

# Eindrucksvolle Nonverbale Kommunikation

Beziehungsstiftung und Menschenkenntnis

Dipl.rer.com. Helga Burgstahler

THE BUSINESS OF COMMUNICATION

Wildermuthweg 12, 70197 Stuttgart

Tel. 0711/ 65 73 901

[www.burgstahler.biz](http://www.burgstahler.biz)

Die unterhaltenste Fläche auf der Erde für uns  
ist die vom menschlichen Gesicht.

Ein Unverschämter kann bescheiden aussehen,  
wenn er will, aber kein Bescheidener unverschämt.

Der Philosoph und Physiker Georg Christoph Lichtenberg (1742-1799)

---

Inhalt	Prolog	Alltagserfahrung
	I.	Nonverbale Kommunikation
	II.	Klassen von nonverbalen Zeichen
	III.	Human-Kommunikation im Prozess
	IV.	Suche nach dem wahren Charakter
	Nachwort	Gemalte Emotionen

---

## Prolog                      Alltagserfahrung

*Das nonverbale Verhalten trifft tiefer als das Wort. Es ist ein beziehungsstiftendes Element in der zwischenmenschlichen Kommunikation.*

Aus unserer Körperhaltung, aus unseren Körperbewegungen, zieht der Gesprächspartner unbewusst und bewusst seine Schlüsse. Die suggestive Kraft dieser Einschätzungen bestätigen oder verneinen die in den Köpfen der Menschen verankerten Klischeevorstellungen, die uns als Leitlinien für das eigene Handeln dienen. Diese Art von sozialer Realität muss man kennen, will man das Handeln der Menschen richtig verstehen.

- Verhandlungssituationen

Jeder von uns hat nahezu täglich Verhandlungen zu führen: Wir wollen verkaufen oder etwas einkaufen, wir argumentieren mit Behördenvertreter, die innerbetriebliche Probleme müssen gelöst werden und die Familie debattiert über den nächsten Urlaub. Immer geht es darum, dass wir das erreichen, was uns als Ziel vorschwebt. Wir müssen gleichgültige Menschen interessieren, sie in innere Spannung versetzen, sie zur Reaktion fast zwingen. Es geht um Beziehungsarbeit, um Menschenbeeinflussung.

Reaktionsschwache Kunden ergattern in einer amerikanischen Versteigerung selten ein Stück. Im rasanten Ablauf versäumen sie, mit körpersprachlichen Äußerungen - Geheimsprachen des Augenspiels oder versteckten Gesten – ihr Gebot abzugeben. Gut beraten sind die Nichtbieter, ihre Mimik und Gestik unter Kontrolle zu halten.

- Körpersprache

Schätzen wir den Gesprächspartner richtig ein? Was ist seine besondere Wesensart, sein Lebenshintergrund, sein Geschmack? Im Gespräch konzentrieren wir uns auf den Partner, seine Worte und deren Betonung, Änderungen im Gesichtsausdruck und in der Körperhaltung. Wir warten auf kritische Augenblicke, in denen er das „verrät“, was in ihm vorgeht.

Journalist Stefan Geiger in der Stuttgarter Zeitung vom 24.4.2004

*... Klaus Esser redete über seine eigene Gefühle nicht, jedenfalls nicht mit Worten, dafür umso ausdrucksvoller über seine Körpersprache. Man muss ihn erlebt haben, den Rücken weit zurückgebeugt, beide Hände im Hosensack, die Mundwinkel nach unten entglitten, das menschliche Gewürm um sich herum betrachtend. ...*

Das Signal der „versteckten Hände“ wird in der Ratgeber-Literatur so gedeutet: Der Betreffende ist entweder kritisch eingestellt zu dem eben Gehörten oder er ist generell verschlossen. Doch oftmals ist es bequem, die Hände in der Tasche zu vergraben. Selbst die aktuelle Situation liefert nicht immer den Schlüssel, die Mehrdeutigkeit einer Geste richtig zu interpretieren. Unzählige Autoren liefern wohlfeil und wörterbuchartig „Übersetzungen“ für die vielfältigen Körpersignale. Wenn es so einfach wäre ... Der Nutzen solcher Deutungsversuche steckt in der Sensibilisierung der Menschen für die nonverbalen Kommunikation.

- **Konfliktbarometer**

Denn wenn der Haussegen schief hängt, ist dies als erstes am nonverbalen Verhalten der Partner sichtbar. Die nonverbalen Zeichen der Zustimmung treten stark zurück, die interaktive Abstimmung des Bewegungsverhaltens verschlechtert sich bis hin zur Erstarrung eines Partners während der aktiven Phase des anderen. Die Inaktivitätsphasen nehmen zu. Das sind nicht nur Begleiterscheinungen eines Konfliktes, sondern das nonverbale Verhalten greift direkt und mit enormer Wirkung in eine Auseinandersetzung ein. Die Körpersprache kann die Kontrahenten sowohl „entwaffnen“ oder auch erst recht „in Harnisch bringen“.

Mediziner und Psychologen erkennen an nonverbalen Zeichen Krankheitsbilder. Weil das nonverbale Kommunikationssystem höchst empfindsam ist, wird es bei Erkrankungen meist rasch in Mitleidenschaft gezogen. Der Arzt sucht verlässliche Anhaltspunkte beim Patienten für die Diagnose über z.B. Husten, Hautveränderungen, Temperatur, Pupillenerweiterung oder Körperreflexe.

- **Pferdeflüsterer**

Die Idee einer Verständigung von Mensch und Pferd ist für viele faszinierend und erstrebenswert, sich auf Pferde und ihre Verständigungsmuster einzustellen. Doch nach Erkenntnissen von Verhaltensforschern können Mensch und Pferd nur in engen Grenzen miteinander kommunizieren. Das Problem ist eher der Mensch, denn Pferde verfügen über eine scharfe Beobachtungsgabe. Im Umgang mit Menschen nehmen sie selbst winzigste, zum Teil unbewusste Regungen wahr. Sie reagieren auf Haltung, Mimik und Gestik ihres Gegenübers – im Rahmen ihrer Erfahrungswelt. Pferde können die menschlichen Motive und Handlungen nicht verstehen, aber ihr widerspenstiges Verhalten zeigt an, ob die Reiter unbewusst unter widersprüchlichen Emotionen leiden.

- **Erkennungsverfahren**

Menschen lassen sich im Idealfall zweifelsfrei und zuverlässig anhand ihrer individuellen Körpermerkmale wie Fingerabdruck, Netzhaut, Stimme und Unterschrift identifizieren und authentifizieren. Biometrische Verfahren stehen noch am Beginn ihrer technologischen Karriere. Beim Onlineeinkauf könnten solche Erkennungsverfahren die Missbrauchsrisiken reduzieren, da die Täuschung von Gesichts-, Fingerabdruck, Iris- und Retinaerkennung aufwendiger ist als das Ausspionieren von PIN und Passwörter.

Was für das menschliche Auge zu diffizil ist, erledigt die Kamera eines Gesichtserkennungssystems im Hannover Zoo. Beim ersten Vorbeigehen wird durch den Blick in einen Spiegel das digitale Referenzfoto des Kunden aufgenommen und der Kundennummer zugeordnet. Beim zweiten Besuch überprüfen Barcodescanner und Spiegelkamera die Identität.

*Ein Mehrwert liegt darin, sagt Zoomanager Machens, dass unsere Mitarbeiter am Zooeingang sich jetzt auf die Begrüßung der Besucher statt auf deren Kontrolle konzentrieren. Zeit für zwischenmenschliche Kommunikation!*

## I. Nonverbale Kommunikation

Die Erforschung der Humankommunikation ist für das Verständnis von Medienwirkung unerlässlich. Ohne Kenntnis der sozialen Gegebenheiten auf Seiten des Senders und Empfängers können auch die dialogischen Formen der Mensch-Maschine-Kommunikation nur unzureichend erklärt werden. Oft klammern die Informations- und Kommunikationskonzepte das Menschsein der Empfänger in ihrer Umwelt aus und liefern so ein Zerrbild des Geschehens.

### Gaukelspiel der Sinne emanzipieren

Die Erforschung von nonverbalen Verhaltensphänomenen war bis weit ins 20. Jahrhundert hinein beherrscht von der uralten Vorstellung, die statischen und dynamischen Merkmale des menschlichen Erscheinungsbildes seien „Spiegel der Seele“. Die äußeren Bewegungen deklarierte man als Reflex der inneren Bewegung. Bestimmt wurde diese Meinung durch die Aussage Aristoteles (384 – 322 v.Chr.) in seinem Werk „Physiognomika“:

*Wem es gelingt, den Schlüssel zu dieser Körpersprache zu finden,  
für den ist der Mensch ein offenes Buch.*

Traditionelle Sprichwörter wie *In einem schönen Körper wohnt eine schöne Seele* sind keine über die Jahrtausende gewachsene Menschheitserfahrung, sondern spiegeln die zwanghafte Tendenz zur physiognomischen Ausdrucksdeutung. Jegliches Merkmal des menschlichen Erscheinungsbildes wird im Alltagsleben einer charakterlichen Eigenschaft zugeschrieben. Viele Ratgeber für die Persönlichkeitsentwicklung verharren in diesem Fahrwasser und beziehen sich noch immer auf die unzutreffende Charakterkunde der Altvordenen.

Eine Gleichsetzung von Ausdruck beim Sender und Eindruck beim Empfänger führte zu gravierenden Denkfehlern in der Wahrnehmungsforschung. Immer wurde einseitig der Frage des „Ausdrucks“ nachgegangen:

Was können wir über die innere charakterliche und emotionale Verfassung in Erfahrung bringen, wenn wir das Äußere eines Menschen, seine Gesichtszüge, seine Mimik, seine Gestik, seine Körperhaltung betrachten?

Der Kommunikationsforscher Siegfried Frey moniert heute, dass es den Ausdruckspsychologen gar nicht erst in den Sinn kam, nach dem „Eindruck“ zu fragen:

Ob und in welcher Weise die eigenen Stimuli die Vorstellungen prägen, die sich die Menschen voneinander bilden.

Stereotypen steuern nicht nur das Handeln der Individuen, sondern prägen auch die innere, affektive Einstellung der Menschen zueinander. Bereits im 18. Jahrhundert wies der Physiker Georg Christoph Lichtenberg (1742 – 1799) den Weg zu einem tieferen Verständnis der nonverbalen Kommunikation. Er erkannte, dass die Merkmale des menschlichen Erscheinungsbildes einen spontan und autonom arbeitenden Mechanismus der unwillkürlichen Eigenschaftszuschreibung speisen, *der uns nicht auf den Weg zur letzten Wahrheit, sondern auf den in die Vor-Urteilsbildung führt.*

## Verständigung auf allen Ebenen

Wir haben das Bedürfnis, uns zu verständigen und andere zu verstehen.

- **Dominantes Ausdrucksverhalten**

Nonverbale Kommunikation hat einen hohen Mitteilungscharakter und wird meist unbewusst in Gesprächen, in sozialen Interaktionen, eingesetzt. Und das Ausdrucksverhalten einer Person ist mehrdeutig. Eingesetzt wird es für Äußerungen von Gefühlen und Einstellungen, Informationen über die Persönlichkeit des Senders, als Begleitung verbaler Aussagen, als Zeichen standardisierten Sozialverhaltens und natürlich zur Beeinflussung des Gesprächspartners. Die Verhaltenselemente des Senders erzeugen eine Wirkung auf den Gegenüber, denn das Ausdrucksverhalten wird vom Empfänger unwillkürlich interpretiert und in seine Beurteilung der aktuellen Situation einbezogen.

Deshalb spielt in der zwischenmenschlichen Verständigung die Gestik, Mimik, Körperhaltung, Körperorientierung und –bewegung eine größere Rolle wie die Sprache. Ein Großteil der zwischen Menschen ausgetauschten Informationen wird gar nicht mit Worten, sondern durch Bewegungsverhalten kommuniziert. Die sprachliche Kommunikation braucht nicht-sprachliches Verhalten!

Ob man unseren Ausführungen glaubt, ob man ihnen Gewicht beimisst oder sie als unbedeutend abtut, ob man sie als fesselnd oder als langweilig erlebt, ob man eine Aussage als Kompliment oder Beleidigung wertet – hängt weitgehend vom nonverbalen Begleitverhalten ab. Dessen höhere Glaubwürdigkeit resultiert aus der Annahme, dass es vom Sender weniger gefälscht werden kann: Nonverbale Kommunikation läuft spontaner ab und kann deswegen weniger kognitiv kontrolliert werden.

- **Ohne Sprache keine Zivilisation**

Dafür ermöglicht uns die Sprache eine Kommunikation über vergangene und zukünftige Ereignisse. Wir sprechen über Personen, Tiere, Gegenstände und Sachverhalte, die nicht unmittelbar wahrnehmbar oder anwesend sind. Weil wir miteinander sprechen können, gelingt es uns, Pläne und Absichten untereinander abzustimmen. Sprache ermöglichte die menschliche Kultur und Zivilisation. Johann Gottfried Herder (1744 – 1803) stellte die rhetorischen Fragen:

*Ist es nicht die Sprache, die den Menschen erst zum Menschen macht, weil er sich durch sie die Welt begrifflich erschließt? Ist die Sprache gar das Band, welches das Menschengeschlecht zusammenhält? Ist die Fähigkeit des Menschen zu sprechen überdies die Bedingung für Bildung und somit dafür, dass sich die Menschheit zum Besseren fortentwickeln kann?*

Doch Sprechen und Schreiben als Ausdruck verbaler Kommunikation sind keine natürlichen Fähigkeiten, sondern erlernte Eigenschaften. Sie basieren auf einem menschlichen Regelwerk von Codes. Diese sind von den Menschen vereinbart, um sich gegenseitig verständigen zu können. Das Kodieren des Senders und das De-Kodieren des Empfängers stehen in direkter Abhängigkeit zum Wissen um die jeweilige Bedeutung der Zeichen. So gelingt es uns, die meist eindeutigen Wort-Schrift-Zeichen zweckgerichtet anzuwenden.

---

Die Rhetorik als methodische Handlungsbeeinflussung ist seit der Antike eng mit der Jurisprudenz verbunden. Gustave Le Bon (1841 – 1931), Begründer der Massenpsychologie, beschreibt die Wirkung der Rede eines englischen Rechtsanwaltes:

*Aufmerksam beobachtet er während seiner Verteidigungsrede die Geschworenen. Der Augenblick ist günstig. Mit Hilfe seines Spürsinneres und auch gewohnheitsmäßig liest der Anwalt die Wirkung jedes Satzes, jedes Wortes in den Mienen und zieht seine Schlüsse daraus. Es handelt sich vor allem darum, die Mitglieder herauszufinden, die im Voraus für den Fall eingenommen sind. Der Verteidiger versichert sich ihrer im Handumdrehen, dann wendet er sich an die Mitglieder, die ungünstig gestimmt zu sein scheinen, und bemüht sich zu erraten, warum sie gegen den Angeklagten sind.*

- Visuelle Zeitenwende

Die Fortschritte in der Kommunikationstechnologie im 19. und 20. Jahrhundert begünstigten den Informationsaustausch auf verbalem und schriftlichem Weg. Die Erfindung von Telegrafie, Telefon, Rundfunk im Zusammenspiel mit der Massenpresse sicherten dem verbalen Kanal das Primat als Informationsmedium – bis zur „visuellen Zeitenwende“.

Erst die Einführung des Fernsehens vor fast 75 Jahren verdrängte die Sprache: Bild versus Wort. Seitdem beklagen Medienpädagogen den Verlust der Sprache gegenüber dem Bild und kritisieren einen „visuellen Analphabetismus“. Der naive unkritische Bilderkonsum sei verbunden mit der mangelnden Fähigkeit zur bewussten objektiven Wahrnehmung rasch wechselnder Bilder, wenn diese zu einer kompakten filmischen Einheit mit Musik, Geräuschen, Dialogen verschweißt sind.

Schwer falle es den meisten Zuschauern, die visuellen, akustischen und introspektiven Wahrnehmungen so in Worte zu fassen, dass darüber nachgedacht und kommuniziert werden kann, ohne dass ein chaotisch anmutendes Durcheinander entstehe. Dem suche sich jeder zu entziehen.

Gefordert wird, dass im Medienzeitalter zu den schulischen Lernfächern Lesen, Schreiben und Rechnen noch das „Sehen“ hinzugefügt wird, weil eine der fundamentalen Herausforderungen heute durch die mediale Dominanz von Bildern im visuellen Bereich liegt. Wir sollen nicht Geräte abschalten, sondern von klein auf üben, Bild und Sprache zu verknüpfen sowie uns mit Bildern und Filmen auseinandersetzen. Es gehe um bewussteres Sehen.

Es ist nicht entscheidend, in welchem Alter Kinder sicher zwischen Realität und Fantasie unterscheiden können. Ob Filme echt oder unecht sind, interessiert Kinder weniger. Sie spüren eher, dass die Erwachsenen per Bild bestimmte Vorstellungen über die Welt in die „Seele“ schreiben. Sie lernen Emotionen kennen - was sie an Liebe und Hass, an Feindschaft und Freundschaft, an Furcht und Schrecken alles zu erwarten haben. Visuelle Bildung lehrt, diesen Mechanismus zu erkennen.

- **Nicht-sprachliche Gene und Sozialisation**

Die nonverbalen Kommunikationssignale sind uns in die Wiege gelegt. Bereits Säuglinge kommunizieren über Mimik und Gestik – sie verbinden Gesichter mit Gefühlen. Dieses angeborene Erkennen einer biologisch relevanten Umweltsituation befähigt das Kind dazu, sich im Hinblick auf seine Bedürfnisse verständlich zu machen. Seine Verhaltensweisen werden von den Bezugspersonen interpretiert, d.h. mit Bedeutung versehen.

Das Kind bildet durch diese erfolgreichen oder nicht erfolgreichen Interaktionen mit seiner Umwelt ein eigenes Verhaltensrepertoire aus. Extra zu betrachten sind die normalen Bewegungsmuster zur Bewältigung verschiedenster Alltagsanforderungen und ebenso die symbolischen Verhaltensweisen zur Klärung der Interaktionen.

Die Körpersprache weist bei der menschlichen Verständigung auf einen ursprünglichen Kommunikationscharakter hin. Dies wird oft vergessen, da das Sprechen und Schreiben uns sehr wichtig erscheint. Diese Sozialtechniken lernen wir sehr bewusst und systematisch. Die nonverbale Kommunikation ist zwar genauso allgegenwärtig, doch wir reagieren oftmals impulsiv darauf. Vielfach laufen Verhaltensweisen reflexartig und unbewusst ab. Wir ahmen Mimik, Gestik und Körpermotorik beim Erwachsenwerden nach. Unsere ererbten Anlagen passen sich durch die Sozialisation in der Familie, in der Schule, im Beruf und vielen Kommunikationsarenen den jeweiligen gesellschaftlichen Erfordernissen an.

## Emotionen zum Schwingen bringen

Meist trifft nicht-sprachliches Verhalten tiefer als Worte. Wir regulieren die Atmosphäre der sozialen Interaktion. Wir bringen die Emotionen in unserem Gesprächspartner zum Schwingen. Die Wirkung bestimmt, wie sich der andere von uns „behandelt“ fühlt. Die nonverbale Kommunikation erzeugt auf diese Weise innere Bereitschaftszustände; sie prägt unsere Einstellung zum Gegenüber und stellt früh die Weichen für den Verlauf und das Ergebnis unserer kommunikativen Beeinflussungsversuche.

- **Regulierung von Beziehungen**

Weit verbreitet ist die Annahme der Ausdruckspsychologen, dass die äußeren Bewegungen des Menschen ein Reflex seiner inneren Bewegung seien. Ganz in diesem aristotelischen Sinne vertritt der Pantomime Samy Molcho die Meinung, dass Gestik, Mimik und Körperhaltung das „Fenster zur Seele“ öffnen:

*Was wir sind, sind wir durch unseren Körper. Der Körper ist der Handschuh der Seele, seine Sprache das Wort des Herzens. Jede innere Bewegung, Gefühle, Emotionen, Wünsche drücken sich durch unseren Körper aus. Was wir Körperausdruck nennen, ist der Ausdruck innerer Bewegungen.*

Wenn Pantomime Molcho und Schauspieler Gefühle nachstellen, sind wir trotzdem gerührt, obwohl wir um die Künstlichkeit wissen. Hinter einer Maske zeigen wir ein anderes Verhalten, als wenn wir erkennbar sind. Wie also können die Kommunikationspartner darauf vertrauen, dass die Gefühle echt sind?

Eine theoretische Umorientierung – vom Ausdruck zum Eindruck - begann 1960. Unter dem neuen Begriff „Nonverbale Kommunikation“ untersuchten Forscher, welche konkreten kommunikativen Wirkungen vom nonverbalen Verhalten ausgehen. Sie fanden heraus, dass Gestik und Mimik vor allem „Instrumente zur Regulierung der zwischenmenschlichen Beziehungen“ sind. Wir reagieren mit Unmut auf das „arrogante Auftreten“ eines Mitmenschen, sind gekränkt über die „abweisende Haltung“, freuen uns über das Lächeln unseres Kindes und ärgern uns über die „Distanzlosigkeit“ eines Gesprächspartners.

- **Sinnliche Wahrnehmung**

Wir reagieren, wenn unsere Wahrnehmungsfähigkeit aktiviert wird. Reize wirken auf

- unseren Sehsinn (visuell)
- den Hörsinn (auditiv)
- den Geruchssinn (olfaktorisch)
- den Tastsinn (taktile) bzw. Temperatursinn (thermal) und
- den Geschmackssinn (gustatorisch).

Dies löst im Menschen Emotionen aus, die in der sozialen Natur des Menschen liegen. Wir kommunizieren unsere Absichten und erwecken wiederum eine Antwort der Partner. Emotionen sind nicht direkt beobachtbar, sondern manchmal nur sichtbar über das echte oder unechte Ausdrucksverhalten des Gesichts, der Beschleunigung des Atems, die aufgerissenen Augen. Solche nonverbalen Zeichen hängen ab von den gesellschaftlichen Regeln für Gefühlsäußerungen in einer Kultur, an die sich die Einzelnen und Gruppen aus Gründen des sozialen Miteinanders halten sollen.

Emotionen steuern unsere Eindrucksbildung. Die Wirkung, die vom nonverbalen Verhalten einer Person ausgeht, ist in der Regel so übermächtig, dass sie den Kommunikationspartner fast mit der Gewalt einer optischen Täuschung erfasst. Selbst wider besseren Wissens drängt sich dem Gesprächspartner fortlaufend ein bestimmter Eindruck von den inneren Eigenschaften und Absichten seines Gegenübers auf. Es gilt der Merksatz:

*Das nonverbale Verhalten zeigt zwar nicht unser wahres Gesicht,  
aber es legt fest, was der andere für unser wahres Gesicht hält.*

Festgehalten wird die nonverbale Lebendigkeit der Menschen in Sprache und Schrift. Der Roman, der Journalismus und die Dichtkunst und lebt von der Beschreibung nonverbaler Signale der Menschen, um Stimmung zu machen und Stimmung wiederzugeben.

Sein Blick ist vom Vorübergehen der Stäbe  
so müd geworden, dass er nichts mehr hält.  
Ihm ist, als ob es tausend Stäbe gäbe  
und hinter tausend Stäben keine Welt.

Der weiche Gang geschmeidig starker Schritte,  
der sich im allerkleinsten Kreise dreht,  
ist wie ein Tanz von Kraft um eine Mitte,  
in der betäubt ein großer Wille steht.

Nur manchmal schiebt der Vorgang der Pupille  
sich lautlos auf -. Dann geht ein Bild hinein,  
geht durch der Glieder angespannten Stille –  
und hört im Herzen auf zu sein.

R.M. Rilke „Der Panther“

## II. Klassen von nonverbalen Zeichen

Nonverbales Verhalten gleicht einem Dschungel. Es hinterlässt viele Eindrücke im subjektiven Erleben und wird nicht immer als Symbol, als Bedeutungsträger, erkannt. Kopfnicken kann zustimmen oder ablehnen bedeuten, denn die nicht-sprachlichen Zeichen variieren zwischen sozialen Gruppen, Regionen, Nationen und Volksstämmen.

Es sind keine starren, statischen Zeichenvorräte, sondern sie verändern sich langsam oder schnell im evolutionären Ablauf der Menschheit und durch Umwelteinflüsse. Alles geschieht in einem offenen System, das nach Regeln in der Lage ist, durch Bildung neuer Signale und Signalkombinationen jederzeit neue Bedeutungen zu generieren.

### Klassifikationssystem

Das Wissen um die treffsichere Beschreibung von nonverbalen Signalen reicht den Dichtern und Roman-Autoren aus, Wirkungen beim Leser zu erzeugen. Um aber das Ausdrucksverhalten als Phänomen zur Regulierung der menschlichen Verständigung zu erforschen, bedarf es der Klassifikation der vielfältigen nonverbalen Zeichen. Mittels verschiedener wissenschaftlicher Erhebungsverfahren können so Forscher die Zeichen differenziert untersuchen und die Wirkungen auf das kommunikative Verhalten beschreiben.

Klassifikation	
<u>Körperzeichen</u>	<u>Objektzeichen</u>
Regulatoren	körpernahe – körperferne Objekte
Illustratoren	<u>Mediale Zeichen</u>
Embleme	Darstellung in Bild, Film, Grafik
Affektdarstellung	Emoticons
Adaptoren	<u>Raum-Zeichen</u>
Stimmschattierungen	Zonen, Territorien, Räume, Orte,
Schweigen	Umwelt
Unflätigkeiten	<u>Zeit-Zeichen</u>
	Weltbild, Zeitpfeil, Zeitorganisation
	<i>Sprache begleitend, ersetzend, unabhängig</i>

Neben der Körpersprache ordnen Naturvölker und Zivilgesellschaften ebenso den Objekten, Medien, Raum und Zeit große Bedeutung zu. G.H. Mead legt seinem Konzept des „Symbolischen Interaktionismus“ (1968) eine symbolische Umwelt zugrunde, denn *Menschen handeln den Dingen ihrer Umwelt gegenüber auf der Grundlage der Bedeutungen, welche diese Dinge für sie besitzen*. Die Bedeutung wird durch soziale Interaktion abgesprochen, kann aber fortwährend neu interpretiert werden. Über verbale und nonverbale Symbole erfolgt eine Kommunikation. Gemeinsame Erfahrungsgrundlagen verbessern die Verständigung.

Eine zusätzliche Einteilung von nonverbalen Zeichen zeigt vier Funktionen:

- Modifikation: Eine verbale Aussage kann durch entschuldigendes Lächeln verdeutlicht oder abgeschwächt werden.
- Expression: Das Wort wird durch zusätzliche nonverbale Zeichen verstärkt.
- Substitution: Statt Rufe auf dem Flugfeld ersetzen Flaggen die Botschaft.
- Kontradiktion: Wir alle kennen den Widerspruch zwischen verbalen und nonverbalen Zeichen: Ein Verkäufer, der einen Kunden bei der Kontaktaufnahme nach seinen Wünschen fragt und gleichzeitig ein mürrisches und gelangweiltes Gesicht macht, wirkt an der Kommunikation desinteressiert, sodass der Kunde schnell abbricht.

## Beschreibung der Nonverbalen Zeichen

Der Umfang der von Menschen benutzten nicht-sprachlichen Zeichen verdeutlicht, wie viele Merkmale wir zu unserer Urteilsbildung heranziehen können. Die physiognomischen Merkmale (Gesichtsausdruck) prägen unbewusst und spontan unseren „ersten Eindruck“ von einer Person. Oft müssen wir bei näherem Kennenlernen unsere Einschätzung revidieren.

### Körperzeichen

Alltagsleben, Ratgeber-Literatur und die Wissenschaft favorisieren die Lehre von der Bewegung (*Kinetik*) innerhalb der Erforschung von nonverbaler Kommunikation (*Kinesik*). An die Ausdruckskraft des Körpers sind wir von Geburt an gewöhnt: Stimme, Gesicht, Hände, Arme, Beine, Ober- und Unterkörper, Haut und Öffnungen des Körpers.

- Regulatoren  
Zur Koordinierung der Sprechakte liefern Regulatoren unbewusst die Beziehungsbotschaften. *Hallo, du da, willst Du mit mir sprechen? Wer führt?* Das sagt keiner; die Abstimmung von Einleitung und Ende des Gesprächs geschieht unbemerkt durch Körperzeichen. Genauso läuft das Wechseln des Themas oder der Sprecherrollen ab. Der Zuhörer signalisiert durch Körperbewegungen, Augenkontakt, Nicken, Berührungen dem Sprecher seine Aufmerksamkeit, Zustimmung oder Ablehnung und den Wunsch, die Sprecherrolle zu übernehmen. Abhängig sind die Regulatoren von den kulturellen und sozialen Gepflogenheiten.
- Illustratoren  
Dies ist die sprachbegleitende Gestik. Wir unterstreichen das Gesagte mit einer Handbewegung, schwächen ab, betonen und demonstrieren: *So schlug ich ihn mit der Faust!* Beschreiben wir eine Wendeltreppe, führt unsere Hand automatisch eine Spiraldrehung in der Luft aus. Illustratoren sind Gesten, die bewusst oder unbewusst eingesetzt werden. Sie sind eng mit der Sprache, mit dem Inhalt verbunden und unterstützen oder widersprechen dem Gesagten.
- Embleme  
Wer kennt nicht das Fingerzeichen *Victory*? Diese gelernte Gestik hat eine klare Bedeutung und soll Aufmerksamkeit erzielen im Sinne von Sieg. Die Hand an der Stirn kann im Kontext als *Brett vor dem Kopf* gedeutet werden. Autofahrer zeigen sich gern den *Vogel*. Viele Berufe nutzen diese spracheretzenden Embleme als Zeichensprache auf dem Flugfeld, im Musik- und Rundfunkstudio, der Trainer beim Sport, das Team im Operationssaal, der Dirigent gibt dem Orchester mit dem Stab den Einsatz, die Gebärdensprache integriert die Gehörlosen in ihre Umwelt.

Die Nutzung von Emblemen überbrückt Lärm und Raum - oder Stille ist geboten. Es sind nonverbale Akte, die zwar eigenständig gebraucht werden, aber zugleich verbal übersetzt werden können. Das Verstehen ist abhängig von der sozialen Gruppe, Klasse oder Subkultur.

- Affektdarstellung

Die emotionalen Körperzeichen sind Indikatoren vieler wissenschaftlicher Studien zur Bestätigung von angeborenen und angelernten Emotionsausdrucksweisen. Auf der Suche nach der Universalität wurden viele kulturvergleichende Untersuchungen gemacht und Festlegungen getroffen: Der geöffnete Mund und hochgezogene Augenbrauen kann ein Ausdruck von Überraschung sein. Ein leicht geöffneter Mund mit angehobenen Mundwinkeln und verengten Augenlider werden als Freude gedeutet.

Der Ausprägungsgrad hängt ab von sozialen Normen und kulturspezifischen Gegebenheiten. Emotionen zeigen sich hauptsächlich durch die Mimik und Gebärden – echt oder gespielt. Dabei ist das Blickverhalten eines der wirksamsten Mittel, seine Interesse zu bekunden: Anschauen oder Wegschauen, mit Blicken töten oder tief in die Augen sehen. Augenzwinkern deutet auf Vertrautheit hin. Widerspruch ist zu erwarten, zeigt der Gegenüber verkrampfte Lippen und Kinn nach vorne. Verlegenheit signalisiert ein Mädchen, wenn es die Unterlippe zwischen die Zähne zieht.

Glaubt man der Wissenschaft, dann ist das Lächeln den Menschen angeboren. Geprüft wurde dies bei Experimenten mit blinden Personen. Zugleich unterscheidet sich die neuronale Verortung von Lächeln gegenüber den anderen Emotionen. Geschulte Augen können anhand des bewegten Gesichtsmuskels „orbicularis oculi“ feststellen, ob das Lächeln-Lachen echt gemeint ist oder eher ein gequältes Lachen-Lächeln die Situation beschönigt.

- Adaptoren

Wir wischen uns die Tränen ab, um wieder bessere Sicht zu erhalten und sozial präsentabel zu sein. Mit adaptiven Bewegungen passen wir uns an die Umgebung und die Konventionen an. Sie können auf die eigene Person gerichtet sein, wenn wir ins Taschentuch schneuzen. Oder wir nutzen Objekte nicht in ihrer Funktion wie den Bleistift zum Schreiben, sondern bewegen ihn zwischen den Fingern vielleicht als Zeichen unserer Nervosität. Bewegungen, die auf andere Personen gerichtet sind, können Schutz- oder Angriffsgebärden sein: In der Umarmung suchen wir Trost oder Harmonie.

- Stimmshattierungen

Auf den ersten Blick scheinen Stimmveränderungen eher ein Sprachelement zu sein. Doch durch die Klangfarbe, Intonation, Stimmhöhe, Akzent, Dialekt, die Atmung und Lautstärke gestalten wir unsere Aussagen in Schattierungen des Sprechens. Auch außersprachliche Laute wie Verdauungsgeräusche, Räuspern, Knurren des Magens oder Rülpsen wirken auf die Gesprächssituation.

Emotionen wie Wut, Verachtung, Traurigkeit, Gleichgültigkeit oder Verliebtsein versuchen wir im Stimmausdruck festzumachen. Je höher und fester die Stimme, desto durchsetzungsfähiger wird ein Verkäufer eingeschätzt. Wer seine Sprechrage erhöht, dem wird mehr Kompetenz, aber weniger Freundlichkeit zugeschrieben. Glaubt man einem Verkäufer, der nervös hüstelt und seufzt? Er wird durch Klang, Betonung und Volumen der Stimme versuchen, die möglichen Käufer zu aktivieren und zum Kauf zu bewegen. In der Rhetorik schulen wir solche Beeinflussungstechniken.

- Schweigen

Strittig ist in der Wissenschaft die Zurechnung von Schweigen zur nonverbalen Kommunikation. In der Sprache sind es die Pausen des Redners. Beobachtet wurde, dass während der Sprechpausen die nonverbale Gestik häufig die Gründe deutlich machen: Rudernde Bewegungen, um die richtigen Worte zu finden. Eher verstehen wir die Zurechnung, wenn wir *sprachlos vor Verwundung* sind. Das vertraute Schweigen der Eheleute zeigt Symbolik auf.

Wir kennen zahlreiche symbolische Situationen: Schweigende Mehrheiten (keine Wortmeldungen); Politiker schweigen – die Waffen reden; ängstliches Schweigen im Wartezimmer des Arztes; Schweigen zur Strafvermeidung; Schweigerituale wie Gedenkminuten; Schweigemarsch; Schweigepflicht der Pfarrer und Ärzte sowie das Schweigen im Kloster.

- Unflätigkeiten

Selten werden unflätige nonverbale Zeichen als eigene Klasse aufgeführt. Sie sind ein Spiegel unserer Zivilisation und von Subkulturen. Sie sind das Gegenteil von Konvention. Als harmlos gilt das Abwenden des Kopfes, den Rücken zuwenden, auf die Uhr schauen oder von oben herab bzw. von unten her jemanden mustern. Bereits ehrverletzend ist das Zeigen des Stinkefingers oder das Vogelzeichen – vor allem gegenüber Amtspersonen.

Was ist zu halten von Nasepopeln in der Gesellschaft, Poritze zeigen, lästerliches Gelächter, Schnarchen und Furzen, übler Schweißgeruch, Zeigen der geballten Faust, Rülpsen um zu provozieren, die Hand auf den Schenkel legen? Unflätigkeiten benennen wir als Aggressivität, Anspielung, Anstößigkeit, Anzüglichkeit, Aufdringlichkeit, Beleidigung, Bissigkeit, Grobheit, Heuchelei, Hinterlistigkeit, Respektlosigkeit, Scheinheiligkeit, Schlüpfigkeit, Stichelei, Unhöflichkeit, Unsensibilität, Zweideutigkeit – und bewegen heftig die Gesichtsmuskulatur dazu.

### Objektzeichen

Das Wort „Objekt“ stammt aus dem Lateinischen - „das Entgegengeworfene“. Es ist ein Gegenstand, mit dem etwas geschieht oder geschehen soll, eine Erscheinung der materiellen Welt. In der Objektkunst präsentiert sich die Darstellung eines Gegenstandes selbst.

Wie oft machen wir andere Personen zum Objekt unserer Emotionen. Oder wir übertragen die seelischen Erlebnisqualitäten auf Gegenstände, auf Vorstellungen oder Sachverhalte. Es ist ein übliches Verfahren, das Bild von uns in Dinge oder Funktionen von Dingen in die Außenwelt zu projizieren: Schraubenkopf, Flaschenhals, Tischbein. Die Vermenschlichung und Personifizierung findet sich nicht nur in der antiken Götter-Mythologie, sondern hilft den Menschen in allen Kulturen, die komplexe Umwelt zu verstehen.

- Körpernahe Objekte

Der Signal- und Zeichenvorrat der Menschen beschränkt sich nicht auf Mimik, Gestik und Körperbewegungen. Körpernahe Objekte sind sehr wichtig für die zwischenmenschliche Kommunikation: Tätowierungen und Schminken, Masken, Haartracht und Kopfschmuck, Kleidung und Verkleidung, Schmuckwaren und Accessoires. Industrie und Gewerbe konzentrieren sich mit voller Kraft, Konsumartikel mit Symbolik zu behaften und somit Emotionen hervorzurufen, die zum Kauf verlocken. Jeder Alltagsgegenstand und Konsumartikel kann so eine Bedeutungszuweisung erfahren. Die Werbung hofft oft auf den „Kultstatus“ mancher Waren.

- Körperferne Objekte

Der Mensch hat durch die Zivilisation über den körperlichen Emotionsausdruck hinaus ein komplexes soziales Signalsystem aufgebaut. Alle von Menschen produzierten und errichteten Objekte (Gegenstände, Artefakte) können im sozialen Kontext als Symbole und nonverbale Zeichen deklariert werden. Warum werden Schlösser und Regierungsbauten errichtet, Standbilder und Monumente eingeweiht, Flaggen gehisst, der Central Park in New York heiß geliebt? Warum stopfen wir unsere Wohnung voll mit Nippes, Bilder, Souvenirs, moderne oder antiquarische Möbel?

Architekt Jacques Herzog, Basel, nennt den Berliner „Palast der Republik“ eine Ikone und favorisiert die Wiederherstellung der Twin Towers in New York als eindrückliches städtebauliches Statement. Das hätte eine ästhetische und emotionale Sprengkraft, welche alle Memorials übertreffe. Die jetzige Planung sei Designschnickschnack (DIE ZEIT Nr. 21/2004).

In einer „symbolischen Umwelt“ erhalten die mannigfaltigen Güter eine neue Bedeutung für den Geber und den Nehmer. Geschenkobjekte können bewegliche und unbewegliche, Gebrauchsgüter oder Luxusgüter sein, Bauten und Liegenschaften. Menschen wurden als Sklaven verschenkt und das angetraute Weib dem Gast für die Nacht angeboten. Alltags-Objekte wandeln sich durch Verpackung und Verzierung zum Geschenkobjekt. Das Denken in Symbolen steuert den Geschenkverkehr und durchdringt den zeremoniellen Schenkakt. Gewarnt wird vor schneidenden Werkzeugen, weil sie nicht binden, sondern trennen. Schenken erfüllt eine sozial-biologische Funktion zum Zwecke der menschlichen Bindung, der Freundschaft, Ehrenlegung, Beistandspflicht und Gottesvorstellung – auch in der Wirtschaft. Die Flut unentgeltlichen Werbegeschenke materialisieren die Hoffnung auf Wohlwollen und spätere Umsätze.

### Mediale Zeichen

Die menschliche Kommunikation kann Information erzeugen, übertragen und speichern. Als Träger von Botschaften dienen uns die Medienkanäle Wort, Schrift, Druck, Foto, Film, Fernsehen und Internet. Favorisiert werden kurze Texte und eine Bilderflut - was wie eine Rückkehr zum kulturellen Urstand anmutet. Menschen kommunizieren miteinander durch diese Kodes. Es ist ein System aus Symbolen, deren Bedeutung wir zu entschlüsseln versuchen. Es ist die Fähigkeit, die Welt der Sachlagen auf Szenen zu reduzieren bzw. die Szene als Ersatz für Sachlagen zu entschlüsseln.

Mit der Erfindung der Bewegtbild-Kamera entstand eine Technik, deren Leistungsfähigkeit als Visualisierungshilfe in der ganzen Entwicklungsgeschichte der Menschheit beispiellos ist. Gefahr für die geistige Aktivität droht aufgrund der stereotypisierenden Art der Informationsverarbeitung. *Auf der Leinwand wird der ganze Vorgang des Beobachtens, Beschreibens, Berichtens und des Vorstellens für uns erledigt. Das Ergebnis, das die Vorstellungskraft immer erst herzustellen bemüht ist, wird auf der Leinwand abgespult.* (Lippmann, 1998)

- Elektronische Kommunikation

Jedes Medium lässt eine neue Form der Kommunikation entstehen, so auch der Computer. Wie soll zur Verdeutlichung der elektronischen Botschaft unser Gefühl, unsere Stimmungslage, übermittelt werden? Im persönlichen Gespräch zeigen wir unseren Willen, unser Gefühl, u.a. durch Körpersprache – bewusst oder unbewusst. Das ist zugleich die Rückkoppelung, wie die Botschaft verstanden wurde. Im eMail-Verkehr zeige ich graphisch mein Grinsen (:-) oder das Unglücklichsein :-C an. Smileys oder Emoticons sind leicht eingetippt und sagen auf leichte Art, wofür man

---

sonst zehn Zeilen braucht. Sie geben einer süffisanten Bemerkung, die nicht ganz ernst gemeint ist, die nötige Nuance. Oft werden meist englische Akronyme (Abkürzungen wie USA) eingesetzt für Gefühle wie <g> für Grinsen, <s> für Seufz oder <l> für Lachen.

- Die Macht der Bilder

Sehen kommt vor dem Sprechen, durch das Sehen erfassen wir unsere Umwelt. Zwischen dem was wir sehen und dem, was wir wissen, herrscht keine feste Beziehung. Wir wissen, dass es eine physikalische Erklärung gibt, warum die „Sonne jeden Abend untergeht“. Der Glaube an die reale Existenz der Hölle im Mittelalter wurde durch die zahlreichen Feuersbrünste und Scheiterhaufen immer wieder genährt.

Sehen heißt auch Auswählen. Wir sehen nur das, was wir betrachten. Gleichzeitig nehmen wir die Beziehungen zwischen den betrachteten Dingen und uns wahr. Unser Blick ist ständig aktiv, ständig in Bewegung, richtet sich ständig auf Dinge um uns herum und setzt so fest, was uns jeweils gegenwärtig ist. Somit definiert sich Bild als

*nachgeschaffene oder reproduzierte Ansicht. Es ist eine Erscheinung, die von Ort und Zeit ihres ursprünglichen gegenwärtigen Erscheinens abgelöst und für Augenblicke oder Jahrhunderte konserviert wurde.*

Jedes Bild verkörpert eine bestimmte Art des Sehens. Den Kubisten stand das Sichtbare nicht mehr vor Augen, sondern der Gesamtheit möglicher Ansichten, die von Punkten um das dargestellte Objekt herum gesehen wurden. Unser Verständnis als Betrachter hängt ab von einer Reihe erlernter Vorstellungen über Kunst, Schönheit und Geschmack, hängt ab von unserer Lebenserfahrung, unseren Vorurteilen und Schematas.

Bilder wurden zuerst hergestellt, um die Erscheinung von etwas Abwesendem zu beschwören. Das Bild konnte das Dargestellte überdauern – so haben Personen und Sachen einmal ausgesehen. In der Altsteinzeit, vor 35000 Jahren verewigten die Jäger und Sammler ihre Vorstellung vom Mensch mit Kopf, Rumpf, Hände, Geschlecht, aber ohne Darstellung der Landschaft und Pflanzen. Abstrakte Zeichen wie Punkte, Linien, Schraffuren oder Pfeile lassen sich als Speer, Hütte, Wegmarkierungen oder Symbole der Gruppenzugehörigkeit deuten. Mit Farbmineralien und Holzkohle pinselten die Steinzeitmenschen Tierherden mit Pferden, Wisente, Steinböcke, Mammuts, manchmal Löwe, Fisch oder Vogel.

In der Renaissance wurde die individuelle Sicht eines Bildautors zum selbstverständlichen Bestandteil des geschichtlichen Dokumentes. Die Perspektive machte das Auge des Betrachters zum Mittelpunkt der sichtbaren Welt. Der Fotoapparat, ein mechanisches Auge, zeigte, dass es diesen Mittelpunkt nicht gibt. Der Fotograf wählt seine Ansicht aus einer unendlich großen Anzahl von Möglichkeiten aus. Es ist seine Auffassung, sein Verständnis der Situation oder des Gegenstandes. Der Weg führt zur Erschaffung neuer Vorstellungen von der Welt. Was man sah, war abhängig, wo man zu welcher Zeit war. Was man sah, verhielt sich relativ zu dem eigenen Standort in Zeit und Raum.

- Darstellungseffekte

Bildreproduktion ist Information, die entweder benutzt oder ignoriert wird. Sie wird erst wertvoll in der individuellen Wissensverknüpfung.

Fernseh- und Hörfunkbeiträge können Wirkungen bei den Zuschauern bzw. Zuhörern erreichen über die Darstellungseffekte. Das geschieht einerseits durch die nonverbale Selbstdarstellung von Personen sowie durch die Technik der beteiligten Berufsgruppen: Fotografen, Kameraleute, Beleuchter, Tontechniker, Cutter und Redakteure. Vor dem Fernseher weist der Zuschauer den im Bild präsentierten Personen bestimmte Eigenschaften (Attribute) zu und zieht Folgerungen aus deren Verhalten – aufgrund seines individuellen Wirkungsprozesses.

Der mediale Wirkungsprozess läuft über vier Ebenen – im Studio und im Wohnzimmer:

- Reales Verhalten: Die Fernsehperson (interviewte Person) präsentiert sich mit Sprechweise, Gestik, Mimik und Körperbewegungen.
- Dargestelltes Verhalten: Zugleich wird dieses Verhalten beeinflusst durch die Aufnahmesituation im Studio.
- Wahrgenommenes Verhalten: Der Zuschauer beurteilt das gezeigte nonverbale Verhalten der Person nach den Kriterien „seiner“ Einstellung und Wahrnehmungssensibilität (3. Filter im Hirn). Er sieht das journalistische Produkt (2. Filter), welches durch die Darstellungstechnik (1. Filter) gestaltet wird.
- Attributiertes Verhalten: Der Zuschauer weist der Fernsehperson spezielle Eigenschaften (Attribute) zu. Das sind bewusste oder unbewusste Folgerungen der Glaubwürdigkeit einer Person aus seinen Wahrnehmungen.

Die Kamera- und Editionstechnik in den Fernsehstudios zeigt nicht die reale Welt, sondern die Auffassung der Medienschaffenden. Der Einsatz der Aufnahmetechnik wird eingeschränkt durch räumliche Gegebenheiten, technische Möglichkeiten, organisatorische Zwänge und berufsspezifische Konventionen. Innerhalb dieser Situation gibt es viele Variationsmöglichkeiten.

Die Position von Lichtquellen vermittelt von Personen einen positiven oder negativen Eindruck. Änderungen der Einstellungsgröße der Kamera beeinflusst die Wahrnehmung bei Großaufnahmen oder Nahaufnahmen, mit Schultern und Arme, im Brustformat etc.. Es ist wenig schmeichelhaft für abgebildete Personen, aus der Frosch- oder Vogelperspektive gefilmt zu werden.

Durch die Editionstechnik legen die Redakteure die Auswahl der aufgenommenen Bilder bzw. Filme und Tonaufnahmen fest. Die Komposition der Beiträge oder Elemente durch Schnitt und Montage verzerrt die wirkliche Situation. Durch wiederkehrende Verhaltensweisen wie Händeschütteln der Politiker mit Blick zur Kamera erfüllt diese Handlung einen typischen journalistischen Rahmen. Sehr stabile Personen-Stereotypen bilden sich beim Publikum und Leser durch wiederholte Präsentation von ähnlichen Fotos einer Person. Weil den einzelnen Medienkanälen spezifische technische und inhaltliche Grenzen gesetzt werden, arbeiten Journalisten ökonomisch mit der Rahmung (Framing) von Themen (Beschreibung von Busunglück, Unwetter, Attentaten, persönliche Affären von Prominenten, Nationalitäten) und vielen stereotypen Beschreibungen.

## Raum-Zeichen

Sehr selten verweisen Autoren bei der nonverbalen Kommunikation auf die wechselseitigen Einflüsse von Mensch und Raum. Die ausschließliche Konzentration auf die Körpersprache als nonverbale Kommunikation entspricht nicht der Lebensrealität. Die Raumnutzung steht in direktem Zusammenhang mit der Fähigkeit, sich mitzuteilen und andere als nahestehend oder entfernt zu empfinden. Jeder Mensch lebt spezifische Raumbedürfnisse aus.

- **Reviere**

Der englische Begriff „Immediacy“ verweist auf die Direktheit von sozialen Verhaltensweisen zweier Gesprächspartner auf deren Nähe oder Distanz – sei es räumlich oder im Status. Sprechen wir über das Verhältnis von Menschen zum Raum (*Proxemik*), dann sprechen wir über die „Reviere“. Wir verteidigen unsere Lieblingsplätze am Esstisch, im Wohnzimmer, im Zugabteil, am Stammtisch oder bei Veranstaltungen.

Angenommen wird in der Wissenschaft, dass Menschen trotz gesellschaftlicher Einflüsse einem geistigen Revierzwang unterliegen. Mäntel und Mappen auf Stühlen im Gasthaus signalisieren „besetzt“. Hefte, Zigarettenschachteln, Taschen auf den Seminartischen stecken Reviere ab. Das Enge-Problem in überfüllten Verkehrsmitteln oder Fahrstühlen lösen die Menschen durch Vermeidung von Blickkontakt und versteiften Muskelpartien. Deshalb gehört der Einteilung von persönlicher Distanz, die kulturell von Land zu Land verschieden ist, die volle Achtsamkeit im sozialen Verhalten. In Deutschland gelten folgende informellen Regelungen:

- Intime Distanz von 0 bis zu 40 cm:
- Persönliche Distanz von 40 cm bis 1,5 m:
- Gesellschaftliche Distanz von 1,5 m bis zu 4 m:
- Öffentliche Distanz ab 4 m:

- **Leben in verschachtelten Räumen**

Die Raum-Zeichen gelten auch für unsere weitere Umgebung. Denken wir an unseren Wohnraum in der Hauseinheit, die Wohnstraße und den Wohnort. Unser Bewegungsraum schließt immer die Umwelt ein, die mit mehr oder weniger Übergangsbereichen als halbprivat bzw. halböffentlich gelten. Am Arbeitsplatz lebt der Mensch für mehrere Stunden. In dieser Aufenthalts-Umgebung setzen wir uns den spezifischen Kommunikationsbedingungen in höherem Maße aus als in Durchgangs-Umgebungen. Im Transfer von Ort zu Ort überqueren wir öffentliche Plätze, Straßen oder nutzen Verkehrsmittel – Räume des öffentlichen Bereiches mit hoher Kontaktdichte, aber Vermeidung von sprachlicher Kommunikation.

Wir gliedern Umgebungen nach Größenordnung oder Hierarchie-Ebenen zu „Einschachtelungen“. Jeder Mensch befindet sich stets in mehreren Umgebungen gleichzeitig: Schreibtisch – Büroraum – Bürogebäude – Stadtteil – Stadt – Region – Land ... Oder jemand fährt mit dem Bus von der Arbeitsstätte nach Hause, dann durchlebt er mehrere Zonen, die verhaltenswirksam sind.

Zonen haben Bedeutung für den Mensch, er richtet sich nach den in diesen Räumen gesellschaftlich relevanten „Sozialbildern“: Verhaltenserwartungen auf dem Sportplatz, im Gottesdienst, im Supermarkt, an der Tankstelle, in der Oper, im Theater, auf dem Volksfest, in Museen, auf dem Kinderspielplatz, im Ausflugslokal. Diese traditionellen Sozialbilder bestimmen das dortige Geschehen und die Rollenverteilung der Anwesenden.

### Zeit-Zeichen

Wir verhalten uns nonverbal zur Zeit und erfahren so unsere Existenz. An den Tages- und Jahreszeiten merken wir, was kommt und wie unser Leben unaufhaltsam vergeht. Was ist Ewigkeit? Naturzeiten sind offen und zyklisch, wiederholen Ähnliches, sind rhythmisch und schöpferisch. Uhrenzeit ist geschlossen und kreisförmig, wiederholt Gleiches, ist getaktet und kalkulierbar.

Zeit manifestiert sich in der menschlichen Wahrnehmung und als Merkmal einer zivilisierten Gesellschaft. Neu ist, dass wir aufgrund der modernen Informationstechnologie Zeit und Raum verschmelzen können. Technik schafft virtuelle Zeit-Räume. Hinzu kommt das Bestreben, als eine Rund-um-die-Uhr-Gesellschaft präsent zu sein.

- **Zeitregeln der Gesellschaft**  
In der zwischenmenschlichen Kommunikation knüpfen wir konventionelle und subjektive Erwartungen an den Umgang mit Zeit. Wie teilen wir den Tag und die Nacht ein? Die Gewerkschaften achten auf die Einhaltung von Arbeitszeit mit ritualisierten Pausen und Freizeit. Zeitwirtschaftssysteme kontrollieren die Einhaltung der bezahlten Zeiten. Überschrittene Zeitvorgaben im Bauhandwerk ziehen Geldstrafen nach sich. *Time is money*, sagte Benjamin Franklin, und machte Zeit zum ökonomischen Instrument, zu Gewinn oder Verlust, zur persönlichen Anforderung im sozialen Leben.
- **Zeitmanagement**  
Der ständige Kampf gegen die Uhr offenbart das Zeitproblem der Menschen im Alltagsleben. Besprechungen sollen pünktlich beginnen und enden, Informationen kommen verspätet, Zeitnot in den Projekten führt zu Fehlern. Mit Zeitmanagement und Selbstorganisation (*Wer seine Zeit im Griff hat, hat Zeit*) versuchen wir, den sozialen Regeln in der Arbeit und im Privaten zu entsprechen. Vorgegeben wird eine strikte Zeitinventur, die zu neuen Verhaltensmuster führen soll: Keine herzliche Begrüßung jedes zufälligen Besuchers mehr, kein Schwätzchen auf dem Flur. Keiner darf die Zeit „stehlen“, Fristen werden gesetzt und der Schlendrian bekämpft. Der Terminkalender ist das Prestigeobjekt des modernen Managers.

Im Privatleben sind Familie und Freunde verärgert über die knappe Zeit beim Zusammensein. Wir zeigen unsere Achtung durch Pünktlichkeit, provozieren durch Zuspätkommen oder unentschuldigte Abwesenheit. Wartenlassen demonstriert Macht und Statusdenken, was je nach Kultur gelassen oder wütend hingenommen wird. Wir respektieren den Zeitaufwand für freundliche Briefe, Telefonate und schnelle eMails. Wir ärgern uns über die „verlorene“ Zeit, wenn wir vor verschlossenen Türen stehen.

Alle nonverbalen Zeichen wirken auf die Kommunikationsprozesse. Sich nur auf das Wort und Schrift zu fokussieren, verzerrt die Wahrnehmung und führt zu falschen Schlüssen. Wer im Wettbewerb um Kunden das Wissen um effektvolle, stimulierende Sprachbegleitung durch nonverbale „Ausstrahlungseffekte“ für die Werbung und PR anwendet, wird die Aufmerksamkeit der Konsumenten eher wecken. Produktinszenierung, Symbolik und gespielte Emotionen entwickelten sich zu Merkmalen in der Marktkommunikation. Erfolgreiche Verkäufer wissen das und handeln danach.

### III. Human-Kommunikation im Prozess

In der Kommunikation werden Botschaften zum Zwecke einer zielorientierten Verständigung weitergegeben. Der Mensch wirkt auf einen anderen ein. Eine gemeinsame Orientierung über nonverbale Zeichen dient der Abstimmung im Gespräch: Ein Gruß zu Beginn ist wichtig, damit wird das Erkennen und die Bestätigung der Identität des anderen angezeigt. Nun kann der geregelte Signalaustausch mit bewussten oder unbewussten Codes beginnen.

#### Sender und Empfänger

Welches Kommunikationsmodell angewandt wird, hängt von der Perspektive ab. Das einfache Informationsmodell von Shannon & Weaver in den 1940er Jahren gründet sich auf die Nachrichtentechnik:

- Sender enkodiert seine Nachricht
- Transformation in übertragungsfähige Signale
- Beförderung durch den Kanal möglichst ohne Störquellen
- Empfänger erhält Signale und decodiert.

Die Bedeutung der Nachricht ist im technisch linearen Modell nachrangig. Trotzdem übernehmen Kommunikations- bzw. Verhaltenswissenschaft dies als ein allgemeines Modell der Kommunikation. Jede Form des kommunikativen Austauschprozesses sollte damit erklärt werden können – auch die Humankommunikation.

- **Stimulus-Response-Modell**

Das technische Modell stand Pate beim behavioristischen Ansatz, obwohl bei der zwischenmenschlichen Verständigung verbale und nonverbale Zeichensysteme vorherrschen. Annahme ist, dass sich das Verhalten des Empfängers mittelbar steuern lässt durch überzeugende Botschaften, die die Sinne des Partners reizen. Es ist einfachstes Kausaldenken: Reize führen zur Reaktion beim Empfänger (Stimulus-Response).

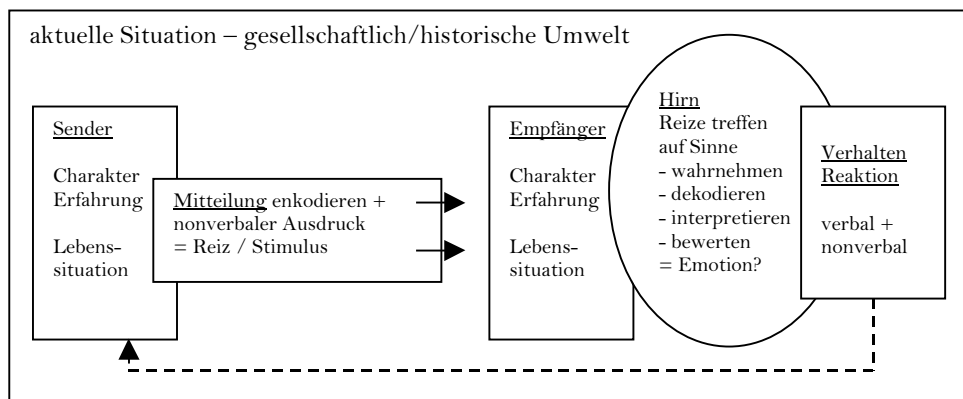
Dieses Modell der Einweg-Kommunikation nutzt die Werbepsychologie unter dem Akronym AIDA (Attention – Interest – Desire – Action). Die Annahme gilt, wer die richtigen Reize setzt erzielt die gewollte Reaktion. Nicht beachtet wird, wie die betroffene Person das Produkt wahrnimmt, wie sie die werbliche Information interpretiert, wie sie den Preis und die Absatzwege beurteilt. Zudem geht die Werbebranche davon aus, dass die ausgewählten Zielgruppen auf eine bestimmte Aussage mehr oder weniger gleich reagieren.

- **Systemische Kommunikationsmodelle**

Näher an die Realität rückt das erweiterte Dialog-Modell „Reiz – Organismus – Reaktion - Umwelt“. Wechselwirkungen zwischen Sender und Empfänger, deren sozialer Hintergrund und die aktuelle Situation sind zu berücksichtigen. Die internen Größen wie Aufmerksamkeit, Wahrnehmung und Erinnerung filtern die Botschaft im unsichtbaren Organismus (Hirn). Je nach Aktivierung der Emotionen durch Reize erfolgt eine mehr oder weniger heftige Reaktion des Empfängers – mittels nonverbaler und evtl. verbaler Zeichen.

Kommunikativ relevant sind die Zeichen des Senders nur dann, wenn der Empfänger ihnen Bedeutung beimisst. Dessen Deutungsgewohnheiten lenken die Unterhaltung. Der Empfänger reagiert nicht nur auf die akustischen, sondern auch auf die optisch wahrgenommenen Verhaltenselemente wie Mimik, Gestik, Körperhaltungen sowie statische Merkmale des äußeren Erscheinungsbildes. Wir reagieren mit großer Sensibilität auf die „geheimen“ Codes, deren Lesart vom Empfänger *quasi eigenmächtig, ohne jede Rücksprache mit dem Sender verfügt* wird, meint der Anthropologe Edward Sapir (1973).

Zum besseren Verstehen und Verständnis sollten die beteiligten Interaktionspartner die aktuelle Situation und Umwelt zumindest ähnlich interpretieren. Erst im ganzheitlichen Zusammenhang der Beziehungen werden die Funktionen von verbaler und nonverbaler Kommunikation deutlich. Die Trennung beider Kommunikationsformen ist künstlich, denn alle Codes sind in verschiedenen Formen gleichzeitig an der Kommunikation beteiligt: Wir sprechen, lachen, gestikulieren und steigen die Treppe hinunter. Wir sehen, hören, riechen während des Kommunizierens. Das macht die Kommunikation zu einem Multikanal-Multikodesystem!



## Kommunikationsprozess

Gesteuert wird unser Verhalten grob von zwei Systemen: dem Hormonsystem und dem vegetativen Nervensystem. Das Nervensystem im Hirn dient der Koordination und Steuerung vegetativer Reaktionen und steht im engen Zusammenhang mit dem emotionalem Verhalten.

- **Umweltreize**

Im Nervensystem werden Informationen aus der Umwelt aufgenommen. Äußere Reize wie Licht, Schall, Flaggen oder Nachrichten müssen zuerst unsere Aufmerksamkeit erregen. Durch Augen, Ohren, Nase, Haut und Zunge – unsere fünf Sinne - werden physikalische Reize durch den reizleitenden Apparat an die Sinneszelle geleitet, ausgelöst durch

*Farben, Helligkeit, Bilder, Lächeln, Musik, Schreien, Reden, Stiche auf der Haut, Streicheln, Luftzug, Hitze, Gestank, Blumenduft, Schokoladengeruch, Rettichgeschmack, bittere Medizin, süßer Likör.*

Im Prozess der Transformation werden die Reize in körpereigene Signale umgeformt. Über Aktionspotenziale erfolgt die Weiterleitung der Informationen an das Gehirn. Die Werbung möchte diese Prozesse nutzen und setzt Schlüsselreize auf den Plakaten, in den Anzeigen ein. Mit dem „Kindchen-Schema“ als eine Kombination von Kopfgröße, große Augen und Pausbacken sollen bei Erwachsenen positive Gefühlsströmungen ausgelöst werden.

- **Wahrnehmung**

Im sensorischen Zentrum des Gehirns werden die einlaufenden Meldungen ausgewertet. Alle Wahrnehmungsprozesse sind aufmerksamkeitsabhängig. Viele Dinge am Objekt und Umwelt können entgehen, denn unsere Sehwelt bietet sich nicht einfach dar. Das Auge tastet die Sehdinge aktiv ab, an den Konturen entlang, und sucht besonders kontrastreiche Bezirke. Die dabei geführten Augenbewegungen werden vom Gehirn gesteuert.

Aus den erlebten Sinneseindrücken und Sinnesempfindungen werden Wahrnehmungen, die zum Verständnis des Dargestellten und zu einer Aktion führen. Einfluss üben die im Gedächtnis gespeicherten Erfahrungen, Wissen und das augenblickliche Interesse des Empfängers. *Man sieht, was man weiß!* Die Wahrnehmungen sind subjektiv gedeutete Empfindungen und können mannigfaltig verfälscht werden. Verschiedene Betrachter entdecken ganz verschiedene Dinge im selben Landschaftsbild bei identischen Reizen.

Der visuelle Eindruck beherrscht den menschlichen Verstand. Der Physiker Hermann von Helmholtz (1821 – 1894) wies auf die gewaltige Suggestivkraft der visuellen Eindrucksbildung hin. Wir machen uns ein Bild von der physikalischen Umwelt und von unseren Mitmenschen. Geprägt seien diese Bilder von einem „unbewussten Schluss“,

*einem prä-rationalen Mechanismus der visuellen Eindrucksbildung, der unbeirrbar und unbelehrbar seinen eigenen Gesetzen folgt und auf diese Weise eine herrische Macht über den menschlichen Verstand ausübt.*

Oft narre uns der Augensinn, wenn wir die Sonne jeden Abend vor unseren Augen hinter dem festen Horizont scheinbar untergehen sehen. Wir wissen, dass die Sonne feststeht. Auch bei der Art und Weise, wie sich die Menschen gegenseitig wahrnehmen, übe der unbewusste Schluss tiefgreifende Wirkungen aus. Allein schon der Anblick einer Person generiere eine gefühlsmäßige Haltung zum Gegenüber, die eben, weil sie nicht rational begründbar ist, sich als sehr widerstandsfähig gegen jede verstandesmäßige Kritik erweise.

Diese Deutungshoheit der nonverbalen Stimulation kann der Sender unterlaufen. Er kann Verhaltensdisplays zeigen, die bei seinem Gegenüber einen günstigen Eindruck erwecken können. Weshalb sonst der hohe Aufwand an Kosmetik und modischer Kleidung zur Aufbesserung des äußeren Erscheinungsbildes?

- **Emotionen**

Der emotionale Ausdruck spielt in den sozialen Interaktionen der Menschen eine große verhaltenssteuernde Rolle. Erzählt jemand, dass *Brigitte mit Peter im Kino war*, so löst dies beim Geliebten Blasswerden, erhöhter Herzschlag bis zur Appetitlosigkeit aus – gedeutet als Zeichen der Eifersucht. Seinen Kollegen lässt diese Aussage völlig kalt.

Die Fähigkeit, den Emotionszustand anderer Menschen aufgrund eines solchen Stimmungsausdrucks zu erkennen und entsprechend zu reagieren, ist für die Bewältigung unseres Alltags wichtig. Allein das Ankündigen einer bestimmten Reaktion durch angstvolles Gesicht, abwehrende Hände oder Schreckensausruf führt beim Partner zu einer „antwortenden Reaktion“. Die Reizsituation verändert sich – beruhigend oder eskalierend, was vom Organismus sofort neu bewertet wird. Das führt wiederum zu Veränderungen der Emotion und Gegenantwort in der nonverbalen Reaktion. Es gibt eine Wechselwirkung zwischen physiologischen Symptomen und Ausdruckserscheinungen einerseits und dem subjektiven Gefühlszustand andererseits.

Im Alltag beschreiben wir in Wort und Schrift eine riesige Menge und sehr differenzierter Emotionszustände. Einige Wissenschaftler legten sich auf eine kleine Anzahl von Grund-Emotionen fest. Sie kamen in kulturvergleichenden Studien zum Ergebnis, dass Menschen unabhängig von ihrer Kultur in der Lage seien, ihre Gefühle in gleicher Art und Weise durch ihre Mimik zum Ausdruck zu bringen.

Der Vertreter der Emotionstheorie Izard (1971) unterscheidet 10 Basisemotionen

Interesse  
Freude  
Überraschung  
Unbehagen  
Ärger  
Ekel  
Verachtung  
Furcht  
Scham  
Schuld

und sieht „Angst“ als Mischung von Furcht, Kummer, Zorn, Scham, Schuld

angeborene Emotion und Kombination

Freude { Liebe  
Akzeptanz { Unterwerfung  
Furcht { Ehrfurcht  
Überraschung { Enttäuschung  
Traurigkeit { Reue  
Ekel { Verachtung  
Wut { Aggressivität  
Vorahnung { Optimismus  
Freude

nach Plutchik, 1980

Die empirischen Erwartungen der Wissenschaftler an die Ausdruckspsychologie und Universalität von Emotionen wurden durch die meist singulären Studien nicht erfüllt. Personen, die in den Experimenten in sehr starke Emotionen versetzt wurden, boten nicht dieselben, sondern ganz unterschiedliche mimische Reaktionen. Wenn echte anstatt simulierte Emotionen untersucht wurden, schien der resultierende Gesichtsausdruck diese Emotionen nicht zu enthüllen. Für einen Beobachter mag ein Gesichtsausdruck eindeutig sein, unterschiedliche Beobachter können in der Deutung differieren. Eine Ursache kann in den verschiedenen Emotionsetiketten für denselben Ausdruck liegen, der durch Training veränderlich ist.

Im Laufe der Zivilisation und Kulturgeschichte der Völker bildeten sich Regeln des gesellschaftlichen Zusammenlebens aus. Die angeborenen Emotionen formen sich aus während der menschlichen Entwicklung und sozialen Kontrolle, die von Bezugspersonen ausgeübt wird. Je nach Situation fordern Benimmregeln der Gesellschaft oder von Subkulturen, die

Emotionen zu kontrollieren oder – konträr - befürworten spontane Emotionsäußerungen. Japanische Kinder werden früh erzogen, ihre Emotionen nicht freien Lauf zu lassen. In Europa und USA freuen sich die Eltern, wenn die Jüngsten lebhaft spielen. Somit sind die Affekte nicht nur biologisch und individualpsychologisch zu verstehen, immer müssen die soziologischen und kulturellen Aspekte miteinbezogen werden.

In Experimenten wurde sichtbar, dass die Anwesenheit eines Partners die mimische Aktivität geradezu herausfordert, wogegen der Gesichtsausdruck beim Alleinsein sich wenig ändert. Wir schließen daraus, dass in Kommunikationssituationen das emotionale Verhalten für die gegenseitige Emotionsregulierung eingesetzt wird. In allen Bereichen des Zusammenlebens übernimmt somit die nonverbale Kommunikation bedeutsame Regulationsaufgaben in der Interaktion.

- Verhalten

Das Verhalten dient der weiteren Kommunikation. Es sind äußerlich aktive Veränderungen, Bewegungen, Körperhaltungen, Lautäußerungen, Absonderungen, Farb- und Formveränderungen bis zum bewegungslos sitzenden Menschen. Das Verhalten wird dabei von vielfältigen Gefühlen beeinflusst.

Verschiedenste Disziplinen der Verhaltenswissenschaften unternehmen enorme Forschungsanstrengungen zur Untersuchung der nonverbalen Kommunikation: Mediziner, Psychologen, Arbeitsphysiologen, Pädagogen, Medien- und Marketingplaner, Meinungsforscher und Kulturanthropologen. Erkenntnisse erhofft man sich von physiologischen Messungen der Herzrate, Blutdruck und Gehirnwellen. Auf der Ebene des subjektiven Erlebens werden sozialwissenschaftliche Methoden der Befragung und Beobachtung eingesetzt.

**Wir schließen täglich aus den Gesichtern, jedermann tut es, selbst die, die wider Physiognomik streiten, tun es in der nächsten Minute, und strafen ihre eigenen Grundsätze Lügen. Wir urteilen stündlich aus dem Gesicht und irren stündlich.**  
Lichtenberg 18. Jh.

- Das menschliche Gesicht

Insbesondere die psychologische Forschung beschäftigt sich rege mit dem menschlichen Gesicht, aber letztlich als Randforschung trotz der thematischen Vielfalt. Die Forschung um den „ersten Eindruck“, der sich beim Betrachten eines fremden Gesichts ergibt, will die Richtigkeit oder Fehlwahrnehmung erkunden. Einerseits wäre der erfolgreiche Umgang mit den Mitmenschen undenkbar ohne diese Fähigkeit, Befindlichkeit, persönliche Eigenarten und Handlungsabsichten des Gegenübers einzuschätzen. Doch der erste Eindruck wird zwangsläufig unvollständig sein und gelegentlich völlig falsch, weil wir ständig „physiognomisieren“: *In jedem Tintenleck ein Gesicht und in jedem Gesicht eine Bedeutung finden*. Die Beurteilung geht über das unmittelbar Beobachtbare hinaus, wir verlassen uns auf gefühlsmäßige Eindrücke.

Die „Sprache des Gesichts“ erfassten in den 1960er Jahren Ekman/Friesen in speziellen Kriterienkatalogen: FAST Facial Affect Scoring und FACS Facial Action Coding. Es ist ein sehr aufwendiges Verfahren der Bewegungserkennung und Dokumentation.

---

Eine andere Forschungsrichtung nimmt Rhodes 1994, wenn er das Geheimnis der Identität lüften möchte. Es geht um das Erkennen und Wiedererkennen von Gesichtern. Er gliedert die Vielfalt der Perspektiven anhand von vier „Secrets of the Face“: Geheimnis der Schönheit, des Ausdrucks, des Charakters und der Identität. Seine Frage: Können wir anhand des Gesichts die Identität der betreffenden Person erkennen?

- **Körpersprache lesen**

In den 1980er Jahren nutzten Siegfried Frey mit Kollegen die neue Videotechnik und entwickelten das „Berner System“ in Analogie eines Alphabetes und Einbezug der vorhandenen Forschungsergebnisse von Ekman/Friesen. Das nonverbale Verhalten, die ganze Körpersprache, soll in über 113 Dimensionen empirisch dokumentiert werden: Kopf, Gesicht, Schulter, Rumpf, Oberarm, Hände, Becken, Oberschenkel, Füße können 104 Positionen einnehmen. Hinzu kommen noch Sprachlaute, Lautstärke, Stimmhöhe und Klangfarbe mit gesamt 9 Dimensionen. Eine komplexe Körperhaltung lässt sich so in einem mehrdimensionalen Bezugssystem abbilden.

**Wir sprechen mit unseren Stimmbändern,  
aber wir verständigen uns mit unserem ganzen Körper.**

- **Entwicklung der Persönlichkeit**

Die nonverbale Kommunikationssignale sind uns in die Wiege gelegt. Der Säugling kann von der Geburt an über alle seine Sinne Informationen aufnehmen und verarbeiten: Sehen, hören, riechen, schmecken, Berührungen und Bewegungen wahrnehmen. Von Geburt an haben wir ein Verhaltensprogramm mitbekommen, mit dem wir Bezugspersonen an uns binden können durch Anschauen, Lächeln, Lautäußerungen und vielerlei Körperbewegungen. Mimik und Gestik signalisieren Stimmungen, Gefühle und Bedürfnisse. Die Bezugspersonen deuten diese Signale und antworten sehr genau mit abgestimmten Verhaltensweisen ihrerseits. Ein Dialog beginnt. So ordnen sich Kinder in ihre Umwelt ein.

Später werden Kinder immer wieder mit Verhaltensmustern konfrontiert, die für eine soziale Gruppe (Kindergarten, Schule, Freunde, Beruf, Verein) oder in Sozialbildern wie Theater, Kirche, Beerdigung etc. als Verhaltensgesamtheit Gültigkeit haben. Es gibt zeichenhafte und tradierte Verhaltensmuster innerhalb der Konventionen. Im Repertoire finden sich Aspekte des Erscheinungsbildes wie Geschlecht, Identität, soziale Rolle oder einsetzbare kommunikative Mittel wie Kopfnicken. So wird das nonverbale Verhalten durch gegenseitige Verständigung geformt. Im Wachsen und Älterwerden entwickelt der Mensch sein Repertoire an Ausdrucksverhalten bei einem bestimmten Grundmuster, das seine Persönlichkeit ausmacht.

Kommunikation ist in diesem Sinne ein symbolischer Prozess, bei dem Realität produziert wird, beibehalten, verändert und modifiziert.

#### IV. Suche nach dem wahren Charakter

Seit der Erschaffung der Welt rätseln die Menschen über ihren Bauplan. Noch immer hält uns, Wissenschaft und Laien, die Evolutionsforschung in Bann: von der Physiognomie (Antlitzdeutung) über die Ausdrucks- und Charakterkunde bis hin zum neuen Forschungsbegriff „nonverbale“ Kommunikation. Die Suche nach dem wahren Charakter eines Menschen hat eine lange Tradition. Schon in frühesten literarischen Zeugnissen finden sich Hinweise auf den Ausdrucksgehalt von Gestik, Mimik, Körperbau und Körperhaltung. Dies zieht sich bis in unsere Gegenwart hinein.

In theoretischer Hinsicht waren diese Bemühungen schon früh von der Überzeugung getragen, dass die Persönlichkeitseigenschaften, Stimmungen und Neigungen einer Person im äußeren Erscheinungsbild sichtbar sind: Was sagen Gestik, Mimik, Körperhaltung und –bewegung über das Innere des Akteurs aus? Emanuel Kant (1724 – 1804) beschrieb die Physiognomik *als Ausspähungskunst des Inneren im Menschen vermitteltst gewisser äußerer unwillkürlich gegebenen Zeichen*. Über die Jahrtausende forschten Wissenschaftler in diesem Sinne und Laien glaubten an die Körpersprache als „Schlüssel zur Seele“.

- **Temperamentlehre**

Über die Widerspiegelung von psychischen Vorgängen im Menschen entwickelte bereits *Hippokrates* (460 – 377 v. Chr.) seine Temperamentlehre. Er machte dies an den Körpersäften fest: Blut (sanguis), Galle (chole), schwarze Galle (melaina chole) und Schleim (phlegma). Die spätere Charakterkunde übernimmt den Zusammenhang zwischen Körperkonstitution und Temperament.

Diese vier Temperamentsausprägungen sind in der Habituslehre von Ernst Kretschmer (1926) zu erkennen: Sanguiniker (der Unbeschwerte), Choliker (der zum Jähzorn neigende Mensch), Melancholiker (der depressive Mensch) und Phlegmatiker (die träge Person). Mit der Beschreibung des Zusammenhanges zwischen Körperbau und Charakter erlebte die längst untergegangene Physiognomik wieder eine akademische Wiedergeburt. Kretschmer erscheint als Wegbereiter einer später rassistisch missbrauchten Ausdruckspsychologie, weil er so *etwas wie eine theoretische Fundierung lieferte*.

Um die Menschenkenntnis in der Praxis zu verbessern, erhalten Ratsuchende im Internet unter dem Stichwort „Charakterkunde“ ausführliche Beschreibungen von Menschentypen. Der Temperamentslehre von Kretschmer werden Sternkreiszeichen und die Elemente Erde, Wasser, Luft und Feuer zugeordnet. Der Irrweg der Ausdruckskunde setzt sich in der modernen Laienschar fort. Denn unser Alltagsleben ist weiterhin geprägt *von den reflexhaften physiognomischen Interpretationen, die sich trotz aller Rationalität in uns entfalten. Hier wirkt die Suggestivkraft der visuellen Eindrucksbildung*.

- **Physiognomik**

Andere methodische Regeln der Charakterdeutung legte *Aristoteles* (384 – 322 v. Chr.) in seinem Werk „Physiognomika“ fest. In seiner Tradition versuchte man aus der Ähnlichkeit eines Menschen mit bestimmten Tieren auf dessen Charakter zu schließen: Dicke Nasen wie bei den Ochsen bedeutete Trägheit, spitze Nasen wie bei den Hunden bedeutete Jähzorn, stumpfe Nasen wie beim Löwen deuteten auf Großmut hin.

Die gewaltige Autorität von Aristoteles ließ Einwände von Kritikern bis ins 18. Jahrhundert abprallen. Der Züricher Theologe Johann Caspar Lavater (1741 – 1801) verfasste zusammen mit Johann Wolfgang von Goethe (1749 – 1832) ein monumentales Werk *Physiognomische Fragmente zur Beförderung von Menschenkenntnis und Menschenliebe*. Die Charakterdeutung stützte sich auf genaue Ausmessungen der Stirn sowie auf Schattenrisse, die jedermann mit Hilfe von Papier, Bleistift und einer Lichtquelle leicht herstellen konnte. In ganz Europa wurde die Physiognomik große Mode und begeisterte eine große Laienschar. Anliegen war die Beförderung der Menschenkenntnis und Menschenliebe.

Lavater war der Überzeugung, dass moralische Hässlichkeit eine körperliche Hässlichkeit, moralische Schönheit die körperliche Schönheit erzeugt. Die Gedanken- und Empfindungszustände könnten mit bestimmten Ausdrücken des Angesichts assoziiert werden. Inspiriert durch das Aufkommen der Naturwissenschaften versuchte er eine Charaktermessung anhand eines Stirnmessgerätes, das er 1778 vorstellte.

- Wider die Physiognomen

Der Physiker und Philosoph Georg Christoph Lichtenberg (1742 – 1799) kritisierte die popularisierende und simplifizierende Sichtweise von Lavater, weil er die statischen Aspekte im Ausdruck als wenig ergiebig erkannte. Lichtenberg betrachtete die bewegten Formen und hielt die dynamischen Aspekte von Mimik und Gestik für wichtiger:

*Drei Köpfe, die sich wie aus einer Form gegossen gleichen, könnten, wenn sie zu lächeln oder zu sprechen anfangen, alle Ähnlichkeiten verlieren. Wer kann dies leugnen, als der, der es nicht versteht.*

Lichtenberg sprach von Lavater als einen *vortrefflichen Kopf* und *betrogenen Betrüger*. Er prangerte dessen Ergebnisse und vereinfachten Methoden als Betrug an, weil er die gefährlichen Folgen sah. Denn jedermann fühlte sich legitimiert, seinen eigenen physiognomischen Deutungszwängen freien, ungehemmten Lauf zu lassen. In einem damals populären Taschenkalender schrieb er 1778:

*Dieses unbegreifliche Wesen, das wir selbst sind, und das uns noch weit unbegreiflicher vorkommen würde, wenn wir ihm noch näher kommen könnten, als wir es sind, muss man nicht auf einer Stirne finden wollen. Die Physiognomen irren sich, wenn sie nach Schattenrissen von Personen urteilen, die sie gar nicht kennen, so entsetzlich, dass, wenn man die Treffer mit den Fehlern verglichen sähe, das Glücksspiel gleich in die Augen fallen würde ... immer 100 Nieten gegen einen Treffer.*

Dieser Widerspruch verbreitete Panik unter den Physiognomen, sodass sie fast überall in Europa ihre Tätigkeit umgehend einstellten. In England sollten sie öffentlich ausgepeitscht werden oder ins Zuchthaus geworfen, falls sie Fertigkeiten in Physiognomik behaupten.

Obwohl der Ausspruch von Lichtenberg *Die unterhaltendste Fläche auf der Erde für uns ist die vom menschlichen Gesicht* fast zum geflügelten Wort wurde, verstanden seine Zeitgenossen den Perspektivenwechsel nicht. Er fragte erstmals nach den *psychischen Wirkungen, die das äußere Erscheinungsbild eines Menschen auf dessen soziales Umfeld ausübt*. Lichtenberg erkannte die Bedeutung des visuellen Eindrucks beim Empfänger.

- Evolutionstheorie von Darwin

Die Ausdruckskunde ging unbeirrt weiterhin der Frage nach, was das Äußere eines Menschen über dessen Inneres aussage. Selbst hundert Jahre nach Lavater war dessen Lehre noch in den Köpfen des Volkes vorhanden. Charles Darwin (1809 – 1882) wäre beinahe ein Opfer dieser statischen Lavater-Lehre geworden. Auf seiner Reise nach Südamerika, Südafrika und in den Pazifik gestand ihm der Kapitän Fritz-Roy, ein Anhänger der Physiognomik, dass er Darwin fast zurückgewiesen hätte. Der Kapitän zweifelte, ob jemand mit einer solchen Nase genug Energie und Willenskraft für diese Reise besitze.

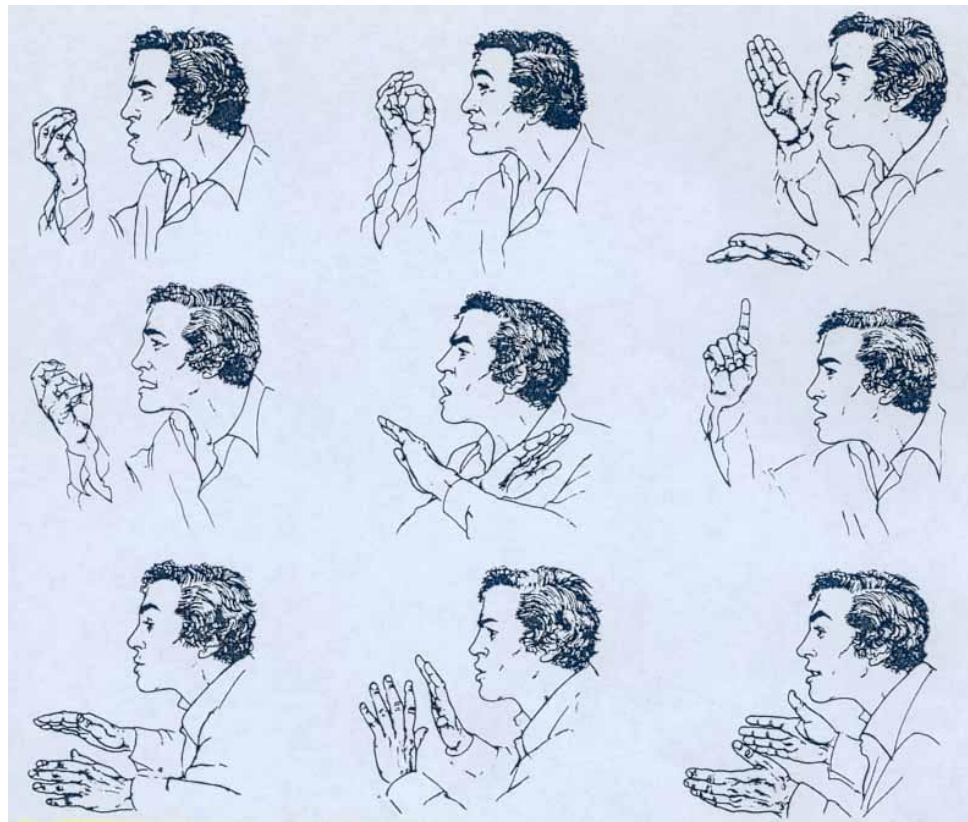
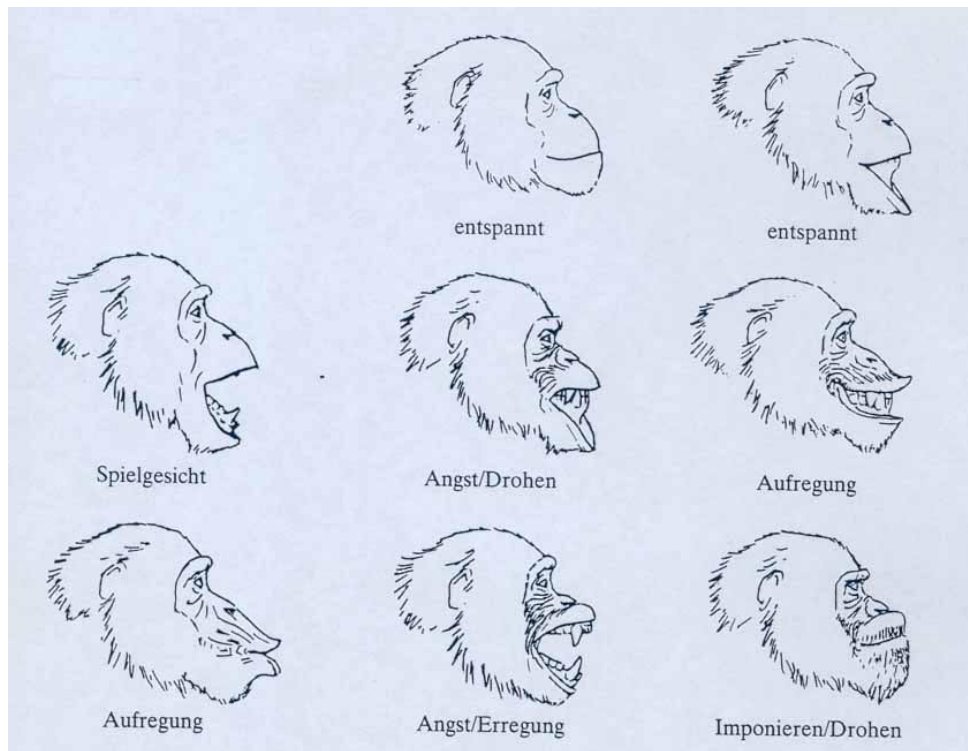
Als Darwin seine „Theorie von der Entwicklung der Arten“ durch das Prinzip der natürlichen Auslese bekannt machte, sahen seine Mitmenschen darin absurde, den Menschen entwürdigende Hirngespinnste. In seinem Buch *On the Origin of Species* (1859) erklärte Darwin die Formenmannigfaltigkeit der Arten – das Verhalten von Tier und Mensch. Das weitere Buch über die *Abstammung der Menschen* (1871) erregte Aufsehen und Bedenken: Die Vorstellung, vom Affen abzustammen, forderte jeden Einzelnen zur Stellungnahme heraus – bis zum heutigen Tage.

Im Zusammenhang mit der Evolutionstheorie steht seine Arbeit *Ausdruck der Gemütsbewegungen* (1872). Darwin erklärte Ausdruckserscheinungen wie Lachen, Weinen, Zorn oder Überraschung. Damit setzte er sich von der historischen Physiognomik ab. Seine Ausrichtung war die biologische Funktion und die phylogenetischen (stammesgeschichtlichen) Wurzeln des mimischen Ausdrucks:

*Beim Menschen lassen sich einige Formen des Ausdrucks, so das Sträuben des Haares unter dem Einflusse des äußeren Schreckens oder des Entblößens der Zähne unter dem Eindruck rasender Wut, kaum verstehen – ausgenommen unter der Annahme, dass der Mensch früher einmal in einem viel niedrigeren und tierähnlichen Zustande existiert hat. Die Gemeinsamkeit gewisser Ausdrucksweisen bei verschiedenen, aber verwandten Species, so die Bewegungen derselben Gesichtsmuskeln während des Lachens beim Menschen und bei verschiedenen Affen, wird etwas verständlicher, wenn wir an deren Abstammung von einem gemeinsamen Urerzeuger glauben.*

(Auf einem Pressefoto (w&v 5/2004) zeigte sich bei Gericht der Deutsche Bank Vorsitzende, Josef Ackermann, mit gebleckten Zähnen und V-Siegeszeichen. Das Urteil in allen Gazetten: Höchststrafe wegen Arroganz. Ohne Bewährung. Ungeschickte Präsentation)

Ausgehend von dieser Annahme forschte Darwin nach den Wurzeln des Ausdrucks beim Menschen. Dazu nutzte er wissenschaftliche Methoden und Quellen: Beobachtung von Kindern, ärztliche Beschreibungen über das Ausdrucksverhalten von Geisteskranken, Befragungen von Missionaren nach ethnischen Merkmalen. Zugleich nutzte er die Studien von Dr. Duchenne, der 1855 über das Spiel der Gesichtsmuskeln durch Reizung mit Elektroden berichtete und Fotos von den Probanden anfertigte.



- **Ausdruckskunde – Verhaltensforschung**

Die Willkürlichkeit der Verbindung zwischen Ausdruck und Interpretation über innere Zustände kann zu grotesken Fehltritten über Personen führen. Seit Anfang des 20. Jahrhunderts stellten die Ausdrucksforscher immer wieder mimische Verhaltenskataloge zusammen, die emotionale Ausdrucksformen in einer Art „Atlas der Gefühlsäußerungen“ dokumentieren sollten. Mit dem Aufkommen der Fotografie schien zum ersten Mal die Möglichkeit gegeben, die enorme Vielfalt der mimischen Ausdrucksbewegungen zu dokumentieren.

In der Ausdruckspsychologie legte Philipp Lersch (1898-1972) sein System zur Erforschung von Gesicht und Seele vor. Er sah das menschliche Individuum als System, dessen aktueller Zustand zu einem geringen Anteil an der Oberfläche des Körpers als Ausdruck sichtbar wird. Diese Verhaltensäußerungen spielten für ihn eine zentrale Rolle, seien sie doch die einzigen Hinweise auf zugrundeliegende Funktionen und zugleich Zeichen für das Vorliegen kognitiver Abläufe. Im Ausdrucksverhalten würden sich die Inhalte der äußeren sinnlichen Wahrnehmung spiegeln – verarbeitet im Inneren über die Bedeutungszuweisung. Ausdruck sei das sinnliche Zeichen für etwas Seelisches und Träger eines Sinnes, der von Anderen verstanden werden kann.

In den Jahren 1924 bis 1939 analysierte der Amerikaner C. Landis die mimischen Reaktionen von Personen, die durch experimentelle Manipulation in unterschiedliche, zum Teil sehr starke Gefühlszustände versetzt wurden. Die Ergebnisse zeigten, dass es dem menschlichen Betrachter praktisch unmöglich ist, anhand von Fotos des menschlichen Gesichtsausdrucks, Gefühlszustände zu erkennen und richtig zu benennen. Deutlich wurde, dass selbst bei heftigsten Gefühlen keine einheitlichen, sondern ganz verschiedene mimische Reaktionen auftreten. Trotz der verfeinerten Versuchsbedingungen gelang es der Wissenschaft nicht, die Beziehungen zwischen Gesichtsausdruck und Emotion empirisch zu belegen.

- **Tradition und Moderne**

Wir hätten gern, das unser Partner ein „offenes Buch“ für uns ist. Menschenkenntnis zeigt sich nicht in einer simplen Charakterkunde: Ein Mensch mit wulstigen Ohrläppchen ist ein „weicher Lappen“, einer ohne Ohrläppchen ein hartgesottener Bursche. Nutzen können wir unser Wissen über angeborene und angepasste Emotionen, über das an der sozialen Umwelt geschulte persönliche Verhaltensmuster. Selbst in einer dichten Menschenmenge erkennen wir Menschen am Gang, an der charakteristischen Bewegungsweise. Unsere Sinne sind so lebendig und unbewusst präzise, dass wir allerfeinsten Unterschiede der nonverbalen Signale erfassen können. Veränderungen im Gesicht eines bekannten Menschen fallen uns auf, ohne sofort den Grund sagen zu können. Wir nehmen das Gesicht anhand von Eckpunkten als ganze Gestalt wahr.

Mit unserem Körper drücken wir Emotionen aus: frisch oder müde, begeistert oder gelangweilt, frohen Sinnes oder traurig, liebevoll oder angewidert. Wir bersten vor Lachen, weinen aus tiefem Kummer, hüpfen vor Vergnügen, zittern im verhaltenen Zorn, wir erröten vor Scham und lächeln in stiller Freude. Die nonverbale Körperhaltung, Gang, Gestik und Mimik, die Art des Sprechens und Schweigens – all das kann die Wesensart eines Menschen spiegeln, wenn er nicht schauspielert. Wir beurteilen und taxieren dieses Verhalten fortwährend. Der Kommunikationsforscher Michael Argyle kommt zu dem Fazit:

*Wenn wir das menschliche Sozialverhalten verstehen wollen,  
müssen wir das nonverbale System entwirren.*

---

## Nachwort    Gemalte Emotionen

In seiner Abhandlung zu Kupferstichen im Taschenkalender zeigt Lichtenberg auf, dass er kein Feind alles Physiognomischen ist.

*... Hätten wir kein Gefühl von Schönheit und verstünden jene Züge nicht, so würde ein Stück von Raffael keinen größeren Eindruck auf uns machen, als die Muster-Karte eines Kaufmanns. Jedermann weiß, was eine fromme, eine zornige Miene ist pp. Wenn also der Maler ein solches Zeichen gebraucht, so nimmt man es in dem Sinn, den sich der Maler dabei gedacht hat; allein trotz der Natürlichkeit des Zeichens, ist hierbei auch allemal, was wenigstens die Untrüglichkeit anbetrifft, Verabredung.*

*Es wäre Torheit zu sagen, bei einem Andächtigen des Raffael, dieser Mann ist nicht andächtig, er stellt sich nur so, weil jemand, den wir nicht sehen, auf ihn acht gibt, oder der Soldat auf Wests Orest und Pylades, der mit einer drohenden Miene die in den Tempel dringende Menge zurückschrecken will, drohe eigentlich nicht, sondern schneide bloß Gesichter. Auch bestimmt der Zusammenhang die Bedeutung der Züge und wir erraten sehr bald die Absicht des Malers.*

*Auch wäre es lächerlich oder doch unschicklich, wenn jemand einen berühmten Helden des Altertums von dessen Gesicht wir nichts Bestimmtes wissen mit einer stumpfen Nase und kleinen blinzenden Augen malen wollte, nicht als wenn eine stumpfe Nase und blinzende Augen nicht in einem Helden-Gesicht sitzen könnten ... sondern weil es in den meisten Ländern nicht schön und über das keine Ursache vorhanden ist, warum ich den Mann häßlich malen soll, da es mehr schöne als häßliche Menschen gibt und ehemals noch mehr gegeben hat, und weil außerdem die Schönheit noch Vergnügen erweckt.*

*Man malt ja die alten Helden auch nicht mit Schmarren auf den Backen, und Löchern in den Stirnen, ob sie sie gleich öfters mögen bekommen haben, als die modernen. Dieses ist so klar, dass es die Elefanten und die Hunde verstehen.*

*In dieser Rücksicht habe ich Chodowieckis Kupferstiche gedeutet, und werde künftig noch mehrere seiner Kupferstiche deuten, und zu gleicher Zeit fortbehaupten, die Physiognomik ist nächst der Prophetik die trüglichsste aller Menschenkünste die je ein ausschweifender Kopf ausgeheckt hat.*

*...Der Maler drückt Gesundheit durch rote Wangen aus, allein ist deswegen jeder gesund der rote Wangen hat? Es kann ein ganzes Heer von Krankheiten und geheimen Schäden in einem Körper wohnen, auf dem ein blühender Kopf sitzt, die heilige Miene, die ich auf dem Gemälde augenblicklich und ohne weitere Untersuchung erkenne, weil es ein natürliches Zeichen ist, dem Verabredung der Maler Untrüglichkeit und einfache Bedeutung beigelegt hat, dieselbe heilige Miene ist im Leben der Deckmantel aller Laster. ...*

Lichtenberg Sudelbücher, insel taschenbuch 792, 1984

