

Ausarbeitung im Rahmen des Seminars
„Kommunikative Intelligenz“ Technische Fakultät - Uni Bielefeld

Prof. Dr. Ipke Wachsmuth und Timo Sowa

Körpersprache

Angelika Dierker

8. November 2002



Inhaltsverzeichnis

1	Einleitung	3
2	Bedeutung der Körpersprache	4
2.1	Wofür brauchen wir die Körpersprache - wir haben doch die gesprochene Sprache?	4
2.2	Einordnung der Körpersprache in die Kommunikation	5
2.2.1	Argument	5
2.2.2	Position	5
2.2.3	Präsentation	6
2.3	Bedeutung der Körperorientierung	6
2.3.1	Die ein- oder ausschließende Funktion	6
2.3.2	Vis-à-vis-Orientierung bzw. parallele Orientierung . .	7
2.3.3	Kongruenz, Nicht-Kongruenz und Dissoziation der Kör- perhaltung	7
2.4	proxemics/ proxemische Variablen	9
3	Fazit	10

1 Einleitung

Wenn wir sehr starke Empfindungen und Gefühle haben, dann teilen wir sie unseren Mitmenschen nicht nur verbal mit. Vielmehr drücken wir ständig durch unsere Körpersprache aus, was wir gerade fühlen und ob es uns gut geht. Unser Körper ist „unfähig, nicht zu kommunizieren“ [Molcho, 1983], er spricht sogar, wenn wir schlafen. Unser Körper ist „der Handschuh der Seele“ [Molcho, 1983]. Die Sprache können wir beeinflussen und die Unwahrheit erzählen, doch mit dem Körper zu lügen ist sehr schwer. Arten dieser non-verbale Kommunikation sind unter anderem [Scherer u. Wallbott, 1984]:

- Körpersprache
- Mimik
- Gestik

Ich möchte mich hier besonders auf die Körpersprache konzentrieren, da Mimik und Gestik schon in anderen Arbeiten besprochen wurden.

Man unterteilt nach [Scherer u. Wallbott, 1984] Körpersprache in *Körperhaltung* und *Körperorientierung*. Hierbei umfasst die Körperhaltung die Anordnung der einzelnen Körperteile einer Person (z.B. Beine, Arme, Hände, Kopf). Der Begriff Körperhaltung bezieht sich immer auf **eine** Person. Es ist egal, ob sie mit einer anderen Person interagiert oder nicht.

Statt Körperorientierung benutzt man auch häufig den Begriff *Körperposition*¹. Damit meint man die Körperorientierung relativ zu einem Interaktionspartner (Beugen des Oberkörpers nach vorne, hinten oder zur Seite, Zuwendung oder Abwendung des Kopfes, Orientierung der Beine oder der Arme in Richtung oder weg von der anderen Person). Die Anwesenheit einer anderen Person ist also das Kriterium, welches Körperorientierung von Körperhaltung unterscheidet.

In dieser Ausarbeitung geht es um die Bedeutung der Körpersprache. Zunächst wird darauf eingegangen, wofür man die Körpersprache überhaupt braucht. Anschließend wird die Körpersprache in die Kommunikation eingeordnet und es werden die Begriffe *Argument*, *Position* und *Präsentation* geklärt. Als nächstes wird die Bedeutung der Körperhaltung in Bezug auf andere Personen besprochen. Danach werden noch beispielhaft einige proxemische Variablen vorgestellt und erläutert. Zum Abschluss wird ein kurzes Fazit gezogen.

¹englisch: body position

2 Bedeutung der Körpersprache

2.1 Wofür brauchen wir die Körpersprache - wir haben doch die gesprochene Sprache?

Unsere gesprochene Sprache ist oft nicht gut geeignet, um unsere komplexen Gefühlszustände zu beschreiben. Man überlege sich nur, wie häufig wir unsere Sprache mit Gesten unterstreichen. Man benötigt weitere Möglichkeiten zu kommunizieren. Beim Flirten setzen wir viele dieser „Tricks“ ein, um unserem Gegenüber ohne Worte unsere Empfindungen mitzuteilen. Nur selten sind wir uns darüber bewusst, welche Signale wir dabei gerade aussenden. Trotzdem versteht unser Gegenüber meistens, was wir damit sagen wollen – normalerweise ebenfalls unbewusst. Die Körpersprache funktioniert also gewissermaßen „von selbst“ und scheint etwas ähnliches, wie ein Programm zu sein.

Solche Körpersprach-Elemente sind für jeden Menschen in seiner Kultur relativ unbewusst erkennbar und vertraut. Wir fühlen uns unwohl, wenn unser Gegenüber unerwartet reagiert, wissen aber häufig nicht, warum wir uns unwohl fühlen. Wir brauchen unsere Körpersprache im täglichen Umgang mit unseren Mitmenschen, um Beziehungen zu knüpfen und aufrechtzuerhalten. Körpersprache wird nach [Schefflen, 1964] unter anderem durch folgende Faktoren geprägt:

- Geschlecht
- Alter
- Status
- Position
- Gesundheitszustand
- Kultur
- Religion

Es gibt nach [Schefflen, 1964] grundsätzlich zwei Meinungen, welche Bedeutung nonverbale Kommunikation - wie Körpersprache - für die Kommunikation hat:

- Nonverbale kommunikative Verhaltensweisen - wie Körperhaltungen - sind **individuelle, einmalige Ausdrucksformen**, die in unbegrenzter Vielzahl auftreten können.

- Solche Verhaltensformen laufen in charakteristischen standardisierten Konfigurationen² ab, auf deren allgemeiner Erkennbarkeit ihr Kommunikationswert beruht. Sie bilden **regelmäßige, gleichförmige Einheiten** innerhalb einer Kultur. Diese Formen sind so vertraut, dass die meisten Menschen sie sofort erkennen, wenn sie ihnen beschrieben werden.

Die Forschung der letzten Jahre deutet eher darauf hin, dass das Zweite zutrifft. Dies wird auch durch die Hypothese des *Körpersprachlichen Dialektes* belegt: Ein Experte für Kommunikationsanalysen kann aus der Art, in der jemand während des Gesprächs die Augenbrauen hebt, schließen, dass der Gesprächspartner aus Wisconsin stammt [Schefflen, 1964].

Um Körpersprache zu untersuchen, müssen wir also nach Kulturen, Klassen und Institutionen unterscheiden.

2.2 Einordnung der Körpersprache in die Kommunikation

Unsere Sprache ist in Silben, Wörter und Sätze unterteilt, wobei Sätze aus Wörtern bestehen und diese wiederum aus Silben. Darauf aufbauend gibt es nach [Schefflen, 1964] die Einheiten *Argument*, *Position* und *Präsentation*. Diese Einheiten wurden bei amerikanischen Testpersonen untersucht. Im Folgenden die Definitionen von [Schefflen, 1964]:

2.2.1 Argument

Ein Argument ist eine Serie syntaktischer Sätze. Dabei wird die Stellung des Kopfes beibehalten. Der Wechsel in der Stellung des Kopfes zeigt das Ende der strukturellen Einheit „Argument“ an. Ein Argument entspricht ungefähr dem Vorbringen eines Argumentes in einer Diskussion. Amerikaner heben zum Beispiel am Ende von Fragen, auf die sie eine Antwort erwarten, leicht den Kopf. Diese Körperhaltungsänderung zeigt dem Gegenüber an, dass er antworten soll. Für den Fall, dass das Kopfhoben für den Fragesteller eine andere, persönliche Bedeutung hat, muss er dies seinem Gegenüber anders klar machen, damit es kein Missverständnis gibt.

2.2.2 Position

In einer Diskussion gibt es mehrere Argumente zu einem Standpunkt. Eine Position ist eine Sequenz mehrerer Argumente. Sie entspricht ungefähr einem Diskussions-Standpunkt, den ein Beteiligter vertritt. Die Position wird durch einen umfassenden Haltungswechsel beendet, der wenigstens die Hälfte des Körpers mit einbezieht. In der Regel dauert eine Position 30 Sekunden bis

²Anm: Mit Konfiguration sind hier Körperhaltungen gemeint, die sich aus Haltungen der einzelnen Gliedmaßen zusammensetzen

5 Minuten, selten auch mehr als 20 Minuten. Wenn wir uns eine Konferenz vorstellen, in der zwei Parteien miteinander diskutieren, dann wäre die zurückgelehnte, zuhörende Körperhaltung ebenso eine Position, wie die aufrecht sitzende, aktiv diskutierende Sitzhaltung. Wenn wir zwischen zuhören und diskutieren wechseln, ändern wir auch häufig unsere Sitzhaltung.

2.2.3 Präsentation

Eine Konferenz besteht aus Diskussionen zu mehreren Themen. Nach einer Pause einer Konferenz nimmt der zurückkehrende häufig eine andere Rolle ein oder beteiligt sich an einer anderen Art von Interaktion. Die Präsentation ist die Gesamtheit der Positionen einer Person während einer gegebenen Interaktion zusammen – also in unserem Beispiel die Konferenz selbst. Dabei bildet ein vollständiger Ortswechsel (z.B. der Gang zur Toilette) den Anfangs- und Endpunkt.

Also hat die „Körperhaltung eines Individuums [...] in Kommunikationsprozessen die Funktion, die Einheiten auf verschiedenen Ebenen zu markieren oder abzugrenzen“ [Schefflen, 1964]. Das heißt, dass die Körperhaltung keine Eigenart der Persönlichkeit ist, sondern die Struktur der Kommunikation verdeutlicht.

2.3 Bedeutung der Körperorientierung

Nach Albert E. Schefflen gibt es drei zentrale Dimensionen der Körperhaltungsrelationen³: Die ein- oder ausschließende Funktion, die Orientierung zueinander und die (Nicht-)Kongruenz zweier Personen.

Alle drei Relationen möchte ich im Folgenden kurz vorstellen.

2.3.1 Die ein- oder ausschließende Funktion

Sie beschreibt den Zugang zu einer Gruppe, beispielsweise zu einer Dreiergruppe, die sich stehend unterhält. Eine vierte Person geht auf die Dreiergruppe zu. Nun hat die Gruppe die Möglichkeit entweder den Kreis noch etwas fester zu schließen und dem Neuankömmling dadurch zu zeigen, dass er nicht erwünscht ist. Andererseits kann sie auch den Kreis ein wenig öffnen. Damit zeigt sie an, dass der Neuankömmling in der Gesprächsrunde erwünscht ist. Die Gruppe wird also durch die Stellung der Körper nach außen abgegrenzt.

Ähnlich, wie sich Gruppen gegeneinander abgrenzen, hat auch jeder einzelne Mensch seine persönliche räumliche Distanz, in die niemand eindringen darf. Wir haben schon in dem Referat „Interkulturelle Kommunikation“ von Sonja Hunscha und Nina Souris gehört, dass Araber (im Stehen) eine wesentlich

³Körperhaltungen in Beziehung zu der von anderen Personen - auch Körperorientierung oder Körperposition genannt

kleinere persönliche Distanz haben als Europäer. Auch im Sitzen gibt es dieses Territorium. Wenn zwei (einander unbekannte) Personen nebeneinander sitzen, berühren sich ihre Körper nicht. Wenn sie durch räumliche Enge (z.B. ein schmales Sofa) dazu gezwungen werden, einander zu berühren, wenden sie sich leicht voneinander ab, kreuzen die Beine, lehnen sich zurück oder verschränken die Arme. Hierbei gewährleistet das Verschränken der Beine oder Arme den Schutz des Körpers vor unerwarteten Angriffen. Wenn sich die beiden Personen gegenüber sitzen, kreuzen sie ihre Arme und/oder Beine und lehnen sich zurück.

2.3.2 Vis-à-vis-Orientierung bzw. parallele Orientierung

Bei der *Vis-à-vis*-Orientierung sitzen zwei Personen einander gegenüber (zum Beispiel Lehrer-Schüler, Arzt-Patient, Liebespaar, ...). Diese zwei Personen interagieren miteinander, die Interaktion ist nötig und sogar gewollt. Bei der *Parallel*-Orientierung sitzen zwei Personen nebeneinander und blicken in die gleiche Richtung. Zwischen diesen beiden ist keine Interaktion nötig. Vielleicht interagieren sie gemeinsam mit einer dritten Person, die ihnen gegenüber sitzt oder sehen sich gemeinsam ein Theaterstück oder einen Vortrag an. In Dreiergruppen trifft man häufig zwei Personen an, die parallel zueinander sitzen und eine, die zu den anderen beiden vis-à-vis sitzt. Dabei nehmen meistens die beiden parallel sitzenden Personen eine ähnliche Meinung an. Wenn man eine andere Meinung hat, setzt man sich zu der Person, mit der man diskutieren möchte vis-à-vis. In Vierergruppen sitzen jeweils zwei Personen parallel und zwei vis-à-vis zueinander.

Als *Splitting* bezeichnet man, wenn eine Person zu **beiden** Anderen vis-à-vis sitzt, indem sie beispielsweise den Oberkörper zur einen und den Unterkörper zur anderen Person hinwendet (Abb. 1). Eine solche Person kann sich vielleicht in der Diskussion nicht für den Standpunkt einer der beiden anderen entscheiden oder sie drückt mit ihrem Haltungssplitting die Solidarität mit beiden aus.

2.3.3 Kongruenz, Nicht-Kongruenz und Dissoziation der Körperhaltung

Kongruente Körperhaltungen treten sowohl in der vis-à-vis-Orientierung, als auch in der parallelen Haltung zweier Personen auf. Sie drücken aus, ob man sich (z.B. argumentativ) mit dem Interaktionspartner identifiziert oder ob man sich seinem Status zugehörig fühlt. Aufgrund der begrenzten Anzahl verschiedener Haltungen könnte man annehmen, dass kongruente Körperhaltungen Zufall sind, jedoch widerlegt [Schefflen, 1964] dies. Man kann auch selbst leicht beobachten, dass in Diskussionen schon allein aufgrund der Körperhaltung feststellbar ist, wer zu welcher Argumentationsgruppe gehört.



Abbildung 1: Aus [Schefflen, 1964]: Haltungsorientierungen mit vis-à-vis-Orientierung, paralleler Orientierung und Haltungs-„Splitting“.

Außerdem kann Kongruenz in der Haltung den sozialen Status anzeigen. Wenn ein Mitglied einer Gruppe sich in seinem Status stark von den Anderen unterscheidet, kann es eine von den Anderen stark unterschiedliche Körperhaltung einnehmen.

Bei Kongruenz nehmen die beteiligten Personen eine ähnliche Haltung ein. Wenn eine der Personen ihre Haltung ändert, folgt die zweite rasch. Dann haben beide wieder die gleiche Haltung. Außerdem können sich zwei Personen nicht-kongruent verhalten. In diesem Fall erfolgt eine vollständige Distanzierung der beiden Personen – sie „zeigen sich die kalte Schulter“. Wahrscheinlich möchten sie nichts miteinander zu tun haben.

Die dritte Möglichkeit ist die Dissoziierung, bei der man Haltungskongruenz mit gleichzeitiger Distanzierung feststellen kann. Dies tritt häufig auf, wenn gute Freunde eine Meinungsverschiedenheit haben. Obwohl beide betonen, mit dem anderen nichts zu tun haben zu wollen, haben sie kongruente Körperhaltungen (Rücken zudrehen aber gleiche Stellung der Arme und/oder Beine). Man nimmt an, dass man in einem solchen Fall die grundsätzliche Kontinuität der Beziehung ausdrücken möchte.

Innerhalb der Kongruenz unterscheidet man zwischen direkter (beide Personen haben beispielsweise die rechte Hand am Gesicht) und homologer (spiegelbildlich, also beispielsweise eine Person den Rechten und eine den Linken Arm am Gesicht) Kongruenz (Abb. 2). Auch hier gibt es wieder die Möglichkeit des *Splittings*.

Ich habe oben davon gesprochen, dass kongruente Körperhaltung Identifikation mit dem Gegenüber ausdrückt. Dies muss jedoch nicht unbedingt so sein. Es kann auch sein, dass beide Personen einem Verhaltensmuster

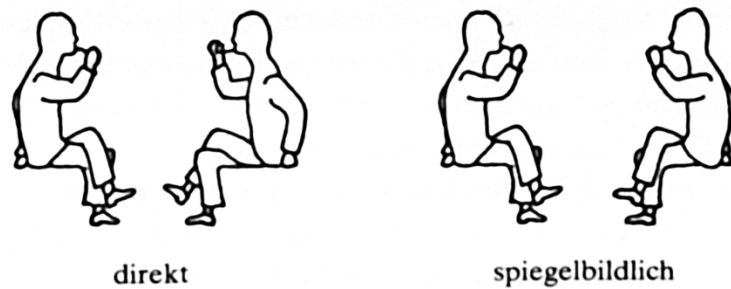


Abbildung 2: Aus [Schefflen, 1964]: Kongruente Beziehungen in der Körperhaltung.

folgen, welches ähnliche Körperhaltungen verursacht. Man sollte also nicht vorschnell urteilen, sondern Körpersprache immer im Kontext des gesamten Gesprächs und der beteiligten Personen sehen.

2.4 proxemics/ proxemische Variablen

Nach [Mehrabian u. Friar, 1969] beurteilen proxemische Variablen „Variationen in Haltung und Distanz, die den Grad der Direktheit oder Unmittelbarkeit (immediacy) in der Interaktion zwischen Kommunikator und Adressat zum Ausdruck bringen“. Zu diesen Variablen gehören die Distanz zwischen dem Kommunikator und dem Adressaten, der Grad der Zuwendung zueinander, das Vorhandensein oder Fehlen von Körper- oder Blickkontakt zwischen Kommunikator und Adressat und die physische Zugänglichkeit zum Kommunikator. Die Ergebnisse von [Mehrabian u. Friar, 1969] möchte ich im Folgenden kurz vorstellen.

Bei den Untersuchungen fiel auf, dass zu unsympathischen Personen mehr Distanz gehalten wird, als zu sympathischen. Außerdem wird mehr Abstand zu Personen mit höherem/niedrigerem sozialem Status gehalten, als zu Personen mit gleichem Status.

Wir neigen dazu, uns derjenigen Person gegenüber zu setzen, mit der wir interagieren möchten. Die Zuwendung ist eine nicht sehr eindeutige Variable, aber sie ist gegenüber weiblichen Adressaten mit niedrigem Status am geringsten und gegenüber männlichen Adressaten mit hohem Status am höchsten. Die Variable ist also sowohl status- als auch geschlechtsbedingt. Der Körper- bzw. Blickkontakt kann den Grad der Emotionalität ausdrücken. Freundliche Behandlung von Personen führt zu häufigerem Blickkontakt als unfreundliche Behandlung. Wir fühlen uns um so einflussreicher, je mehr Blickkontakte wir von unseren Zuhörern während des Sprechens bekommen. Je höher der soziale Status des Sprechenden, desto mehr Blickkontakte bekommt er von seinen Zuhörern.

Menschen mit geschlossenen Armen werden als häufig als kalt, ablehnend, unnachgiebig, schüchtern und passiv bezeichnet. Menschen mit großer physischer Zugänglichkeit werden dagegen sehr positiv beurteilt. Bei sympathischen bzw. statusmäßig ähnlichen Menschen ist der Grad der körperlichen Gespanntheit mäßig. Bei unsympathischen bzw. niedrig- bzw. höher stehenden Personen ist der Grad der Entspanntheit des Körpers entweder sehr niedrig oder extrem hoch (wirkt harmlos oder einschüchternd).

3 Fazit

Wir benutzen unseren Körper und seine Sprache, um Beziehungen zu unseren Mitmenschen zu knüpfen und sie zu erhalten und zu pflegen. Dies geschieht anhand von Kommunikationsprogrammen, die wir von unseren Eltern und Bezugspersonen übernehmen (Körpersprachlicher Dialekt). Diese Kommunikationsprogramme sind von Kultur zu Kultur verschieden, in einer fremden Kultur kann man dadurch auf Missverständnisse stoßen. Aber auch in der eigenen Kultur können solche Missverständnisse natürlich auftreten, wenn man die Körpersprache seines Gegenübers falsch interpretiert.

Trotzdem ist unsere Körper-Sprache sehr deutlich. Man kann sogar sagen, dass sie deutlicher ist, als die der Worte. Wir haben unsere Körpersprache im Allgemeinen nicht so stark unter Kontrolle [Molcho, 1983] und drücken unbewusst viele unserer Gefühle aus. Daraus ergibt sich, dass wir mit unserer Körper-Sprache wesentlich schlechter lügen können, als mit Worten. Dadurch ergeben sich zwei Schlussfolgerungen:

- Wenn wir auf die Körpersprache unseres Gesprächspartners bewusst achten, können wir mehr über ihn herausbekommen, als er uns eigentlich sagen will.
- Wenn wir uns unserer Körpersprache allerdings bewusst sind, können wir sie auch beeinflussen. Man könnte seine Mitmenschen damit beeinflussen oder manipulieren.

Deshalb ist Vorsicht geboten, bei der vorschnellen Interpretation von Körpersprache [Scheffen, 1964].

Wir können nicht nur unsere Körpersprache beeinflussen, sondern uns selbst auch durch unsere Körpersprache beeinflussen. Um das zu verstehen, genügt es, sich folgende Situation klarzumachen: Wenn wir einem Vortrag zuhören, der uns interessiert, dann sitzen wir gerade und aufmerksam. Wenn uns der Vortrag jedoch nicht interessiert, „hängen“ wir auf unserem Stuhl. Umgekehrt beeinflusst uns unsere Sitz- und Körperhaltung in unserer Wahrnehmung der Umwelt. Das heißt, wenn wir gerade sitzen, schlafen wir im Normalfall nicht ein. Wenn wir uns entspannen, ist die Wahrscheinlichkeit dagegen wesentlich größer.

Literatur

- [Mehrabian u. Friar, 1969] Albert Mehrabian, John T. Friar: *Die Übermittlung von Einstellungen durch Körperhaltung und Körperorientierung* aus [Scherer u. Wallbott, 1984] (S.151-175). Original: Mehrabian, Albert und Friar, John T.: *Encoding of attitude by a seated communicator via posture and position cues*. Journal of Consulting and Clinical Psychology, 1969, 33, 330-336. Übersetzung: F. Tolkmitt.
- [Molcho, 1983] Samuel Molcho: *Körpersprache*, Mosaik Verlag, München, 1983.
- [Schefflen, 1964] Albert E. Schefflen: *Die Bedeutung der Körperhaltung in Kommunikationssystemen* aus [Scherer u. Wallbott, 1984] (S.176-185). Original: Schefflen, Albert E.: *The significance of posture in communication systems*. Psychiatry, 1964, 27, 316-331, Übersetzung: Sylvia Streeck. Nachdruck aus: M. Auwärter, E. Kirsch und M. Schröter (Hrsg.). Seminar: Kommunikation, Interaktion, Identität, Suhrkamp, Frankfurt, 1976.
- [Scherer u. Wallbott, 1984] Scherer, Wallbott: *Nonverbale Kommunikation: Forschungsberichte zum Interaktionsverhalten* Kapitel 4, S.146-185; 2. Aufl. – Weinheim[u.a.]: Beltz, 1984.
- [Schiefenhövel et al., 1994] Wulf Schiefenhövel et al.: *Zwischen Natur und Kultur – Der Mensch in seinen Beziehungen*. Thieme Verlag, Stuttgart, 1994.
- [Szasz, 1979] Susanne Szasz: *Körpersprache der Kinder*. Gustav Lübbe Verlag, Bergisch Gladbach, 1979.