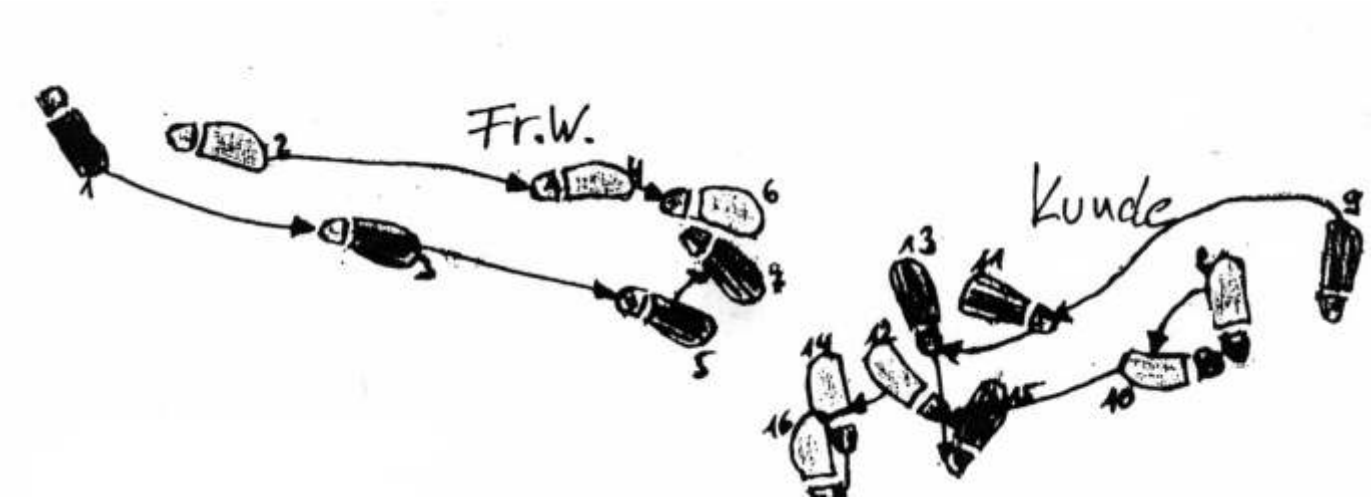
Für eine Verdeutlichung des gefundenen "leadings" habe ich eine Tabelle erstellt.

Ein "leading" durch Blickorientierung stellt sich anhand dieser Symbole z.B. folgendermaßen dar:

	Die Interaktionspartner schauen sich an.
	Eine der beiden Personen blickt Richtung "rosige Ecke". (Leading)
	Die andere Person blickt nun auch zur "rosigen Ecke". Sie hat die Blickrichtung des Interaktionspartners imitiert und sich damit im Sinne des "NLP" leiten lassen (Pacing)

Darüber hinaus bin ich bei dem Vergleich der Schrittfolgen Frau Wilheines und des Kunden zu einem überraschenden Ergebnis gekommen:
kurz nach der Begrüßung, noch während des Aufeinanderzugehens gleicht die Abfolge der Schritte jener einer Tanzanleitung (s.u.; Abb. 21).
Frau Wilheine und der Kunde gehen zunächst in synchroner Schrittfolge aufeinander zu bis sie sich in einem Abstand von ungefähr 80 cm gegenüberstehen. Kurz darauf führen sie eine Bewegung aus, die einer Drehfigur beim Tanzen gleicht. Achtet man zudem auf die Blickorientierung, so wird deutlich, daß diese Drehbewegung (beide Personen drehen ihre Körper) durch den Blick des Kunden 'initiiert' wird. Der Kunde dreht zuerst den Kopf, dann den Körper in die 'anvisierte' Richtung. Beide Personen beginnen jetzt, in die Schnittblumenecke zu gehen. Bereits hier wird deutlich, daß die beobachteten drei Aspekte (Blick- und Körperorientierung, Schrittfolge) bei einer Person nicht zwangsläufig gleichzeitig verlaufen.

Abb. 21: Schrittfolge von Kundin und Floristin bei der Begrüßung



Makroanalyse

Frau Wilheines Blick ist wesentlich öfter auf den Kunden gerichtet als dessen Blick auf sie. Der Kunde schaut Frau Wilheine lediglich während zwei kurzer Momente ins Gesicht.

In der Präsentationsphase wechselt der Blick von Frau Wilheine häufig zwischen den Blumen und dem Kunden.

Die Körperorientierung Frau Wilheines deutet häufiger in Richtung des Kunden, als dessen Körperorientierung zu ihr.

Eine Szene erscheint "krisenhaft" (vgl. Giesecke, 1988) (Kunde und Frau Wilheine stehen im SBB. Dann wendet sich der Kunde von Frau Wilheine ab und verläßt den Schnittblumenbereich. Frau Wilheine bleibt im SBB stehen.).

Das Standardwissen über Verkaufsgespräche: Anwendungsbeispiel

(Maren Niehhuis)

Kundengespräche sind eine Form der Interaktion zwischen Menschen, die einem bestimmten Zweck, dem Verkauf bzw. dem Kauf einer Ware bzw. Dienstleistung dienen. Die gängige Literatur zu diesem Thema wendet sich dabei dem Verkäufer zu. Die Fähigkeit des Verkäufers Waren und Dienstleistungen zu verkaufen soll verbessert werden. Dazu werden Ablaufschemata, Kundentypisierungen, Hinweise zur Verbesserung der verbalen Ausdrucksfähigkeit, sowie zum Teil Hinweise zum Verständnis des nonverbalen Verhaltens beschrieben. Ein Charakteristikum dieser Literatur scheint dabei zu sein, daß einerseits die Wichtigkeit des nonverbalen Verhaltens immer wieder betont wird, aber andererseits die Hinweise zum nonverbalen Verhalten oft recht schwammig formuliert werden

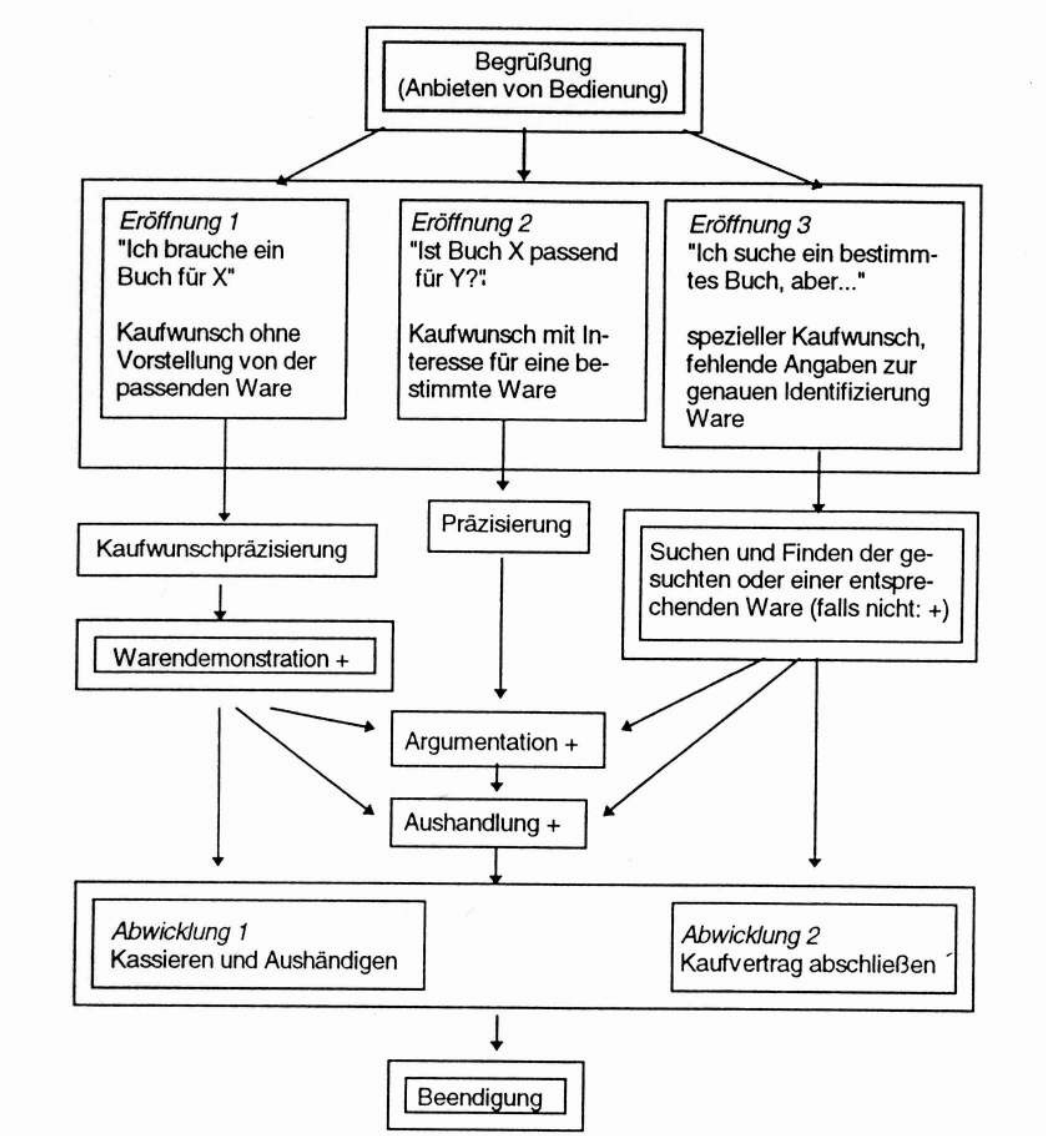
Zunächst wird daher ein Ansatz zur Beschreibung des Ablaufes von Verkaufsgesprächen vorgestellt. Er kann zur makroanalytischen Auswertung herangezogen werden.

Im weiteren werden dann die nonverbalen Beschreibungsperspektiven, die von unterschiedlichen Richtungen benutzt werden, vorgestellt.

1. Ablauf von Verkaufsgesprächen

Eine differenzierte Betrachtung des Ablaufes von Verkaufsgesprächen wurde von BRONS-ALBERT (1995) entwickelt. Der von ihr beschriebene Phasenablauf (Abb. 22) von Verkaufsgesprächen, der im wesentlichen eine Beschreibung der dynamischen Dimension ist, wurde anhand von Tonbandaufzeichnungen rekonstruiert, die in einer Buchhandlung aufgenommen wurden. Aufgrund der Natur von Tonaufnahmen wurde das nonverbale Verhalten nicht näher untersucht. Ein Teil der Untersuchung bezog sich darauf, wer an bestimmten Stellen des Ablaufs die verbale Initiative übernimmt. Für die Untersuchung der nonverbalen Kommunikation könnten diese Stellen des Ablaufes lohnend sein, sofern man annimmt, daß sich die verbale Initiative auch im nonverbalen Verhalten zeigt. Denkbar wäre hier zum Beispiel ein Leading durch denjenigen, der die Initiative übernimmt, wobei sich gleichzeitig die Frage stellen könnte: Ist die Übernahme der Initiative durch einen der Interaktionspartner schon erkennbar, bevor sie sich verbal äußert? Insofern könnte dieses Ablaufschema einen Ansatzpunkt für Untersuchungen im nonverbalen Bereich liefern.

Abb. 22: Überblick über die Phasen von Verkaufsgesprächen



Legende: doppelte Einrahmung = obligatorische Phase, einfache Einrahmung = fakultative Phase, in Klammern stehen fakultative turns.
Mehrere einfach eingerahmte Kästchen in einem großen bedeuten, daß eine der Möglichkeiten im großen Kasten obligatorisch ist.
Die "+"-Zeichen markieren Stellen im Gespräch, an denen der Kunde die Möglichkeit zu einer Beendigungs-Initiative hat. In diesen Fällen scheitert das Verkaufsgespräch.

1.1 Eröffnungsphase

Die Eröffnungsphase ist der Beginn des Verkaufsgespräches und besteht vollständig aus bis zu drei Teilschritten.

1. (Gegenseitiges) Grüßen,
2. Anbieten von Bedienung
3. Äußern eines Kaufwunsches

In Schritt 1 begrüßen sich Kunde und Verkäufer. Hier ist nicht festgelegt, wer zuerst grüßt, also die Initiative übernimmt. Fällt Schritt 1 weg und der Verkäufer bietet Bedienung an, so übernimmt er die Initiative. Das Äußern des Kaufwunsches ist dagegen kundeninitiiert.

Die weitere Entwicklung des Verkaufsgespräches ist wesentlich von dem Kaufwunschtyp des Kunden abhängig:

Eröffnung 1: Kaufwunsch ohne Vorstellung von der passenden Ware.

Eröffnung 2: Kaufwunsch mit Interesse für eine bestimmt Ware.

Eröffnung 3: spez. Kaufwunsch, fehlende Angaben zur genauen Identifikation der Ware.

Ein Beispiel für Eröffnung 1 wäre die Frage: Ich suche ein Buch/ einen Blumenstrauß für eine ältere Kollegin". Kunden mit dem Kaufwunschtyp der Eröffnung 2 interessieren sich für eine bestimmte Ware, wissen jedoch nicht genau, ob sie paßt. Ihnen fehlt zum Kauf der Ware eine bestimmte Information z.B. "kann ich eine Yucca-Palme auch in einem Zimmer mit Dachfenster aufstellen?" Die Äußerung "Ich habe neulich bei einer Nachbarin so eine Pflanze gesehen, mit so länglichen Blättern und weißen Blüten, die so ungefähr wie Margeriten ausgesehen haben", kann man Eröffnung 3 zuordnen.

1.2 Kaufwunschpräzisierungs- und Demonstrationsphase

Die fakultative Kaufwunschpräzisierungsphase beginnt mit der ersten präzisierenden Frage des Verkäufers an den Kunden. Sobald der Wunsch des Kunden hinreichend präzisiert erscheint, beginnt der Verkäufer mit der Präsentation von Waren.

Die Präzisierungsphase ist eine sehr kurze Phase, in der die Art der gewünschten Ware nur so weit präzisiert wird, daß eine Demonstration von Waren möglich erscheint. Die anschließende Demonstrationsphase dient daher häufig nicht nur der Präsentation von Waren sondern auch der weiteren Kaufwunschpräzisierung. Die Kaufwunschpräzisierung kann auch ausschließlich während der Demonstrationsphase erfolgen, ohne daß zuvor eine Kaufwunschpräzisierungsphase stattgefunden hat.

Der Übergang zwischen der Kaufwunschpräzisierungs- und der Demonstrationsphase kann sowohl durch den Kunden als auch durch den Verkäufer erfolgen. Dauert die Kaufwunschpräzisierung zu lange, so initiiert der Kunde die Demonstrationsphase, wie zum Beispiel in folgendem Gespräch (BRONS-ALBERT, 1995):

K: Guten Tag. Isch such an Kriegsroman oder son Kriegsbuch, aber en etwas Neueres.

V: Öh, Taschenbuch oder gebunden?

K: Nee, gebunden.
V: Gebunden hm hm. (8s)
K: Hier oben das, was is das?

Die Demonstrationsphase wird fast immer auf die Initiative des Kunden hin beendet. Dafür gibt es 3 Möglichkeiten: a) Der Kunde erklärt, daß ihm keine der präsentierten Waren gefällt oder daß er sich zur Zeit nicht entscheiden kann. Daraufhin geht der Kunde meist zu einer Gesprächsbeendigungsinitiative über und bedankt oder entschuldigt sich. In diesem Fall kann es zu einer Krise kommen, wenn der Verkäufer nicht auf die vom Kunden intendierte Beendigung des Gespräches eingeht, sondern weiterhin versucht Waren zu präsentieren:

"Die Kundin setzt zu einer Gesprächsbeendigungsinitiative an:
K: (5s) Jo, ich muß mir das nochmal überlegen, ich (kämpfe son bißchen)
Veronika (die Verkäuferin) reagiert auf diese Beendigungsinitiative mit einem erneuten, etwas hastigen und ungeschickten Versuch, ein Buch zu demonstrieren:
V: (schnell)/ _Dat hört sich ganz gut an, so, is. ziemlich neu, ich hab dat, ich weiß also ach nicht, wat drin
K: ja hmhm hm hm hm hm
V: steht, is also ( ) ne, is also grad ma zwei Monate erschienen_/
K: hm
Die Art der Hörersignale der Kundin während dieses turns von Veronika zeigt schon, daß sie sich nicht mehr auf diese Warendemonstration einlassen will, sie bleibt bei ihrer intendierten Gesprächsbeendigung:

K: ja gut, ich (gemurmelt)/_ ich muß das sowieso noch mit meinem Mann besprechen, (weil da die anderen ja
K: mit) _/ So schönen Dank! Wiedersehen!
V: hm Bitte!"
(BRONS-ALBERT, 1995)

Die zweite Möglichkeit zur Beendigung der Demonstrationsphase ist ebenfalls kundeninitiiert. Der Kunde gibt eine Kaufzusage für eine der präsentierten Waren, worauf der Verkäufer zur Abwicklung übergeht. Bei der dritten Möglichkeit äußert der Kunde weiterhin Interesse für die präsentierten Waren und bittet den Verkäufer um Hilfe bei der Entscheidung. In diesem Fall schließt sich an die Warendemonstration die Argumentationsphase an

1.3 Argumentationsphase

Die Argumentationsphase findet entweder nach einer Demonstrationsphase statt oder im Verlauf von Verkaufsgesprächen, in denen ein spezieller Kaufwunsch des Kunden schon in der Eröffnungsphase angesprochen wird (Eröffnung 2). In diesem Fall ist die Argumentationsphase obligatorisch. Der Verkäufer hat die Aufgabe den Kunden durch Argumentieren zum Kaufentschluß zugunsten dieses bzw. eines in Frage stehenden Artikels zu führen (auch Eröffnung 3, wenn nur eine entsprechende Ware zur Verfügung steht). Die Argumentationsphase wird durch eine Kundeninitiative beendet, und zwar durch die verbindlich Kaufzusage bzw. die Absage.

1.4 Aushandlungsphase

Diese Phase ist fakultativ und tritt auf, wenn zum Beispiel nach den Geschäftsbedingungen gefragt wird. Hier kann zum Beispiel vereinbart werden, daß entgegen der üblichen Geschäftspraxis im Fall eines Umtausches das Geld zurückgegeben wird, statt der Ausstellung eines Gutscheins über den Betrag.

1.5 Abwicklungsphase und Gesprächsbeendigungen

Die Abwicklungsphase erfolgt nach der verbindlichen Kaufzusage des Kunden, mit der das Ziel des Gespräches erreicht ist. In ihr erfolgen die Handlungen des "Kassierens" und des "Übergebens der Ware". Daneben können noch zusätzliche Aktivitäten wie "als Geschenk verpacken", "Quittung ausstellen ", u.a.m. auftreten.
Während der Abwicklung können Nebendiskurse (z.B. über das Wetter) auftreten. So kann zum Beispiel der Verkäufer während des Verpackens als Geschenk einen Nebendiskurs einleiten, um die Wartezeit für den Kunden zu verkürzen.
Auf die Abwicklung folgt nur noch die Geprächsbeendigung, in der sich Kunde und Verkäufer voneinander verabschieden.

1.6 Verkaufsgespräche ohne Warendemonstration

Die Verkaufsgespräche, die sich durch die Eröffnungen 2 und 3 ergeben enthalten keine Demonstrationsphase. Eröffnung 2: Der Kunde hat schon in der Eröffnung gesagt, daß er sich für eine bestimmte Ware interessiert und will vom Verkäufer wissen ob diese geeignet ist. In diesem Fall folgt direkt auf die Eröffnung die Argumentationsphase. Bei Eröffnung 3 fehlen dem Kunden bestimmte Informationen um eine Ware eindeutig zu identifizieren. Aufgabe des Verkäufers ist es dann mit Hilfe der Angabe des Kunden herauszufinden, um welche Ware es sich handelt.
Die hier untersuchten Verkaufsgespräche stammen aus einer Buchhandlung, in der Buchhändler dann mit Hilfe von Bibliographien herausfindet, um welches Buch es sich handelt. Es wäre denkbar, daß in einer Gärtnerei eine solche Suche auch durch

Vergleiche mit den dort befindlichen Pflanzen stattfinden kann, so daß es hier doch zu einer Art Warendemonstration kommen könnte. Das Suchen und Auffinden einer bestimmten Ware in der Buchhandlung und in einer Gärtnerei wird sich dadurch sicherlich unterscheiden. Hier zeigt sich das Phasenablaufschema für den Verkauf in Buchhandlungen möglicherweise nicht vollständig auf eine andere Branche übertragbar.

2. Analyse nonverbaler Anteile von Verkaufskommunikation

(Maren Niehhuis)

Die folgenden Darstellungen entstammen verschiedenen Literaturquellen. Aus meiner Perspektive sind die sinnvollsten die des NLP und vielleicht noch der Transaktionsanalyse. Die anderen sind der Vollständigkeit halber ebenfalls hier aufgeführt. Meines Erachtens handelt es sich hier aber um Konglomerate aus persönlichen Vorstellungen über korrekte Haltung und populärwissenschaftliche Veröffentlichungen, die sich mit Bedeutungszuschreibungen zu bestimmten Gesten und Gesichtsausdrücken beschäftigen. Die Leistungen, die diese Ansätze zur Erforschung nonverbaler Kommunikation tatsächlich erbringen, sind aber als eher gering einzuschätzen.

2.1 Aus der Sicht des NLP

Die Technik des NLP wird unter anderem auch in Verkaufstrainings angewandt.
Im Skript Wahrnehmung und Kommunikation wurde schon einmal dargestellt, daß wir in unserer Kommunikation verschiedene Wahrnehmungskanäle benutzen. Für den kinästhetischen Typ riecht eine Blume schön, während ein visueller Typ eher die schöne Farbe oder Form der Blume bewundert. Um dieses Repräsentationssystem des Gegenübers zu erkennen, können die verbalen Äußerungen und Augenbewegungen (nonverbal) herangezogen werden.
Um in einem Verkaufsgespräch einen Rapport zwischen Verkäufer und Kunden herzustellen würde ein NLP-geschulter Verkäufer das Verhalten des Kunden sowohl auf der verbalen Ebene als auch auf der nonverbalen Ebene pacen. Hat sich der Rapport eingestellt, kann die Technik des Ankerns eingesetzt werden, wobei kontinuierlich bestimmte körpersprachliche Signale (z.B. Hand heben) mit immer gleichen sprachlichen Inhalten (z.B. Lob des Produkts) verbunden werden.

2.2 Transaktionsanalyse im Verkauf

Einen weiteren Ansatz zum Verständnis von Verkaufsgesprächen bietet die Transaktionsanalyse. Die Transaktionsanalyse soll dazu beitragen, daß Verkäufer ihre Kommunikationsbeziehungen verbessern können. In der Transaktionsanalyse

werden wieder hauptsächlich die verbalen Äußerungen von Interaktionspartnern untersucht. Das körpersprachliche Verhalten gibt hier nur Hinweise auf den Ich-Zustand in dem sich ein Mensch befindet.
Ziel der Methode ist,

- sich mit dem eigenen Verhalten und den damit verbundenen Erfahrungen auseinanderzusetzen
- zu versuchen, bessere Beziehungen zu Gesprächspartner aufzubauen
- eine bewußte Veränderung ihres Verhaltens erreichen zu können
- sich freier von irgendwelchen Zwängen zu verhalten

Im Rahmen der Transaktionsanalyse wird unterstellt, daß jeder Mensch aus einem von drei Ich-Zuständen heraus kommuniziert. Die Ich-Zustände (Eltern-Ich, Erwachsenen-Ich, Kindheits-Ich beeinflussen maßgeblich das Handeln einer Person.

Beschreibung von Ich-Zuständen

Das **Eltern-Ich** (El): Regeln, Gesetze, Gebote	Das **Erwachsenen-Ich** (Er): Denken	Das **Kindheits-Ich** (Ki): Gefühl
- setzt Grenzen - gibt Rat - straft - führt - gibt Regeln an - schützt - kritisiert	- Entscheidungen treffen - Alternativen aufführen und bewerten - Informationen sammeln - Ohne Emotionen - Kümmert sich um das was am geeignetsten und nützlichsten ist	- drückt Gefühle und Empfindungen aus - liebt Spaß - ist spontan - ist neugierig - Freude - Frustrationen - Konformist - Zieht Schlüsse über sich selbst: Es geht mir gut - es geht mir nicht gut.

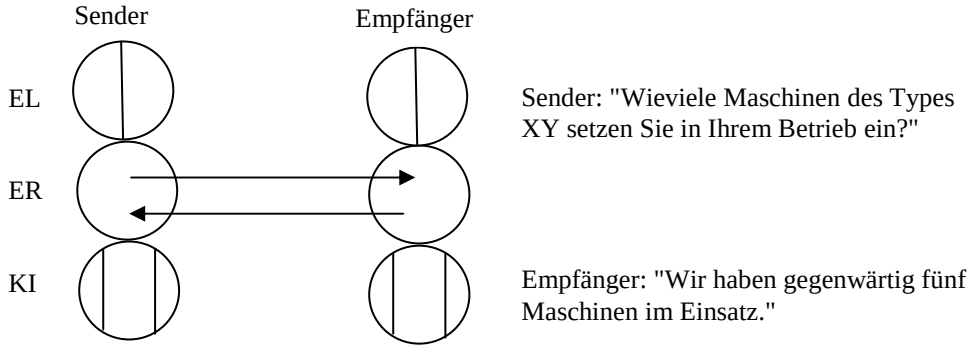
In Gesprächen werden die wechselseitigen kommunikativen Beziehungen zwischen zwei Menschen als Transaktionen bezeichnet. Dabei können sich folgende verschiedene Transaktionen ergeben:

- einfache oder parallele Transaktionen
- überkreuzte Transaktionen
- verdeckte Transaktionen

Eine parallele Transaktion liegt vor, wenn der Empfänger auf die Nachricht des Senders in dem gleichen Ich-Zustand reagiert in dem der Sender spricht. In Abb. 23

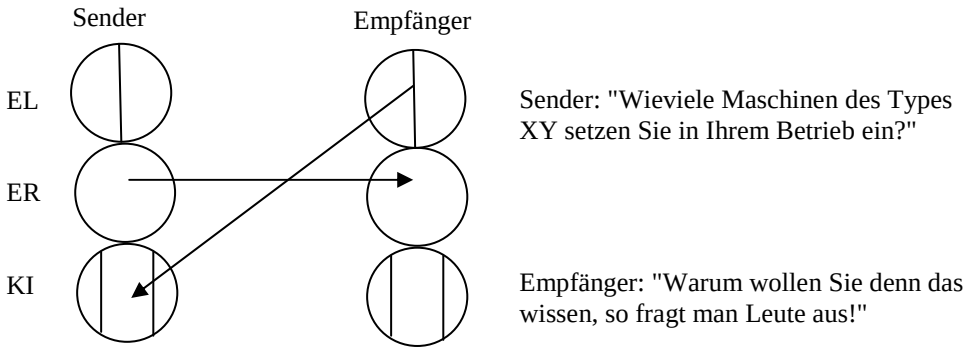
sendet der Sender aus dem Erwachsenen-Ich und erhält vom Empfänger eine Antwort aus dem Erwachsenen-Ich. Parallele Transaktionen können aus allen drei Ich-Zuständen heraus erfolgen.

Abb. 23: Parallele Transaktion



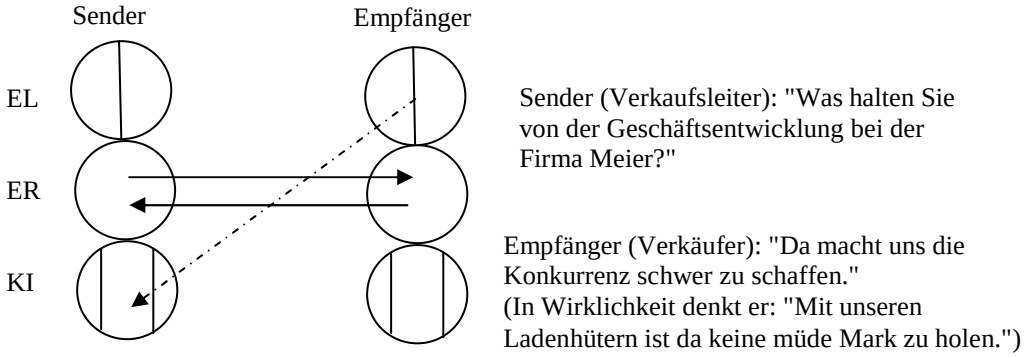
Eine überkreuzte Transaktion liegt vor, wenn Sender und Empfänger aus verschiedenen Ich-Zuständen sprechen. In Abb. 24 erhält der Sender auf seine sachliche Frage aus dem Erwachsenen-Ich eine Antwort aus dem Eltern-Ich des Gegenübers, mit dem das Kindheits-Ich des Senders angesprochen werden soll. Sender und Empfänger reden gewissermaßen aneinander vorbei, da sie sich nicht im gleichen Ich-Zustand befinden.
Überkreuzte Transaktionen, die aus dem Erwachsenen-Ich das Kindheits-Ich ansprechen sind in der Regel nicht weiterführend. Sprechen überkreuzte Transaktionen aus dem Eltern-Ich das Erwachsenen-Ich des Gesprächspartners an, so führen sie in der Regel zur Weiterführung der Transaktion. Am einfachsten laufen jedoch Gespräche ab, deren Transaktionen parallel verlaufen.

Abb. 24: Überkreuzte Transaktion



Die Verdeckte Transaktion ist dadurch gekennzeichnet, daß zwei Ich-Zustände gleichzeitig wirksam werden. Dabei wird meistens in einer Form, die als akzeptierter gilt (höflich oder irreführend), eine indirekte Mitteilung gemacht. (Abb. 25) Verdeckte Transaktionen im Gespräch zu erkennen erweist sich als schwierig.

Abb. 25: Verdeckte Transaktion



"Will man aus der Transaktionsanalyse Folgerungen für das Verkaufsgespräch ziehen so sollte folgendes berücksichtigt werden:

(1) Die Kommunikationsbeziehungen (und damit die Verkaufserfolge) werden erfolgreicher, wenn es gelingt, die Kommunikation soweit wie möglich auf der Ebene des Erwachsenen -Ichs zu vollziehen.
(2) Es sollte so schnell wie möglich im Verkaufsgespräch erkannt werden, aus welchem Ich-Zustand der Gesprächspartner argumentiert.
(3) Der Verkäufer sollt seine Äußerungen soweit wie möglich aus dem Erwachsenen-Ich-Zustand steuern (...).
(4) Verkaufsgespräche sollten grundsätzlich nur als (...) parallele Transaktionen erfolgen. (...)" (WEIS, 1989)

Zum Erkennen des Ich-Zustandes eines Gesprächspartners können sowohl sprachliche als auch nonverbale Hinweise herangezogen werden

Abb. 26: (REINEKE, 1985)

Erkennungssignale in Gespräch und Verhandlung

	Umhegendes Eltern-Ich	Strafendes Eltern-Ich	Erwachsenen-Ich	Natürliches Kindheits-Ich	Angepaßtes Kindheits-Ich
Stimme und Laute	Besorgt, tröstend, liebevoll beschwichtigend.	Herablassend, kritisierend, abkanzelnd, streng, nachdrücklich, Zungenschnalzen, Seufzen.	Sachlich, gleichmäßig, ruhig.	Hell, hoch, meist laut.	Quengelig, brüllt vor Wut, bettelt, zerknirscht, demütig.
Sprachliche Indizien	Was ist los? Ist Dir etwas passiert? Kann ich helfen? Mach Dir keine Sorgen. Alles wird wieder gut.	Schockierend! Unsinn! Armes Ding! Das weiß jeder! Du sollst nie ...! Nur so ...! Ich kann beim besten Willen nicht verstehen. Daß Du bloß nie ...!	Wie? Was? Wann? Wo? Warum? Wer? Wie sieht die Wahrscheinlichkeit aus? Ist es möglich? Auf welche Weise? Ich spreche nur für mich, nicht für andere.	Ich bin wütend auf Dich. Mensch, Klasse! Ich wünsche mir ... Ich weiß nicht ... Meine Güte, verrückt! Mist! Mensch!	Das passiert auch immer nur mir. Ich bin ein Pechvogel. Ich gewinne nie etwas. Das ist nicht fair. Alle anderen tun es auch. Komm, wir wollen. Ich will nicht.
Körperliche Indizien	Ausgestreckte Arme, die vor einem Fall oder einer Verletzung schützen, auf die Schulter klopfen, den Arm um die Schulter legen.	Sich ans Kinn fassen, sich aufblasen, immer korrekt, immer richtiges Benehmen. Zeichen von Überheblichkeit: hinter der Hand sprechen, die Hände über dem Kopf zusammenschlagen.	Entspannt, aufmerksam, Blickkontakt, hört aufgeschlossen zu, aufrechte Haltung. Zuhören mit dem Erwachsenen-Ich geht mit häufigem Wechsel des Gesichtsausdrucks, Wechsel der Blickrichtung und der Körperhaltung einher.	Ausgelassen, gespannt, läuft, tanzt, springt auf und ab, trägt die Nase hoch.	Zurückhaltend und abwartend, niedergeschlagen, überfordert, selbstbewußt, zieht andere auf, regt sich auf, ist launenhaft.

	Umhegendes Eltern-Ich	Strafendes Eltern-Ich	Erwachsenen-Ich	Natürliches Kindheits-Ich	Angepaßtes Kindheits-Ich
Gesichts-ausdruck	Besorgt, gütig, ermunternd, herzlich, glücklich.	Stirnfalten, besorgte oder mißbilligende Blicke, zusammengepreßte Lippen, vorgeschobenes Kinn, starrer Blick.	Aufmerksamer Blick, angespanntes Zuhören.	Zeigt Erregung, Überraschung, glänzende Augen, angespannter Körper, offener Mund.	Niedergeschlagene Augen, zitternde Lippen, zitterndes Kinn, nervöse Zukkungen, Schmollen, Grimassen schneiden, feuchte Augen, rot angelaufenes Gesicht.
Gesten	Arme ausstrecken, umarmen und drücken, beschützen und vor Schaden bewahren.	Erhobener Zeigefinger oder Bleistift, mit dem Fuß aufstampfen, die Arme über der Brust verschränken, die Hände in die Hüften stemmen, mit der Faust auf den Tisch klopfen, die Faust schütteln.	Sich im Stuhl nach vorne lehnen, Blickkontakt, aufmerksames und aufgeschlossenes Zuhören.	Lachen, freie Bewegung der Glieder, spielerisch.	Hände ringend, zieht sich in die Ecke zurück, hebt die Hand, wenn er etwas sagen möchte, herunterhängende Schultern, gebeugter Kopf.
Allgemeine Indizien	Güte und Besorgnis.	Verschlossenheit neuen Daten gegenüber, automatische Urteile auf der Grundlage herkömmlicher Ansichten.	Sammlung von Daten, empfindsam, aufgeschlossen, nachdenklich.	Gefühle werden geweckt und gezeigt, deuten darauf hin, daß das Kindheits-Ich eingeschaltet wurde.	Beklagt sich und erfüllt Erwartungen oder zieht sich zurück und schaltet Erwartungen anderer ganz aus.

2.3 Die Körperhaltung des Verkäufers

"Nicht nur die Kleidung, auch die Körperhaltung des Verkäufers wirkt auf den Kunden. Das Stehen auf einem Bein, Anlehnen an die Wand, gesenkter Kopf und dazu noch hängende Schultern signalisieren Passivität und Lustlosigkeit. Auch der

"Hans-guck-in-die-Luft-Blick" ermuntert den Käufer nicht, den Verkäufer anzusprechen und ihm seine Wünsche darzulegen." (FISCHER-LUDOLPH, 1993). Weiterhin gibt die Autorin den Rat die Körperhaltung mittels einer beiliegenden Anleitung zu üben. Vor dem Spiegel soll zunächst eine der oben aufgeführten negativen Körperhaltungen eingenommen werden, damit man erleben kann, wie eine solche Körperhaltung wirkt und ob man sich von seinem eigenen Gegenüber im Blumenfachgeschäft bedienen lassen würde. Danach fordert die Übung dazu auf das genaue Gegenteil zu tun:

"... Stellen sie sich gerade, beide Füße gleichmäßig belastet vor den Spiegel. Die Schultern leicht zurücknehmen, die Arme locker hängen lassen oder leicht angewinkelt, praktizieren Sie eine aufrechte gute Haltung. Den Kopf hoch, den Blick auf Ihr Spiegelbild gerichtet - jetzt noch ein Lächeln! Na wie gefallen Sie sich jetzt? Diese Person dürfte sie gerne bedienen, stimmt's?" (FISCHER-LUDOLPH, 1993).

Andere Autoren benutzen Bilder und Photos, um offene und geschlossene Körperhaltungen zu demonstrieren (LUNGERSHAUSEN U.A., 1993).

2.4 Nonverbale Hinweise zum Erkennen von Kundentypen

Eine weitere beliebte Anwendung von nonverbalem Verhalten besteht darin Kundentypen zu erkennen.

Bsp.: Der Nervöse

"Sie erkennen ihn an unruhigen, schnellen Gesten, unkonzentrierter Sprechweise, Hektik verbreitenden Verhaltensweisen. Hastiger Blick und Ungeduld." (FISCHER-LUDOLPH, 1993)

Diese Beschreibung eines nervösen Kunden läßt allerdings noch viel Interpretationsspielraum. Die einzigen etwas konkreten Hinweise zum nonverbalen Verhalten dieses Kundentypen sind hastiger Blick und schnelle Gesten. Welchen Wert diese Beschreibung tatsächlich hat läßt sich nur schwer einschätzen. Die Autorin zieht in ihren Beschreibungen von Kundentypen allerdings auch nicht konsequent für jeden Kundentypen nonverbale Verhaltensweisen heran. Den ängstlichen Kunden beschreibt sie als introvertiert und voller Komplexe. Er ist sich seiner Aussage nicht sicher. Unwillkürlich drängt sich hier die Vermutung auf, daß die Beschreibungen von Kundentypen aus dem Erfahrungsbereich der Autorin stammen und eine Art Sammlung Ihrer persönlichen Vorstellungen ist, was es denn für Kunden gibt und wie man sie beschreiben kann.

2.5. Körpersprachliche Aussagen

Ziel der Deutung von körpersprachlichen Aussagen ist, den Gesprächspartner nach Möglichkeit zu durchschauen. Für die Nutzung solcher Tabellen zur Deutung körpersprachlicher Aussagen gibt der Autor (RUHLEDER, 1991) 4 Grundbedingungen an:"

1. Keine körperlichen Leiden bei meinem Gesprächspartner
2. Es handelt sich um unterbewußte Aussagen, d.h. studieren Sie genau, ob der Gesprächspartner nicht bestimmte Aussagen absichtlich gegen Sie einsetzt.
3. Es müssen mindestens zwei körpersprachliche Aussagen zusammenkommen. (...) Die Aussagen müssen auch in die gleiche Richtung gehen. Das heißt, es kann sich genauso gut ergeben, daß durch eine positive - wie durch eine negative - körpersprachliche Aussage die gesamte Körpersprache aufgehoben wird.
4. Wir können uns nur mit Körpersprache befassen, wenn eine gewisse Streßsituation vorhanden ist: Beginn eines Verkaufsgespräches oder eine wichtige Verhandlung, Gespräch mit dem Chef usw.

Mit diesen Grundregeln des Autors kann ich persönlich nur wenig anfangen. Zum ersten weiß ich noch nicht einmal, was er mit körperlichen Leiden meint. Die zweite Bedingung scheint mir in sich widersprüchlich zu sein, denn wenn es sich um unterbewußte Aussagen handelt, wie kann der Gesprächspartner dann diese gegen mich einsetzen? Die dritte Bedingung scheint schon eher Sinn zu machen, allerdings glaube ich nicht, daß die Bedeutung von Körpersprache an sich aufgehoben werden kann, nur weil ich sie nicht einer bestimmten Richtung hin deuten kann. Den letzten Hinweis, verstehe ich ebenfalls nicht, denn wie soll ich die Körpersprache eines Gesprächspartners erfassen, wenn ich sie nur zu bestimmten Zeitpunkten erfasse und mich ansonsten überhaupt nicht dafür interessiere. Die plötzliche Beachtung der Körpersprache in Streßsituationen würde mich persönlich außerdem noch zusätzlich unter Druck setzen.

Abgesehen davon läßt der Autor auch offen, woher er sein Wissen über körpersprachliche Aussagen bezieht und erwähnt nur, daß das Gebiet der Körpersprache (Kinesik) bis vor wenigen Jahren weithin unbekannt war, aber jetzt ein absolutes "Muß" in allen Verkaufsseminaren ist.

Literatur zu Verkaufsgesprächen

Bierbaum, Georg et.al. (1993): Happy Selling. Der geniale Verkäufer, Junfermann Verlag, Paderborn.

Brons-Albert, Ruth (1995): Verkaufsgespräche und Verkaufstrainings, Westdeutscher Verlag, Opladen.

Fischer-Ludolph, Karin (1993): Florist - Gestalter und Verkäufer: Grundlagen und Training für die Verkaufspraxis, Thalcker, Braunschweig.

Reineke, Wolfgang (1985): Sicher zum Verkaufserfolg, Verlag Moderne Industrie, Landsberg am Lech.

Ruhleder, Rolf H. (1991): Verkaufstraining intensiv 4. Auflage, Taylorix-Fachverlag, Stuttgart, 1. Auflage 1984.

Weis, Hans Christian (Hg.) (1989):Verkauf, Kiehl Verlag, Ludwigshafen.

Der Raum als Kommunikationsmedium

In der amerikanischen Literatur hat sich für die Untersuchung des räumlichen Verhaltens der Menschen in den Interaktionen der Begriff 'Proxemik' durchgesetzt. Die Standardwerke zu diesem Thema hat Edward T. Hall geschrieben (The Silent Language, New York 1959; The Hidden Dimension, London 1966).
Argyle unterscheidet bei der Untersuchung von räumlichem Verhalten die interpersonelle Distanzregulierung, das Territorialverhalten und die kulturellen und persönlichen Auswirkungen des Raumes. (2005, S. 281 ff.) Alles in allem sind die meisten Dimensionen kaum theoretisch abgeleitet.
Schäfer faßt zusammen:
"Mit *Distanzverhalten* ist gemeint, in welchem Abstand sich die Personen in einem Raum zueinander befinden. Einer der ersten Forscher, die sich mit diesem Phänomen wissenschaftlich beschäftigt haben, war der Anthropologe Edward Hall. In kultur-vergleichenden Studien fand er heraus, daß zwischen den Angehörigen verschiedener Nationen große Unterschiede in ihrem räumlichen Verhalten existieren. Basierend auf empirischen Beobachtungen in Nordamerika hat Hall (1976) eine Typologie von vier Distanzzonen entwickelt. Er unterscheidet: Die intime Distanz (0 – ca. 50 cm): Diese Zone ist nach Hall geeignet für Liebesspiele, Ringkämpfe sowie zum trösten und beschützen. Jemand, der sich in dieser Zone befindet ist dem anderen so nahe, daß Berührungs-, Wärme- und Geruchswahrnehmungen möglich sind. Jemanden derart an sich heran zulassen, setzt in der Regel eine intime Beziehung und/oder großes Vertrauen voraus. Neben Liebespaaren bewegen sich vornehmlich Ehepartner, Eltern, Kinder sowie enge Freunde in dieser Distanzzone. Gesellschaftlich wird der enge Kontakt zwischen Frauen eher akzeptiert als zwischen Männern. Dringen fremde Menschen in die intime Zone ein, so wird dies als unangenehm empfunden, es entstehen Streß und zum Teil auch Aggressionen. *Die persönliche Distanz (ca. 50 cm – 1,20 m)*: In dieser Zone findet der größte Teil unserer sozialen Interaktionen statt. Die Botschaft dieser Distanz ist eine offene und neutrale Gesprächsbereitschaft. Diese Entfernung ermöglicht den Interaktionspartnern ein breites Spektrum der Wahrnehmung von individuellen Ausdrucksmerkmalen. Gleichzeitig ist aber so viel Abstand, daß das Sicherheitsbedürfnis des Gegenübers gewahrt bleibt. Die persönliche Distanz wird unterschieden in eine nahe (bis 75 cm) und eine weite persönliche Distanz (ab 75 cm). Letztere stellt den Bereich des Übergangs zwischen persönlicher Distanz und sozialer Distanz dar.

Die soziale Distanz (ca. 1,20 m – 3,50 m): Diese Zone ist den eher unpersönlichen Beziehungen, der Unterhaltung einander fremder Personen als auch geschäftlichen

und gesellschaftlichen Anlässen vorbehalten. Der große Abstand dient dem Schutz des Körpers und dem betont sachlichen Umgang untereinander. Über die große Distanz muß der Blickkontakt kontinuierlich gehalten werden, um die Interaktion nicht abbrechen zu lassen. Nicht selten trägt das Arrangement der Möbel dazu bei, die Distanz einzuhalten. *Die öffentliche Distanz (ca. 3,50 m – 7,50 m):* Dies ist die Zone für öffentliche Auftritte und sehr formale Anlässe, wie z.B. Gerichtsverhandlungen bzw. Vorlesungen. Die Möglichkeit der Interaktion zwischen den Hauptakteuren und dem Publikum ist eher beschränkt. Feine Signale können kaum wahrgenommen werden."

Abb. 27: Typen angemessenen Distanzverhaltens. Nach Hall (1966) übersetzt von SCHULTZ-GAMBARD, J.: Räumliches Verhalten. Kurseinheit 1. Fernstudienmaterialien der FernUniversität Hagen 1985 , S. 64)

DISTANZEN	ANGEMESSENE BEZIEHUNGEN UND VERHALTENSWEISEN	SENSORISCHE WAHRNEHMUNG
INTIME DISTANZ	intime Interaktionen (z.B. Lieben, Trösten) und Kontaktsportarten (z.B. Ringen)	Intensives Wahrnehmen der sensorischen Inputs durch die andere Person (Geruch, Körperwärme), Berührungen sind die primäre Kommunikationsart vor Sprache. Visuelle Wahrnehmung ist stark verzerrt.
PERSÖNLICHE DISTANZ	Interaktionen zwischen guten Freunden und kurze Gespräche zwischen Bekannten.	Weniger intensive Wahrnehmen sensorische Stimulation als in der intimen Distanz. Visuelle Wahrnehmung ist normal und ermöglicht detallierte Information. Kommunikation geht mehr über Vokalisation als über Berührungen.
SOZIALE DISTANZ	Eher unpersönlich und geschäftsmäßig Interaktionen.	Sensorische Inputs sind minimal. Informationen über visuelle Stimulation weniger detalliert und genau. Vokalisationen geschieht mit normaler Stimmintensität, Berührungen sind nicht mehr möglich.
ÖFFENTLICHE DISTANZ	Formale Interaktionen zwischen einer Person (Dozent, Staatsanwalt) und der Öffentlichkeit (Zuhörer)	Keine sensorischen Inputs. U.U. übertriebenes nonverbales Verhalten zur Kompensation mangelhafter verbaler Kommunikation, da Zwischentöne oder bestimmte Vokale Modulationen bei dieser Distanz verloren gehen

Unter ***Territorialverhalten versteht D. Morris (1981)***, die Verteidigung eines abgegrenzten Gebietes. Es werden drei Arten von Territorien unterschieden: "Das Stammes-, das Familien- und das persönliche Territorium." 183
"So wie der Hund sein 'Revier' markiert, in dem er sein Bein an bestimmten Bäumen hebt und seine 'persönliche Duftnote' hinterläßt, so verbreitet auch der Mensch überall in seinem Territorium symbolisch seine persönliche Note. Da wir aber vorwiegend auf visuelle Signale reagieren, benutzen wir diese in erster Linie." 184 Die Stammesterritorien werden z.B. durch Flaggen, Embleme, Uniformen, Marschlieder, Nationalhymnen, Zollschranken usf. abgegrenzt. Das Familienterritorium kennzeichnet man durch spezielle Möbel, Farben oder außerhalb der Wohnung durch Körbe, Handtücher usf.
Der persönliche Umraum wird durch kulturspezifisches Distanzverhalten gesichert. "Dringt ein anderer Mensch in diesen Umraum ein, fühlen wir uns bedroht. Hält er sich übermäßig weit von dieser Grenze entfernt, empfinden wir dies als Ablehnung. Daraus ergibt sich eine ganze Reihe feiner räumlicher Anpassungen, die sich in der Regel unbewußt vollziehen und meist zu tragbaren Kompromissen führen. Nur wenn ein Raum überfüllt ist, gestatten wir eine Verkleinerung unseres persönlichen Umraums." 196 Man tut in überfüllten Straßenbahnen dann einfach so, als wenn die umstehenden Personen keine Personen sondern Dinge wären. Daraus erklärt sich auch die Beobachtung, daß mit zunehmender Gruppengröße und Gedränge der soziale Kontakt nicht etwa zu- sondern eher abnimmt. "
In Wohnungen wird oftmals der persönliche 'Platz' markiert, ein bestimmter Fernsehsessel, der immer gleiche Stuhl am Eßtisch usf.
Selbstverständlich gibt es solche persönlichen Umräume auch in Geschäften und im Büro: etwa hinter dem Tresen, bzw. dem Schreibtisch. Es wäre interessant zu verfolgen, welchen Grad an Öffentlichkeit die verschiedenen 'Ecken' z.B. in einem Blumenladen haben. "

Alle Objekte unserer Umwelt können in Kommunikationen eine Funktion erlangen, Schreibtische können als Barriere dienen, die Größe von Stühlen Rederecht verleihen usf. Manche Objekte lassen sich durch körperliches Verhalten substituieren. Eine Klasse solchen Verhalten bezeichnet Morris als ***Barrieresignale***.
"Hinter einer Barriere fühlen sich die Menschen sicherer. Ist eine soziale Situation in irgendeiner Form bedrohlich, entsteht sofort das Bedürfnis, ein Hindernis zu errichten. Ein kleines Kind, das sich einem Fremden gegenübersieht, löst dieses Problem in der Regel dadurch, daß es sich hinter der Mutter versteckt und von dort verstohlene Blicke auf den Fremden wirft, um festzustellen, was dieser vorhat. Ist der Körper der Mutter nicht verfügbar, genügt auch ein Stuhl oder irgendein anderes Mö-

belstück." 201 Bei den Erwachsenen werden solche Schutz- und Fluchthandlungen nur noch symbolisch vollzogen. Wichtige Formen sind:
Kreuzen von Händen, Armen oder Beinen vor dem Körper. (Z.B. mit der rechten Hand am linken Manschettenknopf bzw. in der Handtasche, über dem linken Arm hängt hantieren.) "Interessanterweise haben Beobachtungen ergeben, daß es bei einer Begrüßungssituation höchst unwahrscheinlich ist, daß sowohl der Grüßende als auch der Begrüßte solche Gesten macht. Ohne Rücksicht auf seinen Status ist es nahezu immer der Neuankömmling, der diese Bewegung des 'Kreuzens vor dem Körper' macht, denn er ist es ja, der in das Territorium des Begrüßungskomitees eindringt." 202/204
Barrieresignale können auch Werkzeuge wie z.B. der Schreibtisch, die Handtasche, der Spazierstock u.a. sein.

Das Verhalten im Raum als Kommunikationsmedium – Fallstudie aus einem geriatrischen Krankenhaus

In einer geriatrischen Klinik sind ein Patient, der sich von einem Schlaganfall erholt, und eine Ergotherapeutin dabei, den Boden in einem Gartenstück aufzulockern und Unkräuter zu jäten. Als der Patient auf Hopfenpflanzen stößt, entwickelt sich das folgende Gespräch (hier leicht geglättet):

Patient:	*Ja das ist Hopfen/den lassen wir mal stehen*
Therapeutin:	*Ah ja? Hm*
	Woher kennen Sie den? Aus Urlaubsgebieten?
Patient:	*Aus meinem Garten (lachend) Wilder Hopfen*
Therapeutin:	*Hat sich da auch selbst ausgesät?*
Patient:	*Ja, den kriegt man kaum raus*
Therapeutin:	*Aha, aber wir sollen ihn stehen lassen/und der verzweigt sich dann durch den ganzen Garten, oder?*
Patient:	*Ja, dann sieht er wenigstens wild aus*
Therapeutin:	*Na ich weiß ja nicht*

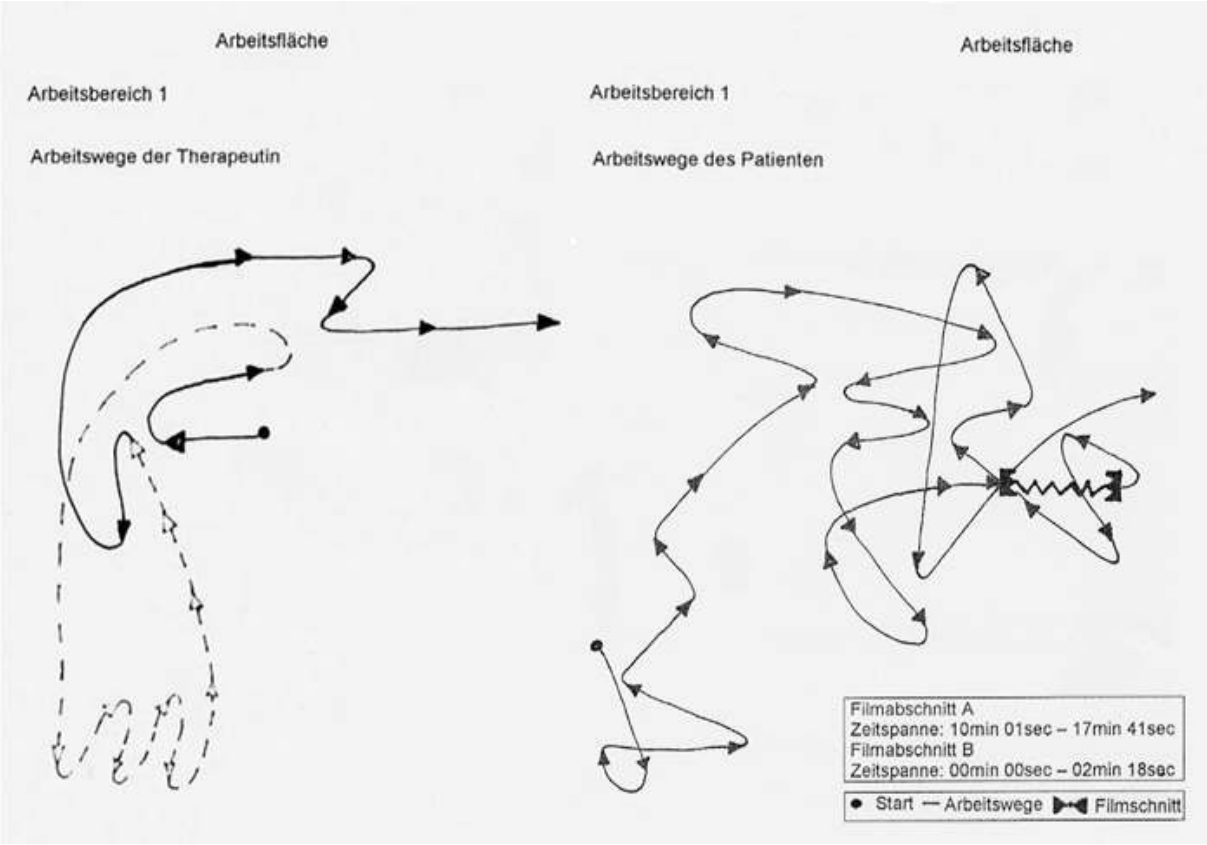
Kurze Zeit später:

Patient:	*Hier, das ist Hahnenfuß, der kommt immer wieder*
Therapeutin:	*Ah, das möchte ich jetzt gern wissen/was Hahnenfuß ist/und ich glaube, jetzt hab ich 'ne Staude ausgehackt*
Patient:	*Hier hier*
Therapeutin:	*Das ist Hahnenfuß*
Patient:	*Ja der blüht, blüht gelb*

Therapeutin: *Aha, aja und ich hab' 'ne Staude eben fast ermordet. Bin ich mir doch jetzt ziemlich sicher, da steckt noch mehr davon, die hat so'n Wurzelballen*

Nicht nur in dieser Passage, sondern auch in den meisten übrigen Redebeiträgen befaßt sich der Patient mit Wurzelunkräutern: Hahnenfuß, Hopfen und Ackerschachtelhalm.[1] Diese „starken, kräftigen und zähen“ Pflanzen sind nur schwer auszurotten. Selbst wenn man ihnen einen Schlag versetzt, sie oben abhaut, so leben sie dennoch weiter. „In der Psychodynamik des Patienten gibt es hierzu Parallelen“, heißt es in der Diplomarbeit, „indem er sich z.B. für jünger und kräftiger gibt, als er ist“ (S. 80); und weiter: „Bei der Beobachtung hinsichtlich seiner verbalen Äußerungen fällt uns auf, daß er häufig folgende Begriffe verwendet: ‚wild’ bzw. ‚wilder’ oder ‚reiner wilder’. Auch sein Arbeitsstil weicht von der Normalform ab, ist sprunghaft und unregelmäßig.“ Dies läßt sich anhand eines „Wegediagramms“ belegen, wie es die Abb. 28 wiedergibt.

Abb. 28:



[1] Refi Kahveci, Ellen Kuhnert und Frauke Thomsen: Pflanzen und gemeinsame Gartenarbeit als Medien biographischer Neuorientierung nach einem Schlaganfall - Eine Fallstudie über gartentherapeutische Arbeit in einer geriatrischen Klinik. Diplomarbeit im Fach Kommunikationslehre im Institut für Gartenbauökonomie, Fachbereich Gartenbau, Universität Hannover 1998.

Der schwarze Punkt bezeichnet den Start der Arbeit. Hier stehen Patient und Therapeutin eng beieinander. Danach umkurvt er in ‚wild rankenden' Bewegungen den Mittelbereiches des Beetes. Die Therapeutin wendet sich zunächst nach oben und jätet dann systematisch im unteren Bereich des Beetes. Auch diese Wege lassen sich als Spiegelungsphänomene deuten.

Dem wenig normgerechten Verhalten des Patienten bei der Gartenarbeit entspricht auch vieles in seinem sonstigen Leben. Trotz seiner 75 Jahre bevorzugt er Jeans, hat an der Universität ein Studium begonnen, ißt in der Mensa usf. Man kann also zumindest sagen: Der Patient verhält sich im Garten und Pflanzen gegenüber nicht anders als in seinem übrigen Leben auch, er identifiziert sich mit den Wildkräutern, die das Wilde symbolisieren, erkennt in ihnen Gemeinsamkeiten, während er sich von den Stauden eher abgrenzt, Unterschiede hervorhebt.[2]

Im Gegensatz zum Patienten hat die Therapeutin eine ausgeprägt positive Beziehung zu den Stauden. Während es ihr Freude macht, die Wildkräuter aus dem Boden zu ziehen und zu entsorgen, löst es bei ihr starke negative Affekte, ja Schuldgefühle aus, wenn sie, versehentlich, eine Staude ausreißt. Sie erlebt dies als ‚Mord' an der Pflanze.

In den Stauden erkennt sie größere Ähnlichkeiten mit ihrem Selbstbild – während umgekehrt der Patient solche Ähnlichkeiten eher in den Wildkräutern sieht. Man kann hier beispielhaft aufzeigen, wie sich der Kosmos der Pflanzenwelt für jeden konkreten Menschen differenziert – und zwar nach Kriterien der Ähnlichkeit bzw. Abgrenzung von den (psychischen) Identitätskonzepten.

Wenn es solche strukturellen Ähnlichkeiten gibt, dann kann man vermittelt über die Thematisierung der Pflanzen oder über deren Veränderung bei der Gartenarbeit zugleich Einfluß auf psychische Strukturen nehmen. Würde die Therapeutin – oder jede andere – den Hopfen herausreißen, käme dies einer Verletzung des Patienten gleich – und umgekehrt könnte ein Malträtieren der Stauden die Beziehung zur Therapeutin stören. Und weiter: Über die Arbeit mit den Pflanzen werden, wenn man die Spiegelungsbeziehungen zutreffend diagnostiziert, Veränderungen der Selbstbilder möglich. Unbeabsichtigt und wohl auch meist unbemerkt geschieht dies in unserem Alltag immer wieder. Aber man kann dieses Medium auch bewußt als

---

[2] Dies zeigt sich auch in einem Triangulationsgespräch, das eine Diplomandin im Anschluß an die Videoaufzeichnungen mit dem Patienten führte. Auf die Frage, ob er Lust gehabt habe, das Unkraut unter der Kastanie zu jäten, antwortet er: „An und für sich äh/bei meinem wilden Garten jetzt, da lass ich äh das sogenannte Unkraut äh stehen/und äh mähe mal einmal im viertel Jahr nur durch/aber hier ist der sehr gepflegt der Garten/und äh es macht den Schl Pfl (Korrektur) den Leuten Spass/sie geben sich sehr viel Mühe, es alles etwas sehr sehr gedrängt hier/sie haben mindestens hier/wenn sie so die einzelnen Teile [betrachten]/ist alles abgeschnitten/es ist ein Kultur/Kulturgarten hier/kein wilder Garten". (Anhang S. 37 f.)

Kommunikationswerkzeug einsetzen und dabei häufig durchschlagenderen Erfolg erzielen, als dies mit Worten möglich wäre.
Das weitere Verhalten der Therapeutin zeigt genau dies. Es gelingt ihr schrittweise, das Interesse des Patienten für die Stauden zu wecken und einen ökonomischen, dem Alter angepaßten Arbeitsstil zu entwickeln.
Die therapeutische Wirksamkeit von Spiegelungsphänomen liegt vor allem darin begründet, daß sie weder auf Sprache noch das Bewußtsein angewiesen sind. Sie setzen sich hinter dem Rücken der Beteiligten durch.[3] Da sie außerhalb der Reichweite sprachlicher sozialer Normierung liegen, braucht es eigentlich nicht wundern, wie vielfältig solche Spiegelungsverhältnisse sein können. Diese Komplexität haben der Alltag und leider auch die Psychologie immer wieder zu reduzieren gesucht. So gehen psychologische Studien davon aus, daß sich die Psychodynamik von Menschen in den von ihnen bevorzugten Farben ausdrückt. Es ist aber keineswegs so, daß solche Farben in allen Medien und in jeder Situation für alle Menschen oder auch nur für eine einzelne Person gleiche oder auch nur ähnliche Bedeutungen besitzen. Es gibt keine generalisierten symbolischen Bedeutungen von Farben in der Natur, nicht für soziale Gemeinschaften und nicht für den einzelnen Menschen. Jedenfalls haben wir in unseren Untersuchungen solche allgemeinen Bedeutungen nicht feststellen können. Farben sind informative Merkmale von Medien, und je nachdem, wie die Menschen die Medien für sich klassifizieren, gelangen auch die Farben in andere Bedeutungskontexte. Es kommt für die Forschung also darauf an, die individuellen Strategien zu ermitteln, nach denen Medien klassifiziert werden – und dann zu sehen, wie diese Typen mit den kognitiven Strukturen korrelieren.

---

[3] Charles A. Lewis: Green Nature, Human Nature. The Meaning of Plants in our Lives. Chicago (University of Illinois Press) 1996. Lewis spricht von unseren unbedingten Reflexen (Innate Responses) auf die Natur: “We might consider our emotional responses to nature settings as the psychic equivalent of body knowledge, something which helped us survive at a time passed, but to which we continue to respond today. Is there an ancient meaning in our love for the blazing display of fall colour, the fresh bloom of plants and the trees in the spring? Perhaps these emotional responses, too, played an important role in our survival and, like body knowledge, were locked in our genes.” Ders.: The evolutionary importance of people - plant relationships, S. 241 (vgl. Anm. 12). Lewis knüpft an die Erkenntnis dieser Zusammenhänge die folgenden Erwartungen für die Zukunft: “Understanding these ancient responses and satisfying them helps to bring our two selves - ancient and contemporary - into harmony and reduce the stress resulting from denial of basic intuitive needs.” (S. 240)

Historische Perspektiven der Nonverbal-Forschung

Aus: M.G.: Die Entdeckung der kommunikativen Welt – Studien zur kulturvergleichenden Mediengeschichte. Frankfurt 2007 S. 319 ff. Dort auch weitere einschlägige Modelle und Analysen.

Prämierung und Hierarchisierung der Medien und menschlichen Sinne als Motor der Kulturgeschichte

Bevor in die vergleichende Analyse kultureller Informationsverarbeitung am Beispiel des Umgangs mit Tanz, Rede, Schrift und anderen Informationsmedien in Ägypten, Indien und Indonesien eingestiegen wird, sollen die Grundannahmen der Prämierungsanalyse noch einmal thesenförmig zusammengefaßt werden. Dies entspricht der Anforderung an den Forscher, die eigenen Grundannahmen und Programme offenzulegen. Denn auch hinter der Datensammlung zur kulturellen Informationsverarbeitung stehen Vorstellungen über historische Veränderungsprozesse und Grundannahmen darüber, was als Entwicklung bezeichnet wird und was nicht. In gewisser Weise sind diese Thesen erst das Ergebnis von kulturvergleichenden Prämierungsanalysen. Aber sie werden eben auch als Voraussetzung genommen.

1. Obwohl alle menschlichen Kulturen multimedial, multisensuell und massiv parallel verarbeitend angelegt waren und sind, hatten bzw. haben sie doch niemals alle Sinne und Medien gleichmäßig berücksichtigt. Vielmehr erwiesen und erweisen sich die Disproportionen in der Nutzung der Sinne, der Informationsarten und Medien als wichtigster Motor für alle kulturellen Veränderungen.
2. Die verschiedenen Kulturen und historischen Epochen unterscheiden sich aus informationstheoretischer Perspektive durch die Sinne, Speichermedien, Prozessoren und Darstellungsformen, die sie bevorzugt benutzen, technisch unterstützen und reflexiv verstärken. Legt man das triadische Kommunikationsmodell zugrunde, so sind neben der informationstheoretischen Perspektive bei der kulturvergleichenden Forschung auch die Vernetzungsdimension und die ontologisch-spiegelungstheoretische Dimension zu berücksichtigen. Entsprechend unterscheiden sich die Kulturen weiterhin durch die Vernetzungsformen, die sie bevorzugen und die sie als ‚Kommunikation' auszeichnen. Drittens unterscheiden sie sich in den Spiegelungen, die sie zwischen sich und der Natur sowie innerhalb der Kultur zwischen den verschiedenen Medien zulassen und nutzen. Der prämierte Spiegel einer Kultur kann akustisch (Lautsprache, Gesang, Musik usf.), motorisch (Tanz, Sport, Handarbeit) oder optisch (Schriften, Bilder, Formen usf.) sein.

3. Da alle Kommunikationsmedien von den Menschen wahrgenommen werden müssen, damit sie zu Instrumenten der Verständigung werden können, entspricht die Auswahl (Bevorzugung, Prämierung, Hierarchisierung) bestimmter Medien immer auch der Aufwertung bestimmter menschlicher Wahrnehmungsorgane – et vice versa. Das jeweils bevorzugte Sinnesorgan, die bevorzugten Prozessoren (Verstand, Glaube, Gefühl), Speicher- und Kommunikationsmedien bestimmen auch die Theorie der Wahrnehmung, des Denkens, der Darstellung und Verständigung. Je nachdem welche Spiegelungsdimensionen kulturell bevorzugt und technisch verstärkt werden, bilden sich ganz verschiedene Konzepte von Ähnlichkeit und Wahrheit heraus.

4. Alles Neue, welches sich in Ökosystemen durchsetzt, wird prämiert, d. h. in der Wertehierarchie höher gestuft als zumindest ein anderes schon vorhandenes Element. Jede Innovation führt deshalb zum relativen Bedeutungsverlust von gegebenen Beständen: Medien, Kommunikatoren, Informationstypen. Diese Herstellung einer neuen Hierarchie verlangt in sozialen Systemen und menschlichen Kulturen Legitimationen. Dies sind in der Regel Ideologien, die über den medientheoretischen Diskurs im engeren Sinne auf religiöse, soziale und andere Bereiche hinausgreifen.

5. Die sogenannten ‚einfachen' oder ‚oralen' (‚mündlichen') Kulturen, deren soziale Differenzierung im wesentlichen an Abstammungslinien (Gentilordnung) orientiert ist, sind in einem besonderen Sinne multimediale Kulturen. Sie haben im Gegensatz zu dem, was durch die Bezeichnung ‚oral' suggeriert wird, gerade kein generelles Kommunikationsmedium ausdifferenziert und sozial prämiert – schon gar nicht in der Rede. Sie nutzen vielmehr das gesamte leibliche Verhalten des Menschen, seine Arbeitstätigkeiten, den Tanz, die Tätowierungen und vieles andere mehr als Kommunikationsmedien. Natürlich prämieren die einzelnen Stämme unterschiedliche Formen des körperlichen Ausdrucks. Bei dem einen Stamm ist es die Körperbemalung, bei anderen sind es Narben, Tanz, Gesang usf., die jeweils als Identitätsmerkmal besonders gepflegt werden – und denen deshalb auch besondere kommunikative Aufmerksamkeit zuteil wird.

Die diffuse Ganzheitlichkeit der frühen Kulturen wird im Fortgang der Geschichte durch vielfältige Selektionen aus den leiblichen Ausdrucksmöglichkeiten aufgebrochen. Die Vertreibung aus dem ‚Paradies' – als der Vision eines ganzheitlichen Körpers in symbiotischer Einheit mit der natürlichen Umwelt – bedeutet den Einbruch von Arbeitsteilung, von Rangordnungen, Wettbewerb und der Gegenüberstellung von Mensch und Natur.

6. Die (cephalen) Hochkulturen in China, Kleinasien, Ägypten, in Griechenland, in Italien und im mittelalterlichen Europa zeichnen sich durch eine zunehmende Prämierung von Sprechern (vokaler Kanal), begrifflichem Denken und visueller Erfahrungsgewinnung und -darstellung aus. Sie nutzen die Schrift ausgiebig als

Medium der Informationsverarbeitung und in der Verknüpfung mit der Rede auch als Kommunikationsmedium. Strikte Hierarchisierung der Sozialbeziehungen und bürokratische Verwaltungssysteme schaffen neue Möglichkeiten monomedialer kommunikativer Vernetzung. Ihrer absolutistischen Regierungsform entspricht das Streben nach einem Leitmedium. Polytheismus und der geringe Entwicklungsstand der technischen Infrastrukturen (und manches andere) stehen seiner Verwirklichung entgegen.

7. Den neuzeitlichen Industrienationen gelingt es, nicht nur eine klare Hierarchie zwischen den Sinnen, Speichern, Prozessoren, Darstellungs- und Kommunikationsmedien durchzusetzen und kontrafaktisch zu stabilisieren, sondern sie schaffen eine Vielzahl von Mythen und Ideologien, um diese Rangordnungen und Auf- und Abwertungen zu legitimieren. Sie zeichnen sich durch die Bevorzugung (eines bestimmten Typs) visueller Erfahrung, rationaler Prozessoren, linearer Informationsverarbeitungsprozesse, typographischer (symbolischer) Speichermedien und interaktionsfreier monomedialer Kommunikation aus. Sie haben ein technisiertes Leitmedium für die Informationsspeicherung und komplexe gesellschaftliche Vernetzungsformen ausdifferenziert. Sie setzten eine Prämie auf die Übersetzung aller Erfahrungen in das standardschriftsprachliche Medium, auf die Hierarchisierung von Simultanprozessen und die Linearisierung von Abläufen aus. Sie technisieren vorzugsweise die so prämierten Informationen und Informationsverarbeitungsprozesse.

8. Dieses Selbstverständnis von Informationsverarbeitung hat auch für die anderen Dimensionen (Vernetzung und Spiegelung) der Kommunikation Konsequenzen. So nimmt der traditionelle neuzeitlich-europäische Kommunikationsbegriff nicht die interpersonelle face-to-face-Interaktion, sondern die rückkopplungsarme Verbreitung von Informationen über die Massenmedien Druck, Radio und Fernsehen als paradigmatische Kommunikationssituation: Verständigung wird durch die Orientierung des Handelns der Individuen an gesellschaftlichen Normen erreicht. Kommunikation erscheint als Produktion und Rezeption von Nachrichten.

9. Nach mehr als 500 Jahren Ausdifferenzierung, sozialer Normierung und Technisierung dieser Form der menschlichen Informationsverarbeitung und Vernetzung scheint eine alternative Optimierungsstrategie angezeigt: Der Aufwand, den Innovationen nach dem Prinzip ‚Mehr-vom-selben' erfordern, steht in einem suboptimalen Verhältnis zum Nutzen. Viele Indizien, nicht zuletzt die Abnahme der Alphabetisierungsrate und -qualität in den Industrienationen, sprechen dafür, daß die bisherigen Hierarchien aufgelöst und neue Balancen gefunden werden müssen. Es geht also um eine Neubestimmung des Verhältnisses der Sinne, Programme, Medien usw. in der kulturellen Informationsverarbeitung. Diese wird erleichtert, wenn

allgemein deutlich wird, daß das herrschende Verhältnis nur eine Option unter vielen (gewesen) ist.

10. Eine Grundfrage gegenwärtiger Medienpolitik lautet, ob auch in Zukunft unsere Kultur auf ein einzelnes – eventuell anderes – Leitmedium setzen und damit die Hierarchisierung prämieren will oder ob das Ziel die funktional zu begründende Koexistenz verschiedener Medien sein soll. Mit diesem Problem wird sich der letzte Abschnitt dieses Buches (‚Posttypographische Bildungsideale') befassen.

Die theoretischen Annahmen über den Gang der Mediengeschichte sollen nun an einigen historischen Beispielen veranschaulicht werden.

Prämierung und Unterdrückung von Medien im alten Ägypten

Mediengeschichtliche Befunde scheinen zu belegen, daß es keine Hochkultur gegeben hat, die nicht eine klare Hierarchie zwischen den verschiedenen Informations- und Kommunikationsmedien aufgebaut hat. Dabei konnte sich keine Kultur damit begnügen, schlicht die Leistungen eines oder einiger weniger Medien in den Vordergrund zu stellen. Immer ist diese Aufwertung mit Abwertungen anderer Medien verknüpft. Ein frühes schlagendes Beispiel liefert die Verschriftlichung weiter Bereiche des kulturellen Lebens in den ägyptischen Hochkulturen. Es reichte nicht aus, visuelle Medien und schriftsprachliche Kodesysteme zu profilieren. Gleichzeitig verbot man andere konkurrierende Medien.

„Liebe die Schriften und hasse den Tanz", lehrt der ‚Oberaufseher des Amun' seinen Schüler Wentai, „dann wirst Du ein tüchtiger Beamter werden. Hänge Dein Herz nicht an das Vogeldickicht und wende dem Jagdwurfholz den Rücken zu. Schreibe bei Tag mit deinen Fingern und lies bei Nacht; mache Dir die Papyrusrolle und die Schreibpalette zu Brüdern: die sind angenehmer als Rauschtrank. Die Schreibkunst ist für den, der sie beherrscht, nützlicher als jedes Amt, angenehmer als Brot und Bier, als Kleider und als Salben, glückbringender als ein Erbe in Ägypten und als ein vornehmes Grab."[4]

In einer Schulhandschrift aus der 20. Dynastie heißt es: „Du Schreiber, sei nicht faul, sonst wirst Du sofort geduckt werden: Hänge Dich nicht an den Tanze, sonst wirst Du keinen Erfolg haben! Schreibe mit Deiner Hand und lies mit Deinem Mund und frage um Rat die, die mehr wissen als Du. […] Man lehrt sogar einen Affen das Tanzen und richtet Pferde und Falken ab."[5]

---

[4] Aus dem ‚Papyrus Lansing', einer Schulhandschrift des Neuen Reiches (um 1100 v. Chr.?). Alan Henderson Gardiner: Late Egyptian Onomastica. 3 Bände. Band 1. Oxford 1937, S. 99-116; dt. Übersetzung nach Helmuth Brunner: Altägyptische Erziehung. Wiesbaden 1957, S. 171 f.

[5] Aus dem Papyrus Anastasi III. Der Lehrer ist ein Offizier bei der Wagentruppe und „Bote des Königs in die syrischen Länder von Sile (der ägyptischen Grenzfestung) bis Jaffa" namens

Während der Tanz in den Frühkulturen, die sich in religiöser Hinsicht durch eine Vergöttlichung der Natur auszeichnen, ein unverzichtbares Medium der Kommunikation zwischen den Menschen und den Göttern ist, verliert er diese Bedeutung in dem Maße, in dem in den schriftbasierten Religionen das (geschriebene) Wort zum kommunikativen Hauptmedium aufsteigt.[6]

Die durch und im Tanz erlangte Ekstase wird nicht mehr als Ausweis gelungener Verständigung und diese als Gleichklang zwischen dem Körper des Menschen und den Rhythmen der Natur erlebt.[7] Im Tanz spiegelt sich zunehmend nicht mehr die kosmische Ordnung, sondern soziale Normen. Er wird zur Darstellung von sozialen Bedeutungen anstatt zu einem emergenten, keineswegs von der Tänzerin/dem Tänzer allein zu kontrollierenden Ereignis. Die Ausschüttung von körpereigenen Opiaten (Endorphinen), die Gefäßerweiterung, die durch rhythmische Bewegungen und Musik herbeigeführt werden, gilt es zu verhindern, eben weil sie den Willen des Menschen ‚entführen' (lat. ‚raptus'). (Abb. 22: Tanz in Griechenland, Darstellung auf einem Mosaikfußboden in Argos → nur web) So jedenfalls die Warnung des Apostels Paulus an die Korinther (2. Korinther 12). Entsprechend ist dann aus der Reflexion des Tanzes auch keine Erkenntnis mehr über den Gang der Natur bzw. das Verhalten der Gottheiten zu ziehen. Die Körperbewegung, die ursprünglich als gemeinsames Merkmal von Menschen, Tieren, Pflanzen, Wolken, Winden usf. erlebt wurde, beginnt zu einem sozialen, rein menschlichen Akt zu werden. Erst im Zuge dieser ‚Entnaturalisierung' und Sozialisierung wird der Tanz zu einem Schauspiel, einer erotischen oder ästhetischen Darstellungsleistung entsprechend geschulter Menschen. Vermutlich meint die sensible Ägyptologin Emma Brunner-Traut genau diesen Wandel, wenn sie schreibt, „daß in dem geschichtlichen Ägypten bereits die ungebrochene Einheit des Lebens verlorengegangen war […]. Schon der Ägypter dieser alten Pharaonenzeit *genoß*, *übte* den Tanz oder *führte* ihn vor."[8]

Amenemope, der Gehilfe heißt Pabas. Gardiner: Late Egyptian Onomastica, S. 23 f. 20. Dyn. Dt. Übersetzung nach Helmuth Brunner: Altägyptische Erziehung, Wiesbaden 1957, S. 172.

6 Das hat in unserer Gegenwart schließlich dazu geführt, daß manche Tanzwissenschaftler den Tanz ebensosehr durch die Worte wie durch die Bewegung konstituiert sehen. Vgl. etwa Sabine Huschka: Reflexive Begegnungen. In: Elk Franke/Eva Bannmüller (Hg.): Ästhetische Bildung. Jahrbuch Bewegungs- und Sportpädagogik in Theorie und Forschung. Band 2. Hg. v. der Kommission Sportpädagogik der Deutschen Gesellschaft für Erziehungswissenschaft (DGfE). Butzbach 2003, S. 71-91.

7 Die durch Bewegung erreichte 'ekstasis, (griech. ‚aus sich heraustreten') war beispielsweise in dem Mänadenkult positiv besetzt. Vgl. Christoph Auffarth: Kontrollverlust – Antike Bewegungskultur und antike Religion: Euripides beobachtet ein Dionysos-Ritual. In: Monika Fikus/Volker Schürmann (Hg.): Die Sprache der Bewegung. Sportwissenschaft als Kulturwissenschaft. Bielefeld 2004, S. 123-135, hier S. 133.

8 Emma Brunner-Traut: Der Tanz im alten Ägypten. Nach bildlichen und handschriftlichen eugnissen. Glückstadt/Hamburg/New York ^{3}1992, S. 81.

Alle Funktionalisierung des Tanzes für die Zwecke der Unterhaltung, der Politik oder Ästhetik setzt ein anderes Verständnis von Kommunikation voraus, als dies in den Frühkulturen zumindest für die Kommunikation zwischen den Menschen und artverschiedenen Kommunikatoren anzunehmen ist. Das Spiegelungskonzept tritt in den Hochkulturen hinter intentionalistische, sprachfixierte Konzepte der Informationsdarstellung, -verbreitung und -rezeption zurück.

Die Prämierung der Schrift im Neuen Reich ist wohlgemerkt eine Prämierung eines Informationsmediums und nicht eines Kommunikationsmediums. Schriftliche Texte eigneten sich damals schon deshalb nur eingeschränkt als Kommunikationsmedien, weil nur wenige schreiben konnten bzw. durften: „Bei den Sumerern und den Akkadiern war das *Schreiben* den Schreibern vorbehalten und wurde als ein ‚Geheimnis', ein ‚geheimer Schatz' gehütet. Selbst die Könige konnten nicht lesen und schreiben."[9] Für die Weitergabe von Informationen bleibt die Rede in Ägypten, in den griechischen und römischen Hochkulturen, im Islam und auch im europäischen Mittelalter das bevorzugte Medium. „Ein Mann ist zugrunde gegangen", verkündet eine Weisheitslehre auf altem Papyrus, „sein Leichnam ist Staub, alle seine Zeitgenossen sind zur Erde gegangen: Das Buch aber ist es, das sein Andenken weiterreicht *von Mund zu Mund*. Eine Schrift ist nützlicher als ein gemauertes Haus, als Kapellen im Westen; besser ist sie als ein wohlgegründetes Schloß, als ein Deckstein im Tempel."[10]

Die Handschrift dient der Unterstützung der Informationsverarbeitung des einzelnen Menschen, entlastet sein Gedächtnis und erweitert insoweit indirekt auch den Speicher des gesellschaftlichen Wissens. Sie dient den christlichen Mönchen und den islamischen Gläubigen als Unterstützung bei der Meditation. Die autoritativen Texte in den alten Hochkulturen „müssen auswendig gelernt werden, ehe sie als gelesen gelten".[11] Als Verbreitungsmedium wurde sie abgelehnt.[12] Die Predigt in der

---

[9] J. Goody/I. Watt/K. Gough: Entstehung und Folgen der Schriftkultur. Frankfurt/M. 1986, S. 77, weitere Belege auf S. 40 f. Daß Könige schreiben können sollten, ist freilich ein europäisches Vorurteil, daß erst in der Neuzeit Verbreitung findet. .

[10] Aus dem Papyrus Chester Beatty IV, Rückseite. Der Anfang dieses Papyrus ist verloren; es scheint sich um eine besondere Art von Weisheitslehre zu handeln. Die Handschrift stammt aus der 19. oder 20. Dynastie. Gardiner: Late Egyptian Onomastica, hier: Pap. 3rd series. Taf. 18-20, Text S. 37-44, S. 92-127. [Hervorhebung von mir, M. G.]

[11] J. Goody/I. Watt/K. Gough: Entstehung und Folgen der Schriftkultur. Frankfurt/M. 1986, S. 43, vgl. a. S. 81. „Für Situationen von begrenzter Literalität ist die Guru-Tradition charakteristisch, in welcher der Rolle des Lehrers als Wissensvermittler überragende Bedeutung beigemessen wird. In einer Verbindung mündlicher und schriftlicher Kommunikationsformen ergänzt er die Buchgelehrsamkeit durch persönliches Charisma." (S. 42)

[12] Eine Ausnahme dürfte die Kommunikation mit den Toten und teilweise auch mit den Göttern gewesen sein. Viele der rituellen Texte Ägyptens und Mesopotamiens „durften nicht von menschlichen Augen gelesen werden", weil sie in erster Linie der Kommunikation zwischen

Kirche bzw. das durch den Muezzin angeleitete Gebet blieben das bevorzugte kommunikative Massenmedium.

Dies änderte sich bekanntlich mit der Einführung des Buchdrucks im 15. Jahrhundert in Zentraleuropa. Der Buchdruck unterstützte und ersetzte nicht psychische, sondern soziale Informationsverarbeitung, und zwar im Maßstab von großen sozialen Gemeinschaften, Gesellschaften. Er ermöglichte die Parallelverarbeitung von Informationen an praktisch allen Knoten eines nationalen Netzes. Und er wurde von den islamischen wie von den katholischen Geistlichen nur wegen dieser – unkontrollierbaren – Vernetzungsmacht abgelehnt. In den islamischen Reichen ließ sich das Verbot, den Koran zu drucken – und damit die soziale Ächtung des neuen Mediums –, bekanntlich durchsetzen, die Papstkirche mußte sich arrangieren, um nicht durch die verschiedenen Reformationen weggespült zu werden. Die Konsequenzen sind bekannt: Alle Gesellschaften, die nicht das typographische Medium prämierten, wurden zur Beute der Jägerschaft ‚Industrienationen'.

Der Tanz als Leitmedium in Indien und Indonesien und seine Kodierung

Es ist aber keineswegs so, daß alle frühen Hochkulturen den Tanz ablehnten und die Schrift prämierten. Das wichtigste Gegenbeispiel sind die hinduistischen Kulturen Indiens. Spätestens seit dem 3. Jahrtausend v. Chr. bestimmt der Tanz das religiöse Leben. Shiva als zentrale Gottheit wird als der Gott des Tanzes, „archetypischer Asket und archetypischer Tänzer" dargestellt.[13] „Der indische Tanz ist körperhaft sichtbare Religion."[14] Alle kulturrelevante Information konnte, sollte und mußte getanzt werden.

Es ist klar, daß es, sobald wir genau hinschauen, kaum mehr möglich ist, ‚den' indischen Tanz zu identifizieren. Er differenziert sich nach Landschaften, Religionen, religiösen Schulen (z. B. Krishnakult) und vielem anderen mehr. Aber dies ist nicht anders, wenn wir uns mit ‚dem Buch' in der Neuzeit beschäftigen. Leitmedien zeichnen sich dadurch aus, daß sie trotz aller Differenzierungen als Einheit erlebt und beschrieben werden.

Mensch und Gott dienten und nicht der zwischen Menschen. A. Leo Oppenheim: Ancient Mesopotamia. Chicago 1964, S. 234.

[13] Heinrich Zimmer: Indische Mythen und Symbole. Schlüssel zur Formenwelt des Göttlichen. München [4]1991, S. 186, zuerst 1981.

[14] So Helmut Günther: Afrikanischer und indischer Tanz – ein Vergleich. In: Nitschke/Hans Wieland (Hg.): Die Faszination und Wirkung außereuropäischer Tanz- und Sportformen. Ahrensburg bei Hamburg 1981, S. 12-24. Weiter schreibt er: Der indische Tanz „folgt völlig anderen Gesetzen als der afrikanische und auch der europäische Tanz. Der indische Tänzer wird nicht von außen her, von einem Gott ergriffen, er findet vielmehr die Befreiung, die Vergöttlichung allein in sich selbst." (S. 17 ff.)

Kodeanalyse: Die Sprache des Körpers in der Bewegung

Während die europäischen Kulturen alle Anstrengung auf die Normierung des laut- und schriftsprachlichen Kodes legten, entwickelte Indien eine Sprache des Tanzes, der motorischen Ausdrucksformen, die ihre eigene komplizierte Lexik und Syntax besitzt.

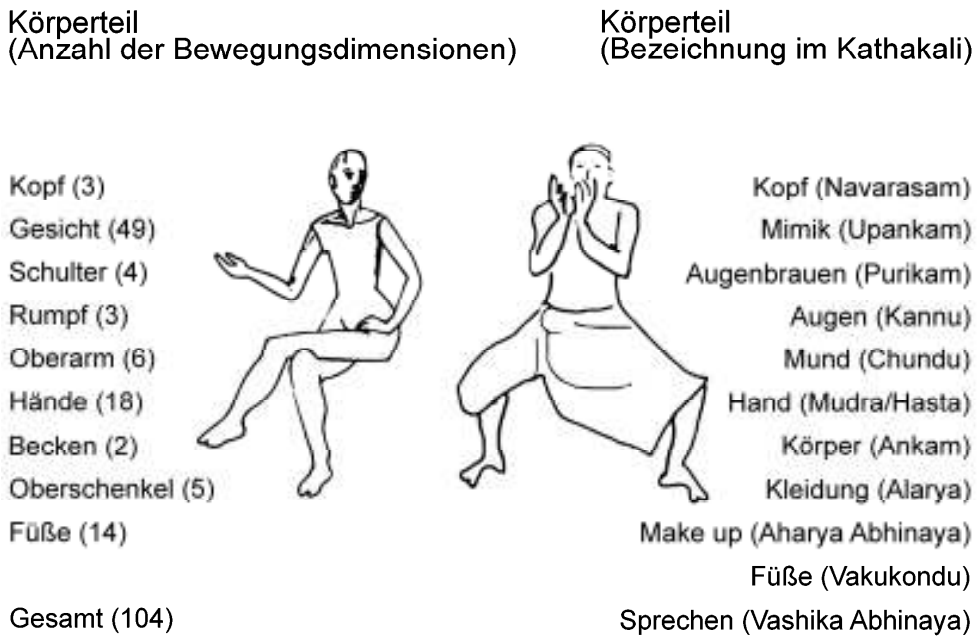


Abb. 23: Beschreibungsdimensionen des leiblichen Verhaltens in Europa und Indien[15]

Klassifikationen des leiblichen Verhaltens, wie sie heute in der Nonverbal-Forschung üblich sind, gibt es, natürlich in abgewandelter Form und mit ganz anderen Zielen, schon seit mindestens 2500 Jahren in der indischen Kultur.[16]

In Abb. 23 sind auf der linken Seite die Beschreibungsdimensionen und die Anzahl der in diesen jeweils berücksichtigten Merkmale zusammengestellt, die Siegfried Frey für die Analyse des menschlichen Verhaltens in Europa um 1980 verwendet hat.[17] Es handelt sich hier um eine in ähnlicher Weise auch von anderen Autoren in Nordamerika benutzte Skalierung.[18] Auf der rechten Seite wird die Skalierung des

---

[15] Linke Abbildungshälfte aus Siegfried Frey: Die nonverbale Kommunikation. SEL Schriftenreihe. Stuttgart 1984, S. 30 f.

[16] Vgl. Kumara P. S. Menon: A Dictionary of Kathakali. Chennai/Madras 1979; Faubion Bowers: The dance in India. New York 1967; Leela Samson/Pasricha Avinash: Der klassische indische Tanz. Stuttgart/Bonn 1987; Mandakranta Bose: Classical Indian Dancing – A Glossary. Calcutta 1970; Mohan Ichokar: Tradition of Indian Classical Dance. New Delhi 1979.

[17] Siegbert Frey: Die nonverbale Kommunikation. Stuttgart 1984 (SEL Schriftenreihe).

[18] Vgl. Paul Ekman/Wallace V. Friesen: Facial Action Coding System. Palo Alto 1978.

leiblichen Verhaltens abgebildet, wie sie in der südindischen Tradition des Kathakali-Tanzes überliefert wird.[19] Man kann beide Klassifikationen als kulturelle Selbstbeschreibungen, als Ausdruck derjenigen Medien, die in der jeweiligen Kultur für relevant gehalten werden, ansehen. Abb. 24 (→ nur web) zeigt einen Ausschnitt aus der Skalierung der ‚kannu', also der Kodierung der Augenbewegung.

Natürlich sind beim Vergleich die unterschiedlichen Anlässe zu berücksichtigen, die zu den Klassifikationen geführt haben. Dann aber bieten Vergleiche der unterschiedlich differenzierenden und differenzierten Beschreibungen des leiblichen Verhaltens einen guten Zugang zu den Medien, die in den jeweiligen Kulturen prämiert werden. Generell fällt die große Aufmerksamkeit auf, die das Gesicht und die mimischen Bewegungen in den modernen Industriestaaten Europas und Nordamerikas erfahren. Sie gelten als Hauptinformationsmedium für die Kommunikationspartner. Eine solche herausgehobene und isolierende Betrachtung des Gesichts ist für die darstellende Kunst in der indischen Geschichte nicht nachweisbar. Wir finden kaum Büsten oder Brustbilder auf den Friesen. Vielmehr steht der gesamte Körper im Zentrum, und wenn überhaupt ein Körperteil prämiert wird, dann die Hände.[20] So werden etwa in der Kathakali-Tradition in Kerala 24 ‚Mudras' (Handbewegungen) unterschieden.[21] Sie können je nach ihren Kombinationen und Kontexten unterschiedliche Bedeutungen annehmen. So kann ‚Mrigashiram' (vgl. Abb. 26a/b) beispielsweise sowohl ‚Hirsch' als auch ‚Shiwa' und ‚Jagen' bedeuten.

Sowohl von Frey als auch im Kathakali werden drei Bewegungsrichtungen der Körperteile (Kopf, Rumpf, Arme, Beine) unterschieden: die Drehung

---

[19] D. Appukuttan/Ayyappa K. Paniker: Kathakali. The Art of the Non-wordly. Bombay 1993.

[20] Es wäre eine lohnende Aufgabe, der hierarchischen Bewertung der Körperteile in der europäischen Kulturgeschichte nachzustapfen. Einen guten Einstieg „Zur Mediengeschichte der Hand" gibt Horst Wenzel (Hand-Zeichen. Zur Mediengeschichte der Hand als Datenträger. In: Moritz Csáky/Peter Stachel (Hg.): Mehrdeutigkeit. Die Ambivalenz von Gedächtnis und Erinnerung. Wien 2003, S. 197-202). Typischerweise wird die Hand als Informationsmedium verstanden, aus dem Informationen mit den Augen zu ziehen sind, letztlich also als visuelles und nicht als taktiles Medium.

[21] Als schriftliche Quelle genießt ‚Hastalakshama Deepika' die größte Autorität. Zu den Variationen in Kerala (‚Travancor State', ‚Malabar', ‚Cochin') und zu den Entsprechungen zwischen der Hastalakshama und der Natya Shastra vgl. Menon: A Dictionary of Kathakali. Im einzelnen sind dies:

1. Padakam	9. Shikaram	17. Thrpadakam
2. Mudrakam	10. Hamsasham	18. Mrigashiram
3. Kadakam	11. Anjali	19. Sarpaschrishu
4. Musthe	12. Ardhachandran	20. Vartahamanakam
5. Kartharimukam	13. Mukuram	21. Aralam
6. Shukathundam	14. Bhramaram	22. Urnanabam
7. Kabithakam	15. Suchimukam	23. Mukulam
8. Humsapaksham		16. Palavam 24. Kadakamuka

(rotational/‚churpeu'), das Seitwärts-Beugen (lateral/‚valayuka') und die Vor- und Rückwärts-Beugung (sagittal). Körperbewegung als das emergente Produkt dreier Bewegungstypen aufzufassen entspricht dem Empfinden der Tänzer und Tänzerinnen weit besser als sequentielle analytische Modelle. Die Bewegungstriade ist nur vollständig, wenn alle drei Dimensionen zusammenwirken. (Vgl. Abb. 25: Körperbewegung triadisch → nur web.) In dieser Fokussierung der Beziehung zwischen den einzelnen leiblichen Medien und der Betonung der Gleichzeitigkeit aller Bewegungen dürfte der Hauptunterschied in der Kodierung der Körperbewegung in den beiden Kulturkreisen liegen. Immer wieder betonte mein Informant, der Kathakalitänzer und -lehrer Kalamandalam Krishnakumar (Cheruthuruthi), daß die Bewegung sich nicht aus der Aneinanderreihung von ‚Positionen'/Standbildern ergibt. Häufig war es ihm unmöglich, bedeutungstragende Bewegungsabläufe zu sequenzieren und einzufrieren. Jedenfalls kommentierte er das Ergebnis regelmäßig mit dem Zusatz, daß sich Eindruck und Ausdruck nur im Vollzug der Bewegung herstellen ließen und immer der gesamte Körper (‚ankam') beteiligt sei. Die Vorstellung, der Tanz lasse sich als Abfolge von Figuren/ Gesten, als Aneinanderreihung von Standbildern begreifen, wies er ab. Trotzdem hat es eine solche analytisch-sequentielle Betrachtung des Tanzes wohl schon immer gegeben. Und sie ist in den verschiedenen Landesteilen und Schulen zu unterschiedlichen Klassifikationen gekommen.

Ziel der Normierung des Verhaltens war es unter anderem, den hinduistischen Tempeltanz so lehr- und lernbar zu machen, daß eine identische Reproduktion im Generationswechsel möglich wurde. Besonders gut überliefert ist das ‚Natyasastra' von Bharata aus dem 3. Jahrhundert unserer Zeitrechnung. Der Einsatz des leiblichen Verhaltens der Tänzer, um bei den Zuschauern bestimmte Eindrücke/ein bestimmtes Miterleben (‚Rasa') zu erzeugen, wird ‚Abhinaya' genannt.

Vier Typen des ‚Abhinaya' werden in den Texten unterschieden:

1. *‚Angika Abhinaya'*, das ist der Gebrauch des Körpers, vor allem der Hand (Geste = ‚Hasta' oder in der Ikonographie – ‚Mudra'), aber auch der Augen nach festen Regeln. (Vgl. Abb. 24 → nur web, und 26 a/b.) Die Bedeutung der einzelnen Bewegungen wird durch längeren Unterricht gelernt. Auch die Zuschauer müssen in diesen Kode einsozialisiert werden, um das tänzerische Geschehen zu verstehen. Die ‚hastas' unterscheiden sich beträchtlich von alltäglichen Gesten mit ähnlichen Wirkabsichten. Es ist also gleichsam eine Spezialsprache im Unterschied zur Alltagssprache der Bewegungen in den Dörfern.

Es wird zwischen einfachen (‚Asamyuta') und zusammengesetzten (‚Samyuta') ‚hastas' unterschieden, die festgelegte Informationen für die eingeweihten Zuschauer enthalten. Daneben gibt es noch die ‚Nritta', die im Tanz die fließenden Übergänge

zwischen den signifikanten Gesten ermöglichen, selbst aber keine bestimmte (lexikalische) Information tragen. In der ‚Natyasastra' werden 24 ‚Asamyuta', 13 ‚Samyuta' und 30 ‚Nritta hastas' unterschieden.

2. *‚Vashika Abhinaya'*, das ist der sprachliche Ausdruck.

3. *‚Aharya Abhinaya'*, das ist der Ausdruck durch Kleidung, Make-sicup und situatives Dekor.

4. *‚Sattvika Abhinaya'*, das ist der gezielte Ausdruck eines psychischen Zustandes.[22]

Abb. 26a: Mudra ‚Mrigashiram' (hier: ‚Hirsch') im Kathakali (Foto)

Abb. 26b: Schematische Darstellung des Mudra ‚Mrigashiram'/ ‚Hirsch' (nach: Menon: A Dictionary of Kathakali. Chennai/Madras ^{3}1197, S. 33)

Diese verschiedenen Haltungen und Gesten hat man auf den Friesen der Tempel in Indien von alters her in Stein gehauen. Besonders gut überdauert haben die Zeit die Figuren an den Tempeln aus der alten Candella-Hauptstadt Khajuraho. Die ältesten Friese gehen auf das 9. Jahrhundert zurück. Etwa ebenso alt ist die Darstellung der acht Haupthaltungen des Körpers im Vimalatempel auf dem Mt. Abu (wohl 1031). (Abb. 27 → nur web) Bekannt sind auch die Abbildungen der 108 Haltungen am Brihadishvara in Tanjore. Mit ihren Darstellungen von Körpern in Bewegung sind die Reliefs ein Lexikon dieser Kultur. Sie haben damit eine vergleichbare Funktion wie die Bücher im alten Europa. Sie beschränken sich auch keineswegs auf die Tradierung von Tanzfiguren, sondern bieten religiöses Wissen über die Götter, Erziehungslehren (z. B. die Hauptphasen im Leben eines ‚Jainas', ‚kalyanaka' ebenfalls im Vimalatempel auf dem Mt. Abu), Sexualaufklärung usf. Sie konnten, wie die modernen Plakate, der Information und der Ausbildung von vielen Menschen über längere Zeiträume hinweg dienen.

[22] Vgl. Paravastu H. Govindarajan: Der Gebrauch der Handgesten im klassischen indischen Kunsttanz. In: Zeitschrift für Semiotik. Band 13. 1-2. 1991, S. 55-64, hier S. 58 f.

Natürlich besitzen auch die hinduistischen Reiche handschriftliche Informationssysteme, und die großen Epen, ‚Mahabharata' (5. Jahrhundert v. Chr. mit älteren Vorläufern) und ‚Ramayana' (2. Jahrhundert n. Chr.), werden – später – aufgeschrieben. Die Manuskripte dienen aber nur als Informationsmedium für Experten. Die handschriftliche Überlieferung gilt den Brahmanen als weniger zuverlässig als die mündliche.[23] „Das aus Büchern erworbene und nicht von einem Lehrer empfangene Wissen hat in einer beratenden Versammlung keine Leuchtkraft, d. h. es ist nicht wirksam oder fruchtbar", schreibt Kumud G. Ghorye.[24] Und alles Wissen gewinnt die Leuchtkraft nur durch die Person, die es mit ihren leiblichen Medien zum Ausdruck bringt. Nicht die Rede an sich und losgelöst vom Körper, so wie sie uns heute im Rundfunk entgegenkommt, wird prämiert, sondern die multimediale *Aufführung*, der Körper im Raum.

Hauptsächliches Medium der Tradierung der großen Erzählungen – wie auch anderer Formen des kulturellen Wissens – bleibt über 2000 Jahre das synästhetische Schauspiel, Musik, Gesang und vor allem der Tanz.[25] Diesem im religiösen Kult verankerten Gesamtkunstwerk ist, im Gegensatz etwa zur Tradierung des Koran, auch die mündliche Weitergabe von Generation zu Generation untergeordnet.

---

[23] „Wie Platon haben die Brahmanen die schriftliche Überlieferung von Wissen immer als der mündlichen Überlieferung unterlegen angesehen, eine Ansicht, die von den Orthodoxen noch heute aufrechterhalten wird." Kathleen Gough: Implikationen der Literalität im traditionellen China und Indien. In: J. Goody/I. Watt/ K. Gough: Entstehung und Folgen der Schriftkultur. Frankfurt/M. 1986, S. 130.

[24] K. G. Ghorye: Preservation of learned tradition in India. Bombay 1950, S. 20; zit. n. J. Goody/I. Watt/K. Gough.: Entstehung und Folgen der Schriftkultur, S. 41.

[25] Vgl. i. d. S. Faulstich: Das Medium als Kult. Von den Anfängen bis zur Spätantike. Göttingen 1997, S. 95: „In der indischen Tradition waren bzw. sind noch heute Tanz, Musik und Schauspiel länger bzw. stärker als in den anderen Traditionen miteinander verbunden – mit dem Tanz als dominantem Prinzip." Weitere Argumente bei: Samson/Avinash: Der klassische indische Tanz; und Giovanni Calendoli: Tanz: Kult, Rhythmus, Kunst. Braunschweig 1986.

Abb. 28: Schreiberin am Tempel von Palitana; Figur (frontal)
mit der dreifach gebrochenen Körperachse

Selbst die Schreibbewegung wird zum Tanz. Welcher Kontrast zwischen der ‚Schreiberin' am Tempel von Palitana (‚Gujarat') und der steifen Haltung der ägyptischen männlichen Schreiber auf den Wänden der Tempel oder als Statuen im alten Ägypten! (Vgl. Abb. 29: Schreiber in Ägypten [Relief in der ‚Mastaba' der Prinzessin Idut, Sakkara, 5./6. Dyn.] → nur web.)

Die ägyptischen Schreiber sind Verwaltungsbeamte. Geht es um lyrischen und kreativen Schriftgebrauch, so wechselt häufig das Geschlecht in den altägyptischen Darstellungen. In weiblicher Gestalt taucht die der griechischen Muse vergleichbare Göttin der (kreativen, dichtenden, planenden) Schreibkunst Seschat auf. (Vgl. Abb. 30: Seschat als Schreiberin [Relief im Tempel von Abu Simbel] →nur web.)[26] Aber auch diese Frauengestalten erscheinen merkwürdig steif im Vergleich mit den Darstellungen der schreibenden Frauen auf den Tempelfriesen in Indien. Was in Ägypten nur als Handbewegung dargestellt und wohl auch erlebt wird, faßt der Hindu als Bewegung des gesamten Körpers auf.[27] Man muß also zwischen dem Leitmedium ‚Körper in Bewegung' und dem fragmentierten Körper unterscheiden, dessen isolierte Körperteile als Informations- und Kommunikationsmedium autonom genutzt werden können. ‚Schreiben' kann demnach als Bewegung des gesamten Körpers oder aber als nur eines Teils der Hand erlebt werden.

---

[26] Emma Brunner-Traut (Ägypten. Kunst- und Reiseführer mit Landeskunde. Stuttgart/Berlin/Köln/Mainz [5]1986, S. 96) deutet das Symbol über den Kopf der Frauengestalt als ‚Palmrippe', also als Symbol für den Schreibstoff ‚Papyrus'. Auch von der Prinzessin Idut gibt es in ihrem Grab eine Darstellung als schreibende Muse im Papyruswald.

[27] Emma Brunner-Traut: Der Tanz im alten Ägypten; Wolfgang Decker/Michael Herb: Bildatlas zum Sport im Alten Ägypten. Glückstadt 1992 (3. erw. Aufl.). 2 Bände. Leiden u. a. 1994.

Die Prämierung der nonverbalen leiblichen Ausdrucksformen schlägt sich in vielen Bereichen des sozialen Lebens nieder, unter anderem auch im Bildungswesen. So wie in unserer Kultur der Elementarunterricht im Schreiben und Lesen erfolgte, so in Indonesien und teilweise auch in Indien im Tanz und in anderen Formen der Erkundung des Körpers (Yoga). Auf Bali ist der Tanz bis heute ein Grundschulfach mit erheblichem sozialen Prestige.

Ökosystemanalyse

Wenn man Kulturen als Ökosysteme betrachtet, dann bedeutet die Übernahme von Kommunikationsformen oder Medien aus der einenKultur in die andere nur in seltenen Grenzfällen eine bloße Addition. Die ‚neuen' Medien erhalten ihre ‚Feldwerte' gemäß dem vorgefundenen Netzwerk. So können Medien, die von einem außenstehenden Betrachter aufgrund ihrer materiellen Beschaffenheit (ontologische Dimension) zunächst als identisch wahrgenommen werden, in zwei verschiedenen Kulturen ganz unterschiedliche Speicher- und Vernetzungsfunktionen erfüllen und damit auch unterschiedliche Bedeutungen erlangen. Dieser Vorgang und der dahinterliegende Kampf zwischen Medien und Kodesystemen lassen sich geradezu exemplarisch an der Übernahme der hinduistischen Tanztradition durch die mohammedanischen Reiche auf Java zeigen.

In den hinduistischen Großreichen des indischen Subkontinents konnten, wie wir sahen, Schrift und Buch kaum den Tanz und den Körper als kulturelle Informationsspeicher ersetzen. Die Geschichte der Menschen wird weiter getanzt und plastisch auf den Friesen der Tempel ausgestellt. Die Transformation dieser Form einer getanzten Historiographie in die islamischen Reiche Indonesiens erfolgte dann nicht (nur) als ‚Umschreiben' von Mythen, sondern auch als Verändern des choreographischen und bildhauerischen Kodes. Die Tiefe der Reliefs der Steinmedien nimmt ab. (Vgl. Abb. 31a/b.) Die Bewegung verflacht, wird formalisiert und in eine Ebene gebracht, so daß sie als *Ornament* betrachtet und z. B. relativ verlustarm in Schattenfiguren übersetzt werden kann.[28] Die Bewegung wandert aus dem dreidimensionalen Raum auf die zweidimensionale seidene oder baumwollene Projektionsfläche. Wahrnehmbar ist – im vollen Sinne des Wortes – nur noch der

[28] An dieser Stelle ließen sich Überlegungen zur Rolle des Ornaments aus kommunikations- und medientheoretischer Sicht anschließen. Ornamente haben ähnlich wie die Standardsprache transmedialen Charakter. Es scheint so zu sein, daß diese Art von Kode beim Wechsel des materiellen Trägermediums häufig aus dem Vorder- in den Hintergrund (bzw. aus dem Hinterin den Vordergrund) tritt und damit seine Funktion ändert. Generell leisten Ornamente einen wichtigen Beitrag zur Verknüpfung unterschiedlicher Medien, z. B. im Rahmen von architektonischen Gesamtkunstwerken. Zur gestaltpsychologischen Deutung des Ornaments. Vgl. Gombrich: Ornament und Kunst. Schmuckbetrieb und Ordnungssinn in der Psychologie des dekorativen Schaffens. Stuttgart 1952, zuerst Oxford 1979.

Schatten der Körper und Bewegungen. (Vgl. Abb. 32: Schattenfiguren, Yogjakarta [Java] nur → web.) Zum tänzerischen Ideal wird es dann folgerichtig, die Körperbewegungen jeweils auf eine Ebene zu reduzieren, entweder sagittal oder lateral. Dies ist ein Beispiel für die Wechselwirkung zwischen den Medien.
Die traditionellen Rollen der Heldenepen bleiben zwar im wesentlichen bestehen, die weiblichen Rollen werden jedoch von männlichen Tänzern übernommen. Die Anpassung des Mediums an die Grundwerte des Korans führen zu einer Stilisierung auch des Gesichtsausdrucks der nun ausschließlich männlichen Tänzer. Die menschliche Mimik wird zum Ornament, das am besten durch Masken inszeniert wird. Die Erstarrung der Mimik zur Maske und die Kodifizierung des Ausdrucks auf den Masken bedeuten weitere Schritte auf dem Weg von der Prämierung der Körperbewegung hin zur Prämierung visuell erfahrbarer Gestalten.

Abb. 31a: Tänzerin in Rhomben-position, Basrelief, Prambanantempel, Java

Abb. 31b: Spannung aufbauende Tänzerin, Basrelief, Prambanan-tempel, Java

Auswahlbibliographie

Die meiste Literatur zur nonverbalen Kommunikation steht im Dienste der Beantwortung psychologischer, ethnologischer, ethologischer, soziologischer oder praktischer Fragen (Verkaufstraining). Explizit kommunikationswissenschaftliche Analysen und erst recht entsprechende Grundlagenforschung sind Mangelware.
Nachdem der Boom in den 70er Jahren, der wesentlich durch die damals neuen Videotechniken provoziert wurde, ein offenbar unbefriedigendes Aufwand-Nutzen Verhältnis bescherte, liefen die Forschungen zur nonverbalen Kommunikation auf Sparflamme. Mit neuen elektronischen Sensoren und Modellierungsmöglichkeiten (motion/eye tracking) scheint jetzt wieder neues Interesse geweckt zu sein. Diese Literatur ist hier nicht berücksichtigt, weil wir die technische Ausstattung, die zur Nutzung der beschriebenen Methoden erforderlich sind, mit Ausnahme de motion tracking software des Systems eycon nicht zur Verfügung haben.

Bibliographie (alt!) in Stefan Mayer/M. Weber: Bibliographie zur linguistischen Gesprächsforschung. Hildesheim/NewYork 1983 (Olms), S. 68-69.

Argyle, Michael: Körpersprache & Kommunikation : das Handbuch zur nonverbalen Kommunikation. Paderborn 2005. (mit neuerer Bibliographie) (engl.: Bodily Communication. London 1975)

Ders.: Social interaction. New Brunswick 2007.

Argyle, M./ Dean, J.: Eye contact, distance and affiliation. In: Sociometry 1965, 28, S. 289-304.

Argyle, M./Lefebvre, L./Cook, M.: The meaning of five patterns of gaze. In: European Journal of Social Psychologie 1974, 4, S. 125-136.

Argyle, M./Trower, P.: Signale von Mensch zu Mensch. Die Wege der Verständigung. Weinheim und Basel 1981.

Birdwhistell, R. L.: Kinesics and Context. Harmondsworth 1971. (bestellt)

Ders.: Kinesik. In: Scherer/Wallbott 1984, S. 192.

Birkenbihl, Vera F.: Signale des Körpers: Körpersprache verstehen. 9. Aufl. München/Landsberg am Lech 1994, mvg.body.

Conen, Horst: Die Kunst, mit Menschen umzugehen. Ein Ratgeber mit Übungen für erfolgreiche Kommunikation und Körpersprache. Köln (Du Mont) 1991.

Cranach/Vine: Social communication and movement. London 1973.

Duncan, Starkey/Fiske, D. W.: Face-to-Face Interaction. Hillsdale (Erlbaum) 1977.

Eibl-Eibesfeldt, Irenäus: Die Biologie des menschlichen Verhaltens. Grundriss der Humanethologie. München 1995[3] (zuerst 1984).

Ders.: Grundriss der vergleichenden Verhaltensforschung – Ethologie. München 1999[8].

Ekman, Paul/Friesen, Wallace V.: Facial Action Coding System. Palo Alto (Consulting Psychologists Press) 1978.

Ekman, Paul/Friesen, Wallace V./Ellsworth, Phoebe: Gesichtssprache: Wege zur Objektivierung menschlicher Emotionen. Wien (Böhlau) 1974.

Fast, Julius: Körpersprache. Reinbek 1979 (engl. Body Language, 1970).

Flach, A./Lindner, G.: Die Rolle der Pupillengröße bei der Wahrnehmung von Personen. In: Zeitschrift für experimentelle und angewandte Psychologie 1979, Band XXVI, Heft 3, S. 436-447.

Frey, S.: 'Die nonverbale Kommunikation'. Stuttgart 1984, S. 30/31, SEL Schriftenreihe.

Giesecke, M.: Instruktionssituationen in Sozialisationsinstitutionen... In: Hans-Georg Soeffner (Hg.): Interpretative Verfahren in den Sozial- und Textwissenschaften, Stuttgart 1979, S. 38-64.

Grammer, Karl: Signale der Liebe. Die biologischen Gesetze der Partnerschaft. München 1995.

Hall, Edward T.: A System for the Notation of Proxemic Behavior. In: American Anthropologist, Bd 65, 1963 S. 1003-1026.

Ders.: The Silent Language. Greenwich (Fawcett) 1959.

Ders.: Die Sprache des Raumes. Düsseldorf (Schwann) 1976. (Bestellt)

Hatch, F./Marietta, L./Schmidt, S.: Kinästhetik. Interaktionen durch Berührung und Bewegung in der Pflege. Eschborn 1992.

Diess.: Kinästhetik. Eschborn, 4. Aufl., 1996.

Helfrich, H./Wallbott, H. G.: Theorie der nonverbalen Kommunikation. In: Althaus, H. P./Henne, H./Wiegand, H. E. (Hrsg.): Lexikon der Germanistischen Linguistik. Tübingen 1980, S. 267-275.

Hess, E. H.: The Tell-tale Eye. New York 1975.

Ders.: The role of pupil size in communication. Scientific American 1975, 233, S. 110-119.

Kendon, Adam: Die Rolle sichtbaren Verhaltens in der Organisation sozialer Interaktion. In: Scherer/Wallbott (Hrsg.) 1979, S. 227.

Laban von, Rudolf: Choreutik. Grundlagen der Raumharmonielehre des Tanzes. Wilhelmshaven 1991.

Ders.: The Mastery of Movement (rev. by Lisa Ullmann). Plymouth 1988. (Reprint der 4. Aufl.)

Montagu, Ashley: Touching: The Human Significance of the skin. New York (Columbia Uni Press) 1971. (bestellt)

Morris, Desmond: Der Mensch, mit dem wir leben. München 1981. (Zuerst Lausanne/London 1977)

Ders.: Körpersignale. München 1996.

Nöth, Winfried: Handbuch der Semiotik. Stuttgart 1999^{2}, Kap. ‘Nonverbale Kommunikation’.

Schäfer, Erich: Nonverbale Kommunikation. Magdeburg: Hochschule Magdeburg-Stendal (FH) 2003. Internet: http://www.hochges.de

Scheflen, Albert E.: Körpersprache und soziale Ordnung : Kommunikation als Verhaltenskontrolle. Stuttgart 1976.

Ders.: Die Bedeutung der Körperhaltung in Kommunikationssystemen. In: Scherer/Wallbott 1984, S. 151 f.

Scherer, Klaus R.: Nonverbale Kommunikation, Hamburg 1972.

Ders.: Handbook of methods in nonverbal behavio research. Cambridge 1982.

Ders.: Beobachtungsverfahren zur Mikroanalyse nonverbaler Verhaltensweisen. In: Scherer/Wallbott 1984.

Ders.: Facets of emotion. Hillsdale, 1988.

Scherer, Klaus R./Wallbott, Harald G. (Hrsg.): Nonverbale Kommunikation, Weinheim/Basel, 1984^{2}.

Schultz-Gambard, J.: Räumliches Verhalten. Kurseinheit 1. Fernstudienmaterialien der FernUniversität Hagen, 1985.

Uexküll von, T.: Der Körperbegriff als Problem der Psychoanalyse und der somatischen Medizin: In: Praxis, Psychotherapie und Psychosomatik. 1986, 30, S. 95-103.