

Kommunikation

Warum ist Kommunikation wichtig?

In einem Wald geht das Gerücht um, der Bär habe eine Todesliste. Alle fragen sich, wer da wohl draufstehen mag. Schließlich nimmt der Hirsch allen Mut zusammen und fragt den Bären: "Sag einmal, stehe ich auch auf deiner Liste?" - "Ja," sagt der Bär, "auch dein Name steht auf meiner Liste." Voller Angst läuft der Hirsch davon. Zwei Tage später wird er tot aufgefunden. Entsetzen macht sich überall breit. Der Keiler hält die Ungewissheit, wer als nächster dran sein wird, nicht mehr aus und fragt den Bären, ob er auch auf der Liste stehe. "Ja," sagt der Bär, "auch du stehst auf meiner Liste." Der Keiler sucht schleunigst das Weite. Zwei Tage später wird er tot aufgefunden. Nun bricht Panik unter den Waldbewohnern aus. Allein der Hase wagt es noch, den Bären aufzusuchen. "Bär, steh ich auch auf der Liste?" - "Ja, auch du stehst auf der Liste." - "Kannst du mich da streichen?" - "Ja klar, kein Problem!"

Der Grundvorgang der zwischenmenschlichen Kommunikation ist im Prinzip schnell beschrieben. Da ist ein Sender, der etwas mitteilen möchte. Er verschlüsselt sein Anliegen in erkennbare Zeichen - wir nennen das, was er von sich gibt, ganz allgemein seine Nachricht. Dem Empfänger obliegt es, dieses wahrnehmbare Gebilde zu entschlüsseln. In der Regel stimmen gesendete und empfangene Nachricht leidlich überein, so dass eine Verständigung stattgefunden hat. Dennoch treten häufig Probleme auf, denn Kommunikation ist zugleich eine der komplexesten und wichtigsten Fähigkeiten des Menschen und besteht eben nicht allein in der Weitergabe von sachbezogener Informationen, vielmehr laufen etwa zwei Drittel des Austausches in einem Gespräch über den visuellen oder akustischen Kanal in Form von Gesten, Körperhaltung, Mimik, Betonung oder Sprachmelodie. Wenn man Menschen beim Sprechen genau beobachtet, werden bis zu 90 Prozent des Sprechens von mehr oder minder deutlich erkennbaren Gesten begleitet. Da manche Informationen nicht verbal kommuniziert werden können, versucht man häufig durch ikonische Gesten beim anderen ein Vorstellungsbild in verkörperter Form zu erzeugen. Ein solches gestisches Zeichen trägt etwa die Bedeutung durch bildliche Ähnlichkeit zu einem vorgestellten Bezugsobjekt in sich - man beobachte nur Touristen, die sich nach einem bestimmten Bauwerk erkundigen. A

Auch kann der Ausdruck in Gesicht und Stimme emotionale Zustände übermitteln, die in ihrer Subtilität kaum durch Sprachäußerungen vermittelbar sind, wobei das sowohl absichtlich als auch unabsichtlich geschehen kann. Menschen sind in ihrer Kommunikation allerdings weder objektiv noch neutral, sondern sie sind in erster Linie emotional. Sie besitzen Sinnesorgane, mit denen sie Informationen aufnehmen, ein Gehirn, mit dem sie die Informationen verarbeiten. Und sie haben Filter im Gehirn, die verhindern sollen, dass man unter der schieren Übermacht an Informationen erstickt, die Tag für Tag auf sie einströmen. Jede Information ist auch gleichzeitig mit einer Vielzahl von Erinnerungen, Erfahrungen, Gefühlen und Werten verbunden und wird mit diesen Anteilen auch weitergegeben. Diese persönlichen Filter jedes Einzelnen bestimmen auch, wie Informationen aufgenommen werden, wie man denkt und wie man handelt. Alles liegt oft buchstäblich im Auge des Betrachters, was gleichzeitig das Aus für jegliche Neutralität und Objektivität bedeutet.

Das Wort Kommunikation gehört übrigens zu den von einer Jury gewählten Wörtern des 20. Jahrhunderts.

Die hier versammelten Inhalte und Themen beleuchten Aspekte der menschlichen Kommunikation, u.a. aus psychologischer Sicht. Insbesondere wird auf solche Modelle eingegangen, die sich mit Problemen und Konflikten beschäftigen, Arbeitshypothesen für die praktische Arbeit darstellen.

Das Kommunikationsmodell von Shannon & Weaver

Das Kommunikationsmodell nach Satir

Theoretische Modelle zur Kommunikation

Das Organonmodell von Karl Bühler

Die vier Seiten einer Nachricht - ein Modell der zwischenmenschlichen Kommunikation

Riemanns Grundformen und Kommunikation: Das Riemann-Thomann-Modell

Das Wertequadrat von Paul Helwig

Die Transaktionsanalyse nach Eric Berne

Konversationsmaximen nach Grice

Gewaltfreie Kommunikation nach Marshall B. Rosenberg

Themenzentrierte Interaktion (TZI) - Regeln und Richtlinien für die Gruppeninteraktion von Ruth Cohn Geschichte und Menschenbild der TZI / TZI an der Universität

Selbst- und Fremdwahrnehmung: Das Johari-Fenster

Die konstruktivistische Perspektive auf Kommunikation

Kommunikation als "Fenster" zu den mentalen Welten anderer Lebewesen

Formen der Telekommunikation

Kommunikation in der Praxis Die Verbesserung der Kommunikation im Unterricht

Regeln zur Verbesserung der Kommunikation in Seminaren

Fragen und Probleme in Anfangssituationen

Das NASA-Spiel - Die Notlandung auf dem Mond

Kooperationsspiel "Die Trutzburg"

Die elf Todsünden der Kommunikation - und wie man es besser macht ...

Die Kommunikationsregeln Watzlawicks

Umgang mit Angriffen von aggressiven Gesprächspartnern

Killerphrasen Killerphrasensammlung

Killerphrasen der Chefs

Gute Gespräche führen - wie man den anderen für sich gewinnt

Die appellative Rede und der appellative Text

Was ist nonverbale Kommunikation Wechselhaftigkeit und Veränderlichkeit

Direkte Informationsbeschaffung

Indirekte Informationsbeschaffung

Emotionaler Gehalt

Der erste Eindruck

Verbindung mit dem verbalen Verhalten

Informationskanäle Multidimensionalität von Kommunikationen

Gesichtsdruck

Augenkontakt

Augengruß

Berühren

Distanzzonen und Territorialität - Der Umgang mit Raum

Körpersprache

Olfaktorische Kommunikation

Ritualisierte Gesten

Nonverbale Signale und das Erkennen der Persönlichkeit

Mitgähnen ein Zeichen von Empathie?

Expressivität

Die Deutung von nonverbaler Kommunikation

Körpersprache im Unterricht

Kurioses zur Körpersprache Die nonverbale Kommunikation bei Kaninchen

Die nonverbale Kommunikation bei Frauen

Spezielle Aspekte der Kommunikation

Lügen, Täuschen und Verdecken Lügen bei Kindern

Hinweise auf Lügen

Geschlechtsspezifische Kommunikationsmuster

Die Gebärdensprache - eine besondere Form der Kommunikation

Sprache und Persönlichkeit

Die Moderation Die Rolle des Moderators

Der Moderationsauftrag

Konkrete Vereinbarungen

Die Dramaturgie

Die organisatorische Vorbereitung der Moderation

Phasen der Moderation

Ablehnung des Auftrags

Moderationstechniken Die Materialien

Allgemeine Steuerungsmittel in der Moderation

Unangenehme Situationen in der Moderation

Moderationspraxis - Praktische Methoden Vorstellungsrunden

Warm-up-Übungen

Fragen stellen

Priorisierung

Gutes Feedback - Was ist das? Feedback - Methoden für die Praxis

Feedback - Die Regeln

Feedback im Bildungsbereich

Susanne Schulé: Feedback

Carsten Steinert: Feedback als Führungsinstrument

Beispiel für ein Feedback im Kontext eines Seminarreferates

Coaching

Mediation

Managementtechniken

Führungsstile in Unternehmen

Horizontale und vertikale Kommunikation

Die häufigsten Fehler von Führungskräften

Was ist eine Konflikt? Konfliktmanagement

Konstruktive Konfliktlösung

Umgang mit "Killerphrasen"

Mögliche Bedingungen für eine Eskalation von Konflikten

Wie man jeden Konflikt gewinnt

Wie man als Vorgesetzter konstruktive Kritikgespräche führt

Soziale Kompetenz Die Diagnose der sozialen Kompetenz

Soziale Kompetenz aus pädagogischer Sicht

Literatur zur sozialen Kompetenz

Regeln für erfolgreiches Networking

Mobbing, Bossing, Stalking Das "normale" Mobbing am Arbeitsplatz

Abwehrstrategien gegen Schikane im Büro

Bossing

Mobbing im Privatbereich

Stalking

Internet-Stalking

Steffen Fliegel: Mobbing in der Schule

Mobbingprozess in der Schule - Eine Typologie

Cyber-Bullying - Cyber-Mobbing

Sexuelle Belästigung in der Schule - was tun?

Mechthild Schäfer: Bullying - Aggression unter Schülern

Mobbing in Kinder- und Jugendheimen

Die Verständlichkeit von Texten Einfachheit

Gliederung - Ordnung

Kürze - Prägnanz

Anregende Zusätze

Joachim Dabisch: Dialog als grundlegendes Prinzip des Lernens in der Schule - Die Pädagogik

Paulo Freires

Susanne Schulé: Feedback

Carsten Steinert: Feedback als Führungsinstrument

Friedemann Schulz von Thun: "Bleiben Sie Mensch, Herr Psychologe!"

Steffen Fliegel: Schlechtes Streiten in der Partnerschaft

Gutes Streiten in der Partnerschaft

Peter Maas: Gesprächs- und Verhandlungsführung

Das Mitarbeitergespräch - Das erfolgreiche Kritikgespräch

Moderation im Team

Konfliktmanagement

Präsentations- und Vortragstechnik - Rhetorik

Jede Geschichte hat vier Seiten. Deine Seite, meine Seite,
die Wahrheit und das, was wirklich passiert ist.

Die vier Seiten einer Nachricht

ein Modell der zwischenmenschlichen Kommunikation

 "Gebrauchsinformation"

Was ist zwischenmenschliche Kommunikation?

Der Grundvorgang der zwischenmenschlichen Kommunikation ist schnell beschrieben. Da ist ein **Sender**, der etwas mitteilen möchte. Er verschlüsselt sein Anliegen in erkennbare Zeichen - wir nennen das, was er von sich gibt, seine **Nachricht**. Dem **Empfänger** obliegt es, dieses wahrnehmbare Gebilde zu entschlüsseln. In der Regel stimmen gesendete und empfangene Nachricht leidlich überein, so daß eine Verständigung stattgefunden hat.

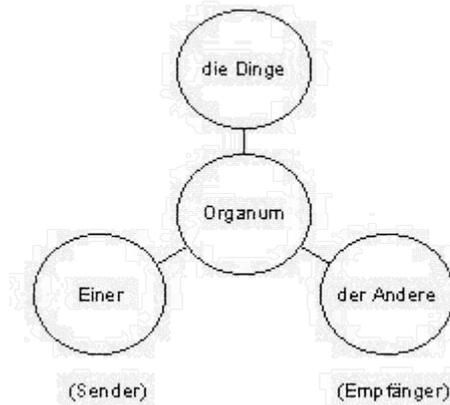
Häufig machen Sender und Empfänger von der Möglichkeit Gebrauch, die Güte der Verständigung zu überprüfen: Dadurch, daß der Empfänger zurückmeldet, wie er die Nachricht entschlüsselt hat, wie sie bei ihm angekommen ist und was sie bei ihm angerichtet hat, kann der Sender halbwegs überprüfen, ob seine Sende-Absicht mit dem Empfangsresultat übereinstimmt. Eine solche Rückmeldung heißt auch **Feedback**

Kommunikation im Beruf und im Unternehmen

Natürlich gibt es für die zwischenmenschliche Kommunikation auch **Regeln**. So ist es ein ungeschriebenes Gesetz, in **beruflichen Besprechungen** sein Mobiltelefon stumm zu schalten - alle Gespräche und SMS zu blocken - um dem Gesprächspartner seine ungeteilte Aufmerksamkeit zukommen zu lassen. Immer größere Bedeutung wird auch der internen Kommunikation in einem Unternehmen beigemessen. Nur MitarbeiterInnen, die sich ernst genommen fühlen und mit ihren Wünschen und Anregungen wahrgenommen werden, sind auch zufriedene MitarbeiterInnen und können so zur Produktivität beitragen. Für die Beratung und Durchführung der effektiven Unternehmenskommunikation wird häufig eine PR Agentur engagiert. Die Kommunikations-Profis kümmern sich dann meist sowohl um das Management von Kommunikationsprozessen zwischen dem Unternehmen und seinen Mitarbeitern, als auch um die externe Kommunikation, also dem Auftritt des Unternehmens gegenüber der Umwelt, den Kunden und Geschäftspartnern.

Was enthält eine Nachricht?

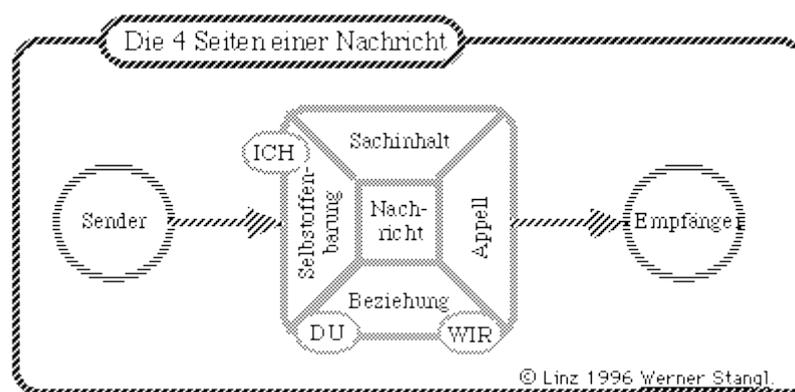
Siehe dazu auch das
Organonmodell
von Karl Bühler



und die

Kommunikationsregeln Watzlawicks

Schauen wir uns eine Nachricht genau an. Jede Nachricht enthält ein ganzes Paket mit vielen verschiedenen **Botschaften** und das macht den Vorgang der zwischenmenschlichen Kommunikation so kompliziert und störanfällig, aber auch so aufregend und spannend. Um die Vielfalt der Botschaften, die in einer Nachricht stecken, ordnen zu können, kann man vier seelisch bedeutsame Seiten an ihr unterscheiden. Diese vier Seiten kann man am besten an einem einfachen Alltagsbeispiel untersuchen: *Der Mann (= Sender) sagt zu seiner am Steuer sitzenden Frau (= Empfänger): <<Du, da vorne ist grün!>> - Was steckt alles drin in dieser Nachricht, was hat der Sender (bewußt oder unbewußt) hineingesteckt, und was kann der Empfänger ihr entnehmen?*



1. Sachinhalt

Worüber ich informiere

Zunächst enthält die Nachricht eine Sachinformation. Wir erfahren etwas über den Zustand der Ampel - sie steht auf grün. Man könnte nun annehmen, daß das ja das wesentliche an der zwischenmenschlichen Kommunikation sei - eben eine

Sachinformation zu vermitteln. Dann wäre die Sache wohl eher unproblematisch. Aber ...

2. Selbstoffenbarung

Was ich von mir selbst kundgebe

Siehe dazu auch:
**Selbst- und Fremdwahrnehmung:
Das Johari-Fenster**



In jeder Nachricht stecken auch Botschaften über den Sender. Wir erfahren, daß er offenbar deutschsprachig und vermutlich farbtüchtig, überhaupt, daß er wach und innerlich dabei ist. Ferner: daß er es vielleicht eilig hat usw. (**Ich-Botschaft**). Allgemein gesagt: In jeder Nachricht steckt ein Stück Selbstoffenbarung des Senders, wobei damit sowohl die gewollte Selbstdarstellung als auch die unfreiwillige Selbstenthüllung einzuschließen ist.

Auch während Sie diese website jetzt lesen, erfahren Sie nicht nur Sachinformationen, sondern auch einiges über den Autor. Über seine Art, Gedanken zu entwickeln, bestimmte Dinge wichtig zu finden. Würde er dieses page mündlich vortragen, könnten Sie aus der Art, wie er sich gibt, vielleicht Informationen über seine Fähigkeiten und seine innere Befindlichkeit entnehmen. Der Umstand, daß er - ob er will oder nicht - ständig auch Selbstoffenbarungsbotschaften von sich gibt, ist ihm als Sender wohl bewußt und bringt ihn in Unruhe und in Bewegung. Wie wird er dastehen als Autor? Er möchte Sachinformationen vermitteln, aber er möchte auch einen guten Eindruck machen, möchte sich als eine Person präsentieren, die etwas anzubieten hat, die weiß, wovon sie hier schreibt und die gedanklich und sprachlich auf der Höhe ist. Vielleicht werden Sie als LeserIn auch ihm ein mail [info@stangltaller.at] schicken?

Diese Seite der Nachricht ist psychologisch hochbrisant, denn mit ihr verbinden sich viele **Probleme der zwischenmenschlichen Kommunikation**. So etwa kann man damit versuchen, sich selber anders darzustellen als man ist (Selbsterhöhung, -verbergung). Im Laufe des Lebens entwickelt man viele Techniken, die aber nicht immer dem Ziel der Kommunikation dienlich sind, die einem aber vor allem selber viele psychische Probleme bereiten können.

3. Beziehung

Was ich von dir halte und wie wir zueinander stehen



Friedemann Schulz von Thun

In vielen Fällen der Kommunikation spielt der **Beziehungsaspekt** keine besondere Rolle, etwa in allen Alltagsroutinen privater und beruflicher Art. Hier ist er situationsspezifisch im Verhaltenscode verankert und bleibt unbemerkt. Der Beziehungsaspekt tritt eher in Situationen jenseits des Alltags (Mißverständnis, Konflikt, gegensätzliche Interessen, Hilfeersuchen usw.) hervor - er dominiert dann nicht so sehr den Inhaltsaspekt, sondern qualifiziert ihn vielmehr in bestimmter Weise.

Aus der Nachricht geht ferner hervor, wie der Sender zum Empfänger steht, was er von ihm hält. Oft zeigt sich dies in der gewählten Formulierung, im Tonfall und anderen nichtsprachlichen Begleitsignalen. Für diese Seite der Nachricht hat der Empfänger ein besonders empfindliches Ohr, denn hier fühlt er sich als Person in bestimmter Weise behandelt (oder mißhandelt). In unserem Beispiel gibt der Mann durch seinen Hinweis vielleicht zu erkennen, daß er seiner Frau nicht recht zutraut, ohne seine Hilfe den Wagen optimal zu fahren.

Möglicherweise wehrt sich die Frau gegen diese "Bevormundung" und antwortet barsch: "Fährst du oder fahre ich?" - wohlgermerkt: ihre Ablehnung richtet sich in diesem Fall nicht gegen den Sachinhalt (dem wird sie zustimmen!), sondern ihre Ablehnung richtet sich gegen die empfangene Beziehungsbotschaft. Allgemein gesprochen: Eine Nachricht senden heißt auch immer, zu dem Angesprochenen eine bestimmte Art von Beziehung auszudrücken.

Was spielt sich jetzt, während Sie diesen Text lesen, auf der Beziehungsseite der Nachricht ab? Indem der Autor überhaupt diesen Beitrag geschrieben und veröffentlicht hat, gibt er zu erkennen, daß er Sie hinsichtlich des Themas für informationsbedürftig hält. Er weist Ihnen die Rolle des Schülers zu. Indem Sie bis hierher gelesen haben und auch weiterlesen, geben Sie zu erkennen, daß Sie eine solche Beziehung für den Augenblick akzeptieren. Es könnte aber auch sein, daß Sie sich durch die Art der Entwicklung von Gedanken "geschulmeister" fühlen, daß Sie sich denken: "Mag ja richtig sein, was der da schreibt (Sachseite der Nachricht), aber die belehrende Art geht mir auf den Wecker!"

Streng genommen ist dieser Aspekt natürlich ein spezieller Teil der **Selbstoffenbarung**. Jedoch wollen wir den Beziehungsaspekt als davon unterschiedlich behandeln, weil die psychologische Situation des Empfängers verschieden ist: Beim Empfang der Selbstoffenbarung ist er ein nicht selbst betroffener Diagnostiker (was sagt mir deine Äußerung über dich aus - d.h., er kann das einfach zur Kenntnis nehmen und seine Schlüsse daraus ziehen), beim Empfang der Beziehungsseite ist er aber selbst "betroffen", und zwar oft im doppelten Sinn dieses Wortes. Genaugenommen sind auf

der Beziehungsseite der Nachricht nämlich zwei Arten von Botschaften versammelt: zum einen solche, aus denen hervorgeht, was der Sender vom Empfänger hält (**Du-Botschaft**), zum anderen auch eine Botschaft darüber, wie der Sender die Beziehung zwischen sich und dem Empfänger sieht (**Wir-Botschaft**).

Die Du-Botschaft in dem Beispiel könnte etwa bedeuten: du bist beim Autofahren hilfsbedürftig. Die Wir-Botschaft könnte sein: Wir haben eine solche Beziehung zueinander, daß ich dir immer sagen muß, was du beim Autofahren tun mußt und ich nehme an, daß du das auch akzeptierst.

Freilich kann es sein, daß der Empfänger mit dieser **Beziehungsdefinition** nicht einverstanden ist, die Frage für deplaciert und zudringlich hält. Und so können wir nicht selten erleben, dass zwei Gesprächspartner ein kräftezehrendes Tauziehen um die Definition ihrer Beziehung veranstalten.

4. Appell

Wozu ich dich veranlassen möchte

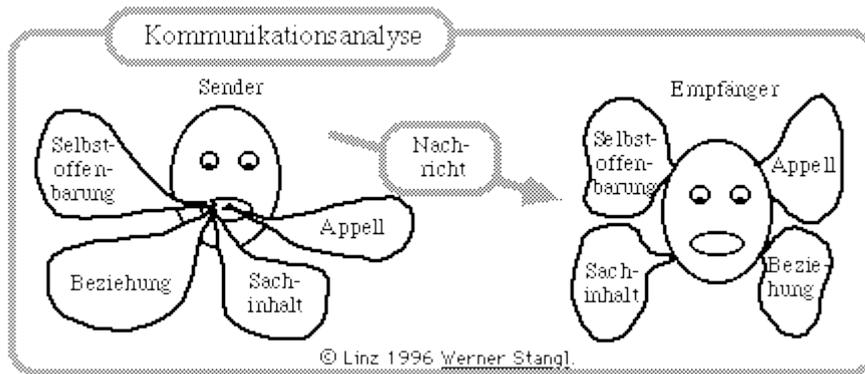
Kaum etwas wird nur so gesagt - fast alle Nachrichten haben die Funktion, den Empfänger zu etwas zu veranlassen. In diesem Beispiel vielleicht, mehr aufs Gas zu steigen. Dieser Versuch, Einfluß zu nehmen, kann mehr oder minder offen oder versteckt sein - im letzteren Falle sprechen wir von Manipulation. Der manipulierende Sender scheut sich nicht, auch die anderen drei Seiten der Nachricht in den Dienst der Appellwirkung zu stellen. Die Berichterstattung auf der Sachseite ist dann einseitig und tendenziös, die Selbstdarstellung ist darauf ausgerichtet, beim Empfänger bestimmte Wirkung zu erzielen (z. B. Gefühle der Bewunderung oder Hilfsbereitschaft), und auch die Botschaften auf der Beziehungsseite mögen von dem heimlichen Ziel bestimmt sein, den anderen bei Laune zu halten (etwa durch unterwürfiges Verhalten oder durch Komplimente). Wenn Sach-, Selbstoffenbarungs- und Beziehungsseite auf die Wirkungsverbesserung der Appellseite ausgerichtet werden, werden sie funktionalisiert, d. h. sie spiegeln nicht wider, was ist, sondern werden als Mittel zur Zielerreichung eingesetzt.

Der Appellaspekt ist vom Beziehungsaspekt zu unterscheiden, denn mit dem gleichen Appell können sich ganz unterschiedliche Beziehungsbotschaften verbinden. In unserem Beispiel mag die Frau den Appell an sich vernünftig finden, aber empfindlich auf die Bevormundung reagieren. Oder umgekehrt könnte sie den Appell für unvernünftig halten (ich sollte nicht mehr als 60 fahren), aber es ganz in Ordnung finden, daß der Mann ihr in dieser Weise Vorschläge zur Fahrweise macht.

Die Nachricht als Gegenstand der Analyse

Um eine Kommunikation sinnvoll zu analysieren und zu verstehen, ist es also notwendig, mehr als nur die Sachinformation zu berücksichtigen. Das gilt insbesondere dann, wenn Probleme auftauchen - meist in Form von Konflikten oder Mißverständnissen zwischen

Sender und Empfänger. Abhilfe kann dabei die **Metakommunikation** schaffen. Darunter versteht man den Versuch, gewissermaßen aus einer gewissen Distanz heraus über die Kommunikation und die Botschaften zu sprechen. Dabei wird sich in der Regel zeigen, daß nicht die Sachseite problematisch ist, sondern vor allem die anderen drei Seiten mit all ihren kritischen Aspekten. Das hier vorgeschlagene Schema soll dabei ein hilfreiches Muster sein, das man über die Kommunikation legt und anhand dessen man die Schwachstellen erkennen und beseitigen kann.

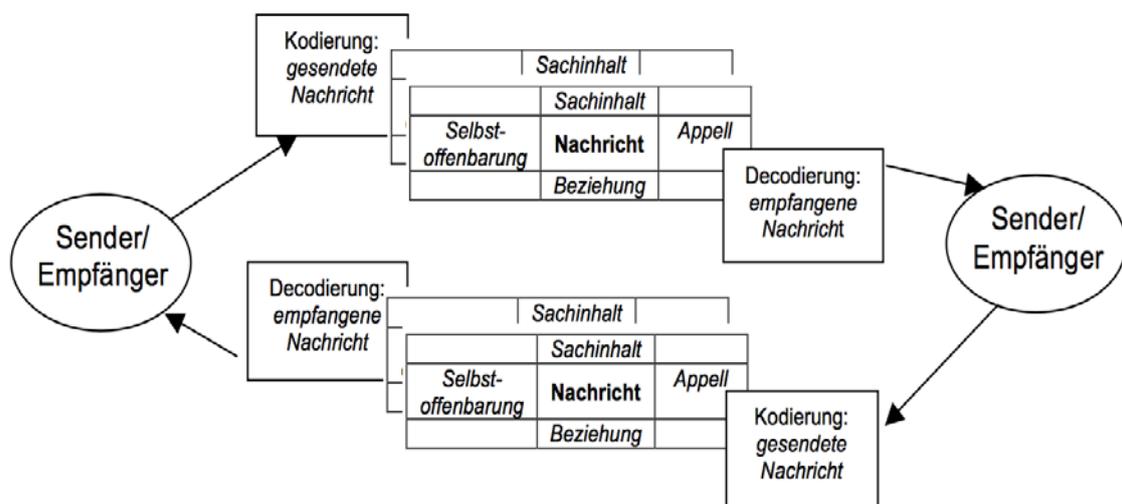


Hat die Natur das "Problem der vier Ohren" vielleicht schon gelöst?

Man kann dabei lernen, in seiner Kommunikation besser auf die drei versteckten Seiten einer Nachricht einzugehen und so zu kommunizieren, daß zwischen den vier Seiten einer Nachricht einigermaßen Übereinstimmung herrscht. In einem Bild: Ein Sender hat vier Zungen, ein Empfänger hat **vier Ohren** für die vier Aspekte einer Nachricht. Als Sender sollte man lernen mit nur einer Zunge zu reden, als Empfänger hingegen mit allen vier Ohren zu hören. Beides kann man üben und erlernen.

Anwendung: **Gesprächsverhalten analysiert nach den 4 Seiten**

Abschiedsvortrag von Schulz von Thun: "Was ich noch zu sagen hätte" vom 23.10.2009



Graphik: Kommunikationsmodell von Schulz von Thun

Zur Internet-Kommunikation

Quelle:

Treffender Beitrag in einer Mailingliste

"Bei der Internet-Kommunikation (egal ob Mail, Blog, Webseite, Forum, Twitter oder sonstwas) fehlen Kommunikationskanäle, die eine Aussage richtig einordnen lassen. Das wird oft ersetzt durch die lokale aktuelle Gemütslage des Recipienten. Das geht mir selbst genau so: Da kommt eine Mail, ich les die und weil mir 10 min. vorher jemand mit dem Auto die Vorfahrt genommen hat bin ich SOFORT auf 180. Man sollte meinen, jemand, der sich so lange im Netz bewegt, sich dessen komplett und voll bewußt ist oder das besitzt, was ich immer so schön "Medienkompetenz" nenne besitzt ..."

Die 4 Seiten auf spanisch

Manuela Molina y Miguel Witte haben einige Arbeitsblätter ins Spanische übertragen, darunter auch diesen Text zur Analyse der menschlichen Kommunikation: [Las cuatro partes de un mensaje - un modelo de la comunicación interpersonal](#)

Angewandte

Metakommunikation

[Sie sitzen mit einem hübschen Mädchen in einer Kneipe ...](#)

Das

["Problem der vier Ohren" in der Literatur](#)

Die Schwierigkeit, mit den meisten Leuten umzugehen,
besteht darin, zu ihnen gleichzeitig ehrlich und höflich zu sein.

André Heller

Die elf (Tod)Sünden der Kommunikation - und wie man es besser macht ... *)

Diese Verhaltensweisen werden als Todsünden bezeichnet, weil sie sehr schnell jegliche Kommunikation verderben. Sie führen zu Ratespielen, Missverständnissen, Ärger, Frust und Gesprächsabbrüchen. Diese "Sünden" werden jeden Tag begangen. Dadurch wird es uns leicht gemacht, sie ebenfalls zu begehen - so reden Leute doch miteinander - oder? So sollten Sie aber nicht Ihre Gespräche führen, wenn Sie wollen, dass Ihre Kommunikation erfolgreich wird. Sie sollten jede "Sünde" nochmals lesen und sich überlegen, wann sie Ihnen schon einmal begegnet ist. Wie reagierten Sie darauf? Machen Sie den gleichen Fehler? Wann und mit wem? Bei der Bearbeitung der

"kommunikativen Todsünden" wird auffallen, wie häufig die Wörter "Du" und "Sie" verwendet werden. Wenn Sie sich dabei ertappen, dass Sie eine dieser "Todsünden" begehen - aufhören! Atmen Sie tief durch. Versuchen Sie, sich anders auszudrücken!

Sich herablassend benehmen

Bewerten

Wenn wir uns ein positives oder negatives Urteil über jemanden erlauben, dann geschieht dies in der stillschweigenden Annahme, dass wir uns für etwas Besseres halten. Dies trifft ganz besonders dann zu, wenn wir andere ganz global und nicht spezifisch beurteilen. Phrasen wie "Du bist ein guter Mitarbeiter" oder "Du bist hoffnungslos" nützen sehr wenig, da es sich um sehr allgemeine Aussagen handelt, die der Empfänger nur als Behandlung "von oben herab" empfindet. Vermeiden Sie ebenso globale Beurteilungen vom Typus "Du bist rücksichtslos" oder "Du musst dich schon stärker engagieren, wenn du weiterkommen willst".

Spezifizieren Sie Ihr Lob oder Ihren Tadel. Sagen Sie nie, was Sie mögen oder nicht mögen, ohne dass Sie dies auch begründen. Befassen Sie sich lieber mit Tatsachen, anstatt Meinungen und Deutungen zu verwenden. Benutzen Sie neutrale Wörter, und vermitteln Sie dem anderen durch Ihre Körpersprache, Ihren Tonfall und Ihre Wortwahl Ihren Respekt vor ihm.

Trösten

Eine andere Form der Überheblichkeit ist, jemanden zu beruhigen, zu bemitleiden oder zu trösten. "Morgen sieht alles bestimmt ganz anders aus." "Mach dir keine Sorgen, es gibt am Himmel immer einen Silberstreifen, ich bin davon überzeugt, dass alles gut wird." "Dein Kummer nimmt mich so richtig mit." Diese Bemerkungen sind oft nicht gerade hilfreich, da sie viel zu häufig falsch sind. Sie beinhalten auch, dass wir meinen, über die Lage eines anderen besser Bescheid zu wissen als er selbst. Wenn man es sich richtig überlegt, ist diese Form der Kommunikation geradezu beleidigend.

Begegnen Sie anderen Menschen aus einer Haltung der gegenseitigen Achtung. Reden Sie weder von "unten herauf" noch von "oben herab" mit anderen. So vermeiden Sie jegliche herablassende Wirkung. Meiden Sie auch Klischees und leere Beschwichtigungen.

Den "Psychologen spielen" oder "etikettieren"

Sie haben sicher schon folgende Kommentare gehört: "Das behauptest du nur, weil du einen Autoritätskonflikt hast." "Ich glaube, du hast nicht ganz verstanden." "Dein Problem ist . . ." "Du hast doch Verfolgungswahn." "Du bemüht Dich einfach nicht genügend." Diese Art von Bemerkungen sind Beispiele von "Etikettieren". Diese Art der Kommunikation "jubelt uns hoch" und stuft den anderen Gesprächspartner herunter. Es ist gefährlich, andere Menschen oder ihr Verhalten mit einem Etikett zu versehen, da wir

eigentlich nicht wissen, ob es wirklich stimmt. Meistens stimmt es nämlich nicht. Dennoch benehmen wir uns dem anderen gegenüber, als ob unsere Vermutung zuträfe. Dies kann natürlich zu den verschiedensten kommunikativen Problemen führen.

Widerstehen Sie der Versuchung, andere Menschen oder ihr Verhalten zu etikettieren. Wenn Sie etwas verändern wollen, was ein anderer sagt oder tut, dann beschreiben Sie Ihre Sicht klar und deutlich, ohne Deutung oder Bewertung. Bleiben Sie bei den Tatsachen, und gehen Sie eventuell auf die Wirkung ein, die das Verhalten auf Sie gemacht hat. Das sind legitime Argumente. Dagegen sind die Deutungen eines Amateurpsychologen niemals legitim.

Ironische Bemerkungen machen

Obwohl sie teilweise durchaus zum Umgangston gehört, stellt Ironie eigentlich eine aggressive Herabsetzung des Opfers dar. Auch angeblich freundliches Scherzen kann daneben gehen und zu verletzten Gefühlen führen. Oft verhindern ironische Bemerkungen ein offenes Gespräch. Ironie gehört in die gleiche Rubrik wie Beleidigung, Verhöhnern und Beschämen - und führt auch zu den gleichen Ergebnissen.

Es ist meistens besser, das zu sagen, was man wirklich meint, anstatt es in eine ironische Bemerkung zu kleiden.

Übertriebene oder unangebrachte Fragen stellen

Niemand hat es gerne, wenn er verhört, geprüft oder "ausgequetscht" wird. Mögen Sie das? Genau diesen Effekt erzeugt ein Bombardement von Fragen, seien es offene Fragen, die vollständige Antworten verlangen, oder geschlossene Fragen, die entweder mit "Ja" oder "Nein" bzw. einer kurzen faktischen Angabe beantwortet werden können.

Wenn Sie eine Frage stellen, dann sorgen Sie für Blickkontakt und zeigen Sie durch Ihre Körpersprache, dass Sie zuhören - nicken Sie und bestätigen Sie ab und zu. Beziehen Sie sich bei Ihrer Rückantwort wiederum auf etwas, das der andere gerade gesagt hat, oder fassen Sie das eben Gesagte kurz zusammen. Wenn Sie weitere Auskünfte benötigen, können Sie zu Ihrer nächsten Frage übergehen.

Wenn Sie allerdings sehr viele Fragen an jemanden haben, dann ist es besser, ihn um Erlaubnis zu bitten: "Wenn Sie nichts dagegen haben, möchte ich Ihnen gern einige Fragen stellen." Verknüpfen Sie jeweils die folgende Frage mit der vorangegangenen Antwort, indem Sie kurz zusammenfassen. Dies wird den "Stakkato"- oder "Maschinengewehr-Effekt" mindern.

Signale setzen

Befehlen

Befehlen bedeutet, dass Sie jemandem eine Anweisung so geben, dass ihm keine Möglichkeit zur weiteren Diskussion bleibt, er sich nicht weiter informieren kann, kein Raum bleibt, um abzulehnen oder gar zuzustimmen. Durch Ihren Befehl fühlt sich der

andere eher wie eine Maschine denn als Mensch. Je nach Ihrer Position wird er entweder mit einer aggressiven Antwort oder widerstrebendem Gehorsam reagieren.

Wenn Sie das nächste Mal geneigt sind zu sagen: "Sie müssen ..." oder "Hören Sie auf!", dann hören Sie lieber auf. Suchen Sie nach einer besseren Möglichkeit, Ihre Botschaft mitzuteilen.

Eine subtilere Form des Befehlens ist, den anderen "einzuspannen". Damit ist gemeint, dass der andere höflich, aber bestimmt in eine Richtung gedrängt wird. Dies geschieht meist durch logische Argumente und Aussagen, die davon ausgehen, dass der andere stillschweigend annimmt, ohne dass ihm wirklich Gelegenheit gegeben wird, sich dazu zu äußern. Indem Sie dafür sorgen, dass die Unterhaltung sehr schnell vorankommt, wird der andere derart übertölpelt, dass er Ihrer Ansicht zustimmt

Benutzen Sie Ihre Empathie, und drücken Sie Ihre Botschaft so aus, dass der andere leicht versteht, warum etwas getan oder unterlassen werden soll. Bieten Sie Verbesserungsvorschläge an. Konzentrieren Sie sich soweit wie möglich auf das Ergebnis, das Sie erzielen möchten, und überlassen Sie dem anderen die Modalitäten. Wenn Sie sich dabei ertappen, dass Sie ein Gespräch schnell zu dem von Ihnen gewünschten Ergebnis führen, dann fragen Sie sich, ob Sie dabei den anderen in Ihre Richtung zwingen oder ihn einschüchtern. Wenn ja - wollen Sie dies wirklich tun? Wäre es für Sie nicht hilfreicher und auf längere Sicht auch besser für die zwischenmenschliche Beziehung, wenn Sie dem anderen aufmerksam zuhören würden?

Den anderen bedrohen

"Wenn Du dies nicht machst . . ." oder "Es wäre besser, wenn . . .": Drohungen dieser Art - entweder ausdrückliche oder subtile, zum Beispiel angedeutete "Entweder-oder-Botschaften" - sorgen dafür, dass Menschen argwöhnisch werden. Dies fördert die Kommunikation nicht gerade. Viele Menschen wehren sich gegen Drohungen. Sie suchen nach Möglichkeiten, nicht zu gehorchen.

Wenn gute Gründe dafür sprechen, dass jemand etwas tun bzw. lassen sollte, dann erklären Sie ihm dies. Sie können ihm auch mögliche Konsequenzen schildern, und zwar auf eindeutige und faire Weise. Ermuntern Sie ihn, anstatt ihn zu bedrohen.

Ungebetene Ratschläge erteilen

Wenn Sätze wie "Sie sollten . . .", "Sie müssten . . .", "Haben Sie auch versucht . . ." oder "Wenn Sie auf mich hören, dann werden Sie . . ." aus uns hervorsprudeln, dann laufen wir Gefahr, dass es so klingt, als ob wir moralisierten, predigten oder einen Vortrag hielten.

Wenn andere Menschen unseren Rat oder unsere Meinung hören möchten, dann lassen Sie sie auch zuerst danach fragen. Wenn wir Ihnen unseren Rat aufzwingen, werden sie uns wahrscheinlich ignorieren. Was wir sagen, wird für sie nur leeres Geschwätz sein.

Wenn Sie unbedingt einen ungebetenen Rat erteilen möchten, dann bitten Sie zuerst um Erlaubnis: "Hätten Sie etwas dagegen, wenn ich einen Vorschlag machen würde?" oder "Möchten Sie gerne hören, wie ich damit umgehen würde?".

Vermeidung

Vage sein

Wenn wir nicht gleich zur Sache kommen, muss unser Gesprächspartner herumrätseln, was wir eigentlich meinen oder wollen. Da aber Gedankenlesen nicht allzuweit verbreitet ist, raten die meisten falsch! "Vage sein" bedeutet auch, sich nicht zu seinen eigenen Botschaften zu bekennen. Sätze wie "Jeder weiß, dass . . ." oder "Die meisten Menschen stimmen zu, dass . . ." sind Beispiele dafür, wie man nicht sagt, was man selbst meint.

Spezifizieren Sie! Die Schlüssel dazu sind gegenseitige Achtung, Empathie, für sich selbst sprechen bzw. sich zu seinen eigenen Botschaften bekennen.

Informationen zurückhalten

Manche Menschen verbreiten Informationen auf der Basis von "Nur soviel wie notwendig". Vielleicht hat diese Haltung früher funktioniert, aber heute müssen Menschen umfassend informiert werden, wenn sie ihre Arbeit richtig machen und erfolgreiche, vollwertige Mitglieder ihres Teams sein sollen. Informationen zurückhalten führt zu Machtspielen und falschen Überlegenheitsgefühlen anstatt zu einer erfolgreichen Kommunikation.

Falls Sie irgendwelche Informationen besitzen, die jemand anderem nützlich sein könnten, dann geben Sie diese auch weiter. Höchstwahrscheinlich werden Sie wiederum etwas Interessantes für sich selbst in Erfahrung bringen.

Ablenkungsmanöver

Wenn ein Gespräch sehr emotional oder persönlich wird, können sich andere Menschen unbehaglich fühlen und versuchen, wieder auf oberflächliche Themen zurückzukommen. Dies führt dazu, dass wir den Sprecher ablenken, das Thema wechseln oder in Klischees antworten.

Konzentrieren Sie sich auf Ihren Gesprächspartner und benutzen Sie die Techniken für aktives Zuhören, die wir noch ausführlich besprechen werden. Wir sind nicht gezwungen, jedes Mal, wenn wir uns mit jemandem unterhalten, ein tiefes, bedeutsames Gespräch zu führen. Andererseits gewähren uns manche Gespräche einen tiefen persönlichen Einblick und dies sollten wir nicht stets automatisch ablehnen. Ein Teammitglied oder ein Kollege könnte andeuten, dass er etwas Persönlicheres mit uns besprechen will: Eine erfolgreiche Kommunikation wird dann nicht erreicht, wenn wir ihm die kalte Schulter zeigen.

Manuela Molina y Miguel Witte haben 2007 einige Arbeitsblätter ins Spanische übertragen, darunter diesen Text: [Los once pecados capitales de la comunicación y cómo mejorarla](#).

Quellen:

Von Vacano, Kornelia (2000). Gesprächs- und Verhandlungsführung. In Hochschulkurs: Management-Fortbildung für Führungskräfte an Hochschulen. Gustav-Stresemann-Institut, Bonn.
Cole, Kris (1996). Kommunikation klipp und klar. Besser verstehen und verstanden werden. Weinheim: Beltz.

Die Kommunikationsregeln Watzlawicks

Die **Kommunikationstherapie** versucht, menschliche Probleme als Kommunikationsstörungen zu analysieren.

Quelle: Ernst Heiko: Was ist Kommunikationspsychologie? Psychologie heute, Oktober 1976, S. 62.

Watzlawick, Beavin & Jackson verwenden manchmal dafür den Begriff Axiom, daher nicht in der üblichen Begriffsbedeutung, nämlich als unbeweisbare oder unbewiesene Grundannahme, auf der eine Theorie aufbaut. Die Autoren verstehen darunter Eigenschaften der Kommunikation, die im Bereich des Zwischenmenschlichen wirksam sind. Es sollte daher richtig von "Regeln" der Kommunikation gesprochen werden. Watzlawick und seine Mitarbeiter gewannen die Kommunikationstheorie bei der therapeutischen Arbeit mit schizophrenen Patientengruppen, insbesondere mit Familien, in denen die Schizophrenie mehrfach auftrat. Sie gingen den Kommunikationsstrukturen von Schizophrenen nach und kamen zu dem Schluß, daß sie im Grunde bestimmte Formen der Alltagskommunikation, die den normalen Menschen davor bewahren, in ausweglose Situationen zu kommen, nicht leisten können. Im Grunde sei die Schizophrenie als eine grundlegende Kommunikationsstörung zu begreifen, und daß eine Therapie bei der krankmachenden Kommunikation anzusetzen habe.

Man kann nicht nicht kommunizieren. Auch Schweigen und Nichthandeln haben Mitteilungscharakter.

Jede Kommunikation hat einen **Inhaltsaspekt** (Informationen, Daten, Fakten) und einen **Beziehungsaspekt** (die zwischenmenschliche Beziehung zwischen Sender und Empfänger). Auf der "sachlichen Ebene werden also die Inhalte mitgeteilt, auf der "Beziehungs-Ebene wird kommuniziert. wie Inhalte aufzufassen sind. Ein einfaches Beispiel: Jemand sagt: Du hast im Lotto

gewonnen! (Inhalt) und grinst dabei (Beziehung). Der Empfänger schätzt die Nachricht auf der Basis des Grinsens ein und weiß, daß er auf den Arm genommen werden soll. Beziehungsaspekte drücken sich also unter anderem in Mimik, Gestik, Tonfall aus.

Siehe dazu im Detail: ☰ [Die vier Seiten einer Nachricht](#)

Menschliche Kommunikation ist **nicht in Kausalketten auflösbar**. Niemand kann genau angeben wer beispielsweise bei einem Streit wirklich "angefangen" hat. "Anfänge" werden nur subjektiv gesetzt, als sogenannte "Interpunktionen".

Es gibt eine digitale und eine analoge Kommunikation.

- Die **digitale Kommunikation** bezieht sich auf Worte und Sätze, die bestimmten Objekten zugeordnet sind. Diese Sprache ist logisch, abstrakt und repräsentiert den Inhaltsaspekt. Die digitale Sprache vermittelt in erster Linie Informationen. Sie bietet keine Hinweise dafür, wie diese Information bewertet und interpretiert werden soll. Der Extremfall einer digitalen Kommunikation: ein sprechender Computer.
- Die **analoge Kommunikation** hat eine viel direktere, engere Beziehung zu den Objekten, die sie repräsentiert. Sie basiert auf archaischen Kommunikationsformen und besitzt daher eine allgemeinere Gültigkeit und Verbreitung als die viel jüngere digitale Kommunikation. Analoge Kommunikation bezieht sich nicht auf Dinge (wie die digitale [Image] Kommunikation), sondern auf die Beziehung zwischen den Dingen (oder Menschen).

Man muß als Teilnehmer und Empfänger von Kommunikation ständig zwischen den beiden "Sprachen **übersetzen und rückübersetzen**. Besonders die analoge Kommunikation birgt zahlreiche

Fehlermöglichkeiten. Empfindungen werden in analoger Sprache ausgedrückt, weil sie sich der logischen digitalen Kommunikation entziehen. Hier liegt der Kernpunkt für das Entstehen von Störungen bei zwischenmenschlichen Beziehungen. Solche Kommunikationsstörungen, wie sie sich aus den oben geschilderten Annahmen der Kommunikationstheorie ergeben, treten besonders häufig auf,

- wenn **Inhalts- und Beziehungsaspekte nicht übereinstimmen**. Diese im Extremfall ,schizophrenogene Situation ist beispielsweise gegeben, wenn eine Mutter verbal (digital) Liebe von ihrem Kind verlangt, im Verhalten und im Ausdruck jedoch (analog) zu verstehen gibt, daß sie die Liebesbezeugungen des Kindes ablehnt. Sie wird beispielsweise bei Umarmungen, die sie zuvor als erwünscht signalisiert hat, steif wie ein Stock. und kommuniziert dadurch: "ich will deine Liebe nicht". Das Kind lebt somit in einer Doppelbindung (doublebind): Es soll die Mutter lieben, darf das aber nicht;
- wenn bestimmte Inhalte nicht wirkungsvoll digital kommuniziert werden können (aus welchen Gründen auch immer), kann eine Kommunikationsweise im Analogen gesucht werden. die oft in körperlichen Symptomen zum Ausdruck kommt ("Ich brauche Liebe, siehst du nicht, wie krank ich bin?").

Viele Kommunikationsprobleme können erst dann von den Beteiligten durchschaut und gelöst werden, wenn sie aus dem eingefahrenen System heraustreten und über ihre Art, miteinander zu reden, reden ("**Meta-Kommunikation**").

Quelle: Girgensohn-Marchand, Bettina (1996). Der Mythos Watzlawick und die Folgen. Eine Streitschrift gegen systemisches und konstruktivistisches Denken in pädagogischen Zusammenhängen. Weinheim: Beltz.

Girgensohn-Marchand fordert in ihrem Buch, nicht alles zu glauben, was ein namhafter Wissenschaftler wie Watzlawick zwar als gewichtige Erkenntnis

verbreitet, tatsächlich aber oft trivial und manchmal sogar falsch sei. Die Theorie von Watzlawick habe eine eigenartige Faszination, die dazu führte, daß viele Wissenschaftler sich mit ihr identifizierten, ohne die Aussagen einer kritischen Analyse zu unterziehen. Die Faszination betraf meist nicht die Theorie, sondern die Person und die interessanten "Geschichten" im Zusammenhang mit Alltagskommunikation, die Watzlawick erzählte und ihm als Beweis für die Normalität von Kommunikationsstörungen, die Paradoxien der Alltagskommunikation und den konstruktivistischen Charakter unserer Wirklichkeit galten. Watzlawicks Begrifflichkeit ist manchmal aber unscharf, manchmal verwirrend.

Das, was Watzlawick in seinem ersten Axiom anspricht, ist wesentlich genauer formuliert mit der Aussage: Nicht kommunizieren zu wollen ist - bei wechselseitiger Wahrnehmung der Kommunizierenden - insofern Kommunikation, als das Verhalten, das durch diese Absicht gesteuert wird, von den Akteuren in der Regel auch wahrgenommen wird. Das logische Paradox der Definition Watzlawicks besteht darin, daß wechselseitige Wahrnehmung einerseits Voraussetzung für Kommunikation ist, andererseits schon selbst Kommunikation darstellt.

Die wichtige Frage, wie der Selektionsprozeß der Wahrnehmung strukturiert ist, der Wahrgenommenes zur (relevanten) "Botschaft" werden läßt, bleibt in seiner Theorie ungeklärt. Irreführend ist auch Watzlawicks lockere Gleichsetzung von "Kommunikation" und "Verhalten", weil "Verhalten" keineswegs identisch ist mit "wahrgenommenem Verhalten", Verhalten vielmehr unabhängig von Kommunikation existiert. Schlicht falsch ist deshalb die Aussage, daß Verhalten immer Kommunikation bedeutet. Watzlawicks Behauptung, der digitale Kommunikationsmodus sei semantisch genau, trage aber nichts zur Beziehungsebene bei, während der analoge Modus (nonverbale Sprache) die Beziehungsebene konstituiere, aber mehrdeutig sei, gilt nur mit Einschränkungen: Ein eindeutiges Zeichen ("Stinkefinger") ist oft genauer als eine Erklärung. Dabei vernachlässigt Watzlawick den konnotativen Aspekt der Sprache.

Gute Gespräche führen - wie man den anderen für sich gewinnt

Angeblich von einem Geheimdienstagenten stammen die folgenden Tipps, wie man Menschen für sich gewinnen kann, um im Beruf und Alltag seine Ziele zu erreichen. Ziel der Methoden ist es, Vertrauen zu gewinnen, denn wenn man andere Menschen motivieren will, geht das weder über Druck noch über Geld, sondern nur durch Wertschätzung.

Der**Ego-Transfer**

Die wichtigste Regel ist, nicht von sich selbst auszugehen, d.h., man sollte nie denken, dass das Gegenüber wie man selber funktioniert und dessen Verhalten nach seinen eigenen Maßstäben interpretieren. Richtig ist es, sich in ihre bzw. seine Situation zu versetzen.

Aufrichtig**mögen**

Man sucht sich möglichst früh an seinem Gegenüber Charakterzüge, die man aufrichtig gut findet, und konzentriert sich ausschließlich darauf. Wenn man den anderen nämlich vor allem negativ sieht, überträgt sich das auf das eigene Verhalten, wobei sich dabei in der Regel nichts vorspielen lässt - siehe dazu [nonverbale Kommunikation](#).

Sicherheit**geben**

Die Grundbedürfnisse aller Menschen sind gleich, denn alle wollen sich sicher, geliebt und anerkannt fühlen. Daher bietet man seinem Gegenüber Sicherheit. Wenn man sich etwa dem Vorgesetzten gegenüber zuverlässig zeigt, wird er das vielleicht beim ersten Mal noch nicht wahrnehmen, doch nach und nach verbindet er eine positive, verlässliche Erfahrung mit einem. Daher sollte man jedes Versprechen, jeden Abgabetermin genau einhalten, in keinem Fall jammern, lästern nicht oder gar die Geheimnisse anderer verraten.

Wie**ansprechen?**

Nicht nur den anderen anschauen, sondern auch ansprechen, denn wer auf Blickkontakt wartet, ist nicht mehr Herr der Situation. Außerdem spricht man Menschen am besten von der Seite an, frontal wirkt zu konfrontativ. Ein Lächeln gehört immer zur Ansprache dazu.

Worüber**sprechen?**

Man muss etwas über die Interessen seines Gegenübers herausfinden und darüber das Gespräch suchen, allerdings nur, wenn man sich in diesem Bereich auch auskennt. Wenn man auf den anderen und seine Interessen eingeht, darf es nie gewollt aussehen. Auf Gemeinsamkeiten eingehen bildet Vertrauen, doch sollte man sich auf keinen Fall anbiedern.

Richtig**zuhören**

Die meisten Menschen sprechen gerne über sich selbst, daher sollte man sich Details aus den Erzählungen des Gegenüber merken, sie sich sogar unmittelbar nach einem Gespräch notieren, insbesondere Namen, Orte oder Pläne, die sie oder er erwähnt hat. Beim nächsten Gespräch kann man daran anknüpfen. Man sollte dem Blick des Gesprächspartners nicht ausweichen, aber auch zu lange Blicke werden als dominant, präsent wahrgenommen.

Beziehung

vertiefen

Wenn man Kontakt zu seiner Zielperson aufgenommen hat, gilt es, diesen zu verfestigen, d.h., man trifft sich möglichst oft in möglichst kurzer Zeit an unterschiedlichen Orten. Das simuliert eine hohe Erlebnisdichte, so als hätte man eine gemeinsame Geschichte. Man sollte dabei auch über persönliche Themen reden und von sich erzählen, wobei man Geschichten wählen sollte, die einen positiv aussehen lassen, ohne aber anzugeben. Sensible Themen sollte man behutsam, aber regelmäßig ansprechen und den anderen dabei immer sein Gesicht wahren lassen.

Informationskanäle

Multidimensionalität von Kommunikationen

Nonverbale Botschaften werden im allgemeinen auf mehreren Informationskanälen gleichzeitig gesendet und empfangen. Wir kommunizieren gleichermaßen mit Blick, Gesichtsausdruck, Haltung, Gestik, Stimmqualität, Kleidung und Distanzverhalten. Für gewöhnlich sind auch diese Botschaften untereinander und mit unseren verbalen Botschaften koordiniert. Beispielsweise können wir eine Geste durch das Signal eines anderen Kanals, etwa durch Blickkontakt, näher qualifizieren. Die verschiedenen Kommunikationskanäle werden gewöhnlich koordiniert eingesetzt. Blick, Raumverhalten, Gesten und Gesichtsausdruck unterstützen und verstärken einander.

Im Folgenden werden die grundlegenden **nonverbalen Informationskanäle** näher beschrieben. Weiterhin geht es darum, individuelle Unterschiede anzusprechen hinsichtlich der Art und Weise, wie Menschen ihre emotionalen Regungen und Stimmungen durch ihr nonverbales Verhalten zum Ausdruck bringen: Dies wird als emotionale Ausdrucksfähigkeit bezeichnet. Die grundlegende Frage der nonverbalen Kommunikation ist die:

Auf welche Weise drücken Menschen ihre Gefühle und Stimmungen in ihrem Verhalten aus?

Welche nonverbalen Verhaltensformen verwenden sie?

Informationen über unsere inneren Zustände werden im Wesentlichen über fünf Informationskanäle zum Ausdruck gebracht: Gesichtsausdruck, Augenkontakt, Körperbewegungen, Körperhaltungen, Berührungen.

Gesichtsausdruck

Schon vor 2000 Jahren schrieb der römische Schriftsteller Cicero: *Das Gesicht ist der Spiegel der Seele*. Dieser Satz beinhaltet die These, dass menschliche Gefühle und Stimmungen meist im Gesicht widergespiegelt sind und von anderen wahrgenommen werden können. Das Gesicht offenbart hauptsächlich sechs verschiedene Emotionen: Angst, Furcht, Glück, Trauer, Überraschung und Abscheu. In der Realität treten diese verschiedenen Basis-Emotionen selten in reiner, meist in mehr oder minder gemischter Form auf: z.B. Überraschung mit Furcht. Außerdem kann jede Emotion sehr unterschiedliche Ausprägungsgrade aufweisen. Obwohl es somit nur wenige Basis-Emotionen gibt, findet sich im Alltag aufgrund der vielfältigen Kombinationsmöglichkeiten und Ausprägungsgrade eine unendliche Vielfalt von Gesichtsausdrücken.

Eine weitere wichtige Frage ist, ob die verschiedenen Gesichtsausdrücke tatsächlich auch die zugrundeliegenden Emotionen zum Ausdruck bringen. So gab man Versuchspersonen die Aufgabe, in sehr unterschiedlicher Weise die Gesichtszüge zu verziehen: z.B. die Stirn zu runzeln. Indem sie die Gesichtszüge nach Vorgabe veränderten, wurden die einhergehenden physiologischen Reaktionen (wie Herzschlag, Atmungsfrequenz usw.) aufgezeichnet. Außerdem berichteten die Personen darüber, welche emotionalen Erfahrungen sie dabei machten, was ihnen durch den Kopf ging.

Es zeigte sich, dass die so initiierten Veränderungen der Gesichtszüge mit charakteristischen physiologischen Veränderungen einhergingen. Der Gesichtsausdruck von Angst beispielsweise war begleitet von höherer Herzschlagfrequenz und kürzeren Atmungssequenzen. Außerdem - und dies war das Kernergebnis -, je deutlicher die Bewegungen der Gesichtszüge mit spezifischen Emotionen verbunden waren, um so deutlicher berichteten die Personen entsprechende Emotionen (Levenson 1992).

Gesichtszüge sollen sich übrigens auch auf die Intelligenzleistung auswirken: Machen Sie mit einem Partner ein Experiment: Schauen Sie einmal so richtig gelangweilt, lassen den Unterkiefer hängen - atmen Sie dabei durch die Nase, sonst gähnen Sie. Lassen Sie sich nun in diesem Zustand von Ihrem Partner eine nicht zu leichte Rechenaufgabe stellen, z.B. wieviel ist 13 mal 25? Sie werden überrascht sein, wie schwer es fällt, mit diesem Gesichtsausdruck zu denken. Oder versuchen Sie es umgekehrt mit einem Partner, dem Sie vorher nicht sagen, worum es geht und stellen Sie die Rechenaufgabe...
Quelle: <http://www.methode.de/pm/um/pmum9.htm> (05-11-07)

Charles Darwin stellte 1872 in «The Expression of Emotions in Man and Animals» fest, dass Menschen ganz unterschiedlichen Alters und unterschiedlicher Rasse die gleichen Gemütsverfassungen auf erstaunlich

gleichförmige Art und Weise ausdrückten. Er vermutete deshalb, Gesichtsausdrücke seien universell und zeugten von der Einheit der Menschheit.

Gibt es also auch so etwas wie eine **Universalität von Gesichtsausdrücken**? Angenommen, man reist in ferne Regionen der Erde und gelangt zu einem Volk, das bislang mit der westlichen Kultur kaum in Berührung gekommen ist. Würden deren Gesichtsausdrücke denen ähneln, die wir aus unserem Miteinander kennen? Würden die Menschen gleichermaßen lachen oder lächeln, wenn sie Dinge erleben, die sie glücklich machen. Würden sie eine uns vertraute Mine der Ärgerlichkeit zeigen, wenn sie Dinge erfahren und erleben, die sie verärgern? Die bisherigen Forschungsergebnisse bestätigen diese Frage im Wesentlichen.

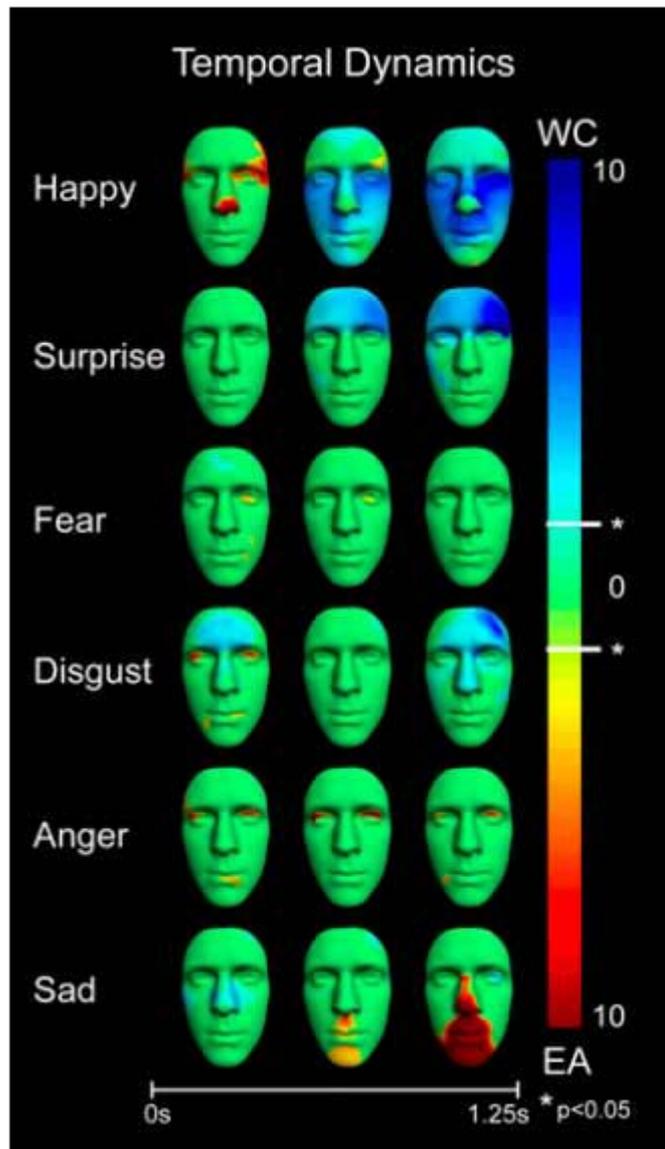
D.h. die uns bekannten Basis-Emotionen und ihre korrespondierenden nonverbalen Ausdrucksformen finden sich so gut wie in allen menschlichen Kulturen. Menschen unterschiedlichster Kultur und Region zeigen sehr ähnliche Gesichtsausdrücke für Situationen, die ähnliche Gefühlsreaktionen hervorrufen.

Paul Ekman erzählte den Ureinwohnern in Papua Neuguinea Geschichten und bat sie danach, eines von drei Bildern auszuwählen, das der Handlung am besten entspreche, z.B. wenn sie ein totes Tier finden, das bereits seit mehreren Tagen in der Sonne lag oder wenn ein Freund sie besucht. Die gefundenen und fotografisch festgehaltenen Gesichtsausdrücke ähneln denen sehr stark, die wir selber in entsprechenden Situationen zeigen. Ergebnisse dieser Art wurden in vielen weiteren Untersuchungen im wesentlichen bestätigt. Sie legen die Annahme nahe, dass Menschen sehr unterschiedlicher regionaler oder kultureller Herkunft sehr ähnliche Gesichtsausdrücke zeigen.

Dennoch sind diese Gesichtsausdrücke keineswegs ganz identisch. Jede Kultur hat ihre eigene Darstellungsregeln. Beispielsweise gilt es in vielen asiatischen Ländern als rüde und unangemessen, jemandem direkt zu widersprechen oder für seine Handlungen seine Missbilligung auszudrücken. In den westlichen Ländern sind offene Missbilligung und Widersprechen durchaus üblich und gelten keineswegs als prinzipiell unangemessen. Soweit allerdings solche Darstellungsregeln nicht greifen und den nonverbalen Ausdruck modifizieren, ist die Verbindung zwischen spezifischen Emotionen und Gesichtsausdruck doch recht universal.

Das Gleiche läßt sich auch in Bezug auf das Erkennen und Deuten solcher Gesichtsausdrücke sagen. Auch sie finden sich universal. Wenn man Personen, die in sehr unterschiedlichen Regionen dieser Erde leben, Fotos mit Menschen sehr unterschiedlicher Gesichtsausdrücke vorlegt, die Angst, Furcht, Glück, Trauer, Überraschung und Abscheu zum Ausdruck bringen, können sie recht gut die zugrundeliegenden Emotionen erkennen und beschreiben. Beispielsweise ein

Stirnrunzeln wird durchgängig als Zeichen von Ärger wahrgenommen und erkannt.



Quelle: Jack, Garrod, Yu, Caldara, & Schyns (2012)

Eine Überprüfung der Hypothese, dass es universell gültige Emotionen und dafür typische Gesichtsausdrücke, durch Jack, Garrod, Yu, Caldara & Schyns (2012) läßt **Zweifel an der Universalität** aufkommen. Die Wissenschaftler generierten aus dem möglichen Zusammenspiel der Gesichtsmuskeln mit einem Computerprogramm 180 Gesichtsausdrücke von asiatisch und westlich aussehenden Menschen.

In einem Test erhielten 15 Asiaten und 15 Europäer jeweils 4 800 solcher Animationen gezeigt, die sie entweder keiner Kategorie oder den sechs universellen Emotionen zuordnen sollten.

Zusätzlich erhob man die Intensität der dargestellten Gefühle, wobei nicht die Reaktion auf standardisierte Fotos wie bei Ekman interessierte, sondern wie sich die Probanden auf Grund ihrer Erfahrungen Gesichtsausdrücke vorstellen, die mit starken Gefühlen einhergehen.

Bei den Europäern stimmte die Gruppierung der Abbildungen ziemlich genau mit Ekmans sechs Fotos überein, aber die Asiaten erkannten anhand der vom Computer simulierten Gesichter nur Freude und Traurigkeit eindeutig. Überraschung, Furcht, Ekel und Wut dagegen waren nicht eindeutig zuzuordnen. Möglicherweise spielen andere Emotionen wie Schuld, Scham und Stolz in asiatischen Kulturen für das Minenspiel eine ähnlich wichtige Rolle wie die sechs universellen Emotionen. Außerdem achten Asiaten eher auf die Augen als auf den Mund, denn die Bewegung der Augenregion lässt sich weniger gut kontrollieren und verrät daher oft auch denjenigen, der seine Gefühle gar nicht zeigen will. Westliche Probanden schauen eher auf andere Teile des Gesichts.

Psychologen haben bei Feldversuchen in französischen Bars die **Wirkung von Make-up und rot geschminkten Lippen** untersucht und nachgewiesen, dass die männlichen Gäste von Bars und Restaurants mehr Trinkgeld geben, wenn die Bedienung geschminkt ist. In ihrer weiteren Studie untersuchte man, ob geschminkte Lippen die Chancen von Frauen steigern, von Männern angesprochen zu werden. Dazu stellten die Forscher aus jeweils zwei jungen Frauen bestehende Teams zusammen, die gemeinsam eine von vier Bars aufsuchen und sich an einen Tisch in der Nähe der Bar setzten und sich unterhielten. Hatten die Frauen roten Lippenstift aufgetragen, dauerte es knapp zwanzig Minuten, bis sie vom ersten Mann angesprochen wurden, während ohne Lippenstift im Schnitt rund 27 Minuten bis zum ersten Kontakt verstrichen, wobei die Zahl der Kontakte war mit rotem Lippenstift um rund 50 Prozent höher lag. Auch bei Lippenstift in Pink oder Braun war die durchschnittliche Zeit bis zum ersten Kontakt noch immer deutlich kürzer und die Gesamtzahl der Kontakte immer noch höher als ohne Lippenstift. Man vermutet dahinter Mechanismen der Evolution, wobei die Farbe Rot Frauen zu besonders attraktiven potenziellen Partnerinnen, da sie in Zusammenhang mit einem weiblichen Gesicht als Zeichen von Gesundheit und sexueller Aktivität gewertet werden.

Bei einer ersten Begegnung schließt man unter anderem aus dem Erscheinungsbild des Gesichtes eines Menschen auf dessen Vertrauenswürdigkeit und Charakter, wobei das Gehirn nur den Bruchteil einer Sekunde benötigt, um ein Urteil zu fällen. Um nachzuweisen, wie **Merkmale der Haut** wie Hautrötungen oder Pickel die persönliche Wirkung verändern, bearbeiteten Tsankova & Kappas (2015) Fotos von menschlichen Gesichtern und entfernten alle Muttermale, Unreinheiten und auch sonstige Schönheitsfehler der Haut. Den

Probanden legte man die Gesichter dann entweder in ihrer natürlichen Erscheinung oder in der makellosen Version vor, wobei die Glaubwürdigkeit, Kompetenz, Attraktivität und Gesundheit der abgebildeten Personen zu bewerten war. Es zeigte sich, dass das **Hautbild** tatsächlich einen wichtigen Einfluss auf den ersten Eindruck hatte, denn glatte Haut ließ die betrachteten Menschen nicht nur gesünder und attraktiver wirken, sondern auch glaubwürdiger und kompetenter. Man vermutet, dass es dabei einen direkten und einen indirekten Effekt gibt, denn einerseits wirkt glatte Haut gesünder als unreine, andererseits suggeriert sie aber auch Reife und Sachverstand, da im Umkehrschluss unreine Haut häufig mit Unreife etwa durch Akne in der Pubertät und mit Armut etwa durch das Unvermögen, sich gute Hautpflegeprodukte zu leisten, verknüpft wird. Nach Ansicht der Wissenschaftler ist es daher wichtig, sich bewusst zu machen, wie an und für sich irrelevante Merkmale die Einschätzungen anderer Menschen beeinflussen können.

Berühren

Es kommt in der Interaktion zwischen Menschen immer wieder vor, dass sich die betreffenden Personen in irgendeiner Form berühren: zufällig, absichtlich und in sehr unterschiedlicher Form. Welchen Stellenwert und emotionale Bedeutung eine solche Berührung hat, hängt von sehr vielen Faktoren ab. Eine solche Berührung kann von dem Berührten als angenehm, als beruhigend, als erotisierend, aber auch als aufdringlich, abstoßend, bedrohlich empfunden werden je nach Beziehung, Situation, Kontext usw. Erstens hängt es davon ab, von wem man berührt wird, ob es ein Freund, ein Partner, ein Geschwister, ein Elternteil, ein Fremder, ein sozial Geächteter ist usw. Zweitens hängt es ab von der Art des Körperkontaktes: Ist er kurz oder lang, sanft oder hart oder grob. Drittens spielt es eine Rolle, welcher Körperbereich berührt wird: Die einzelnen Körperzonen markieren unterschiedliche Grade der Intimität. Beispielsweise Hand und Schulter gelten als weniger intim als Gesicht und Bauch. Viertens ist der Kontext von Belang: Ist es ein Familienrahmen, ein Autogeschäft oder eine Arztpraxis. Je nachdem kann Berührung somit sehr unterschiedliches bedeuten: Zuneigung, sexuelles Interesse, Herrschaft, Macht, Überlegenheit, Unterlegenheit, Fürsorge, Pflege, Aggression, [Zärtlichkeit](#), Liebe.

Im Alltag kann man beobachten, dass die Bedeutung und die Reaktion auf Berühren immer von beiden Seiten abhängt: was auf der einen und was auf der anderen Seite empfunden und erlebt wird. Wenn sich dies nicht deckt, kann es zu erheblichen Irritationen führen. Hat etwa die eine Seite ein Fürsorgemotiv und sucht deshalb die Berührung, wird dieses Fürsorgeverhalten jedoch von der berührten Person abgelehnt, kommt es oft zu einer schroffen Zurückweisung.

D.h. darüber sind dann beide irritiert bzw. reagieren mit Verwirrung, womöglich auch mit Ungehaltensein. Wird jemand fürsorglich gestreichelt, der aber dieses Fürsorgeverhalten gar nicht annehmen möchte, empfindet dieser, dass der vermeintlich fürsorglich Agierende die Situation und die Person nicht richtig wahrgenommen bzw. nicht hinreichend akzeptiert hat. Dies drückt auch fehlende Empathie oder fehlende Bereitschaft oder Fähigkeit der Empathie entsprechend zu handeln aus. In den westlichen Ländern hat sich die taktile Kommunikation unter Erwachsenen in den letzten Jahren stark gewandelt, wobei das Berühren von Freunden und Bekannten, Umarmen und Küssen auf Wange oder Mund sich schon weitgehend durchgesetzt haben.

Die Kunst des Umarmens

David Schnarch studierte viele Formen des körperlichen Nahkontakts und berichtet in seinem Buch "Die Psychologie sexueller Leidenschaft", dass die Sprache der **Umarmung** erstaunlich vielgestaltig ist. Er stellte fest, dass sich Menschen häufig falsch umarmen. So ist etwa die Umarmung in der Vorbeugehaltung, bei der Wangen und Schultern sich berühren - sie macht sich steif, er zieht den Bauch ein - eine Formalie beider, da beide nichts spüren wollen, was eine Art aseptische Lösung dafür darstellt, wenn zwei nicht miteinander schwingen wollen. Ist man bei der **Umarmung** verspannt, verstimmt oder mit seinen Gedanken abwesend, ist eine Umarmung eher schädlich, da **Emotionen** dann nur vorgetäuscht werden.

Es zeigt sich an der Form der Umarmung, dass viele Paare unmerklich voneinander abgerückt sind und es nicht einmal merken. Schnarch empfiehlt das sogenannte **A in der Umarmung**, bei der sich beide auf Unterarmlänge gegenüber stehen, sich zueinander beugen, dabei ein A bilden und zugleich einander abstützen, wobei beide fest auf ihren Beinen stehen sollten, die das Körpergewicht tragen. Das Wesen der Umarmung ist nach Ansicht von Schnarch, dass jeder den Körper des anderen spürt, wobei man lieber abbrechen soll, wenn sich Unbehagen einstellt. Eine **gute Umarmung** entlastet den Körper, lockert und öffnet ihn.

In traditionellen Kulturen ist der Körperkontakt und somit die taktile haptische Kommunikation zwischen **Säugling und Betreuungsperson** intensiver als in Industriestaaten, d.h., die Stimulation der emotionalen, sozialen und intellektuellen Fähigkeiten ist dadurch höher. Dieser intensivere Kontakt bewirkt ein gesteigertes Wohlbefinden bei Kind und Betreuer, was Erickson als "Urvertrauen" bezeichnet, das dem Kind ein Gefühl der Geborgenheit vermittelt.

Einen wichtigen Aspekt liefert die **soziale Haar- und Hautpflege**, besonders in den Ländern der Dritten Welt. Das Entfernen von Läusen beispielsweise ist Teil eines spezifischen Motivations- und Erlebniskomplexes. Dorothea Strecke (1991) hat bei Affen nachgewiesen, dass im Gehirn produzierte Beta-Endorphine ganz wesentlich zur Steuerung der sozialen Hautpflege beitragen, außerdem bei Schmerzen freigesetzt werden und Teil des körpereigenen Belohnungssystems sind. Beim gelausten Tier kommt es zu einer Senkung von Herzfrequenz und Blutdruck, also einer psychophysischen Entspannung. Strecke konnte außerdem nachweisen, dass eine leichte Rückenmassage bei Patienten einer Intensivstation ebenfalls einen entspannenden, beruhigenden Effekt hatte.

Siehe dazu Distanzzonen und Territorialität - Der Umgang mit Raum

Körpersprache, Stimmungen und Erinnerungen

Aktuelle Stimmungen und Gefühle werden sehr oft in unserer Körperhaltung, unserer Körperbewegung zum Ausdruck gebracht. Wir reden hier von Körpersprache. Eine Vielzahl von Bewegungen, vor allem Bewegungen einzelner Körperteile im Verhältnis zu anderen Körperteilen (sich berühren, sich kratzen) spiegeln emotionale Erregung wider. Je höher die Frequenz eines solchen Verhaltens desto größer die Erregung, die psychische Anspannung. Größere Körperbewegungen, die den ganzen Körper einschließen, können gleichermaßen informativ sein. Beobachtungen des klassischen Balletts ergaben zwei Gruppen von Charakteren: einer mit einer bedrohlichen und beängstigenden Rolle (z.B. Macbeth) und einer mit einer warmen und sympathischen Rolle (z.B. Romeo und Julia).

Bedrohliche und beängstigende Charaktere zeigen mehr diagonale und eckige Bewegungen, während warme und sympathische Charaktere mehr runde Bewegungen aufweisen. Beobachtungen dieser Art machen deutlich, dass Ganzkörperbewegungen wichtige Informationen über den emotionalen Zustand des Handelnden liefern können. Eine besondere Kategorie stellen die sog. Embleme dar: kulturspezifische Bewegungen mit sehr definierter Bedeutung. Beispielsweise bedeutet Hochhalten der Hand in Verbindung mit einem Aufrichten des Daumens als Zeichen für O.K.. Ein anderes Beispiel: Wenn man mit Zeigefinger und Daumen die Nase runterfährt, wird das als Zeichen von Abscheu und Ablehnung gewertet. Jeder Kulturkreis verfügt über eine Vielfalt solcher Embleme, die sich sehr stark von Kultur zu Kultur unterscheiden können.

Frühere Forschungsergebnisse zeigten auch, dass **Körpersprache und Gesichtsausdruck** vom Gehirn ähnlich verarbeitet werden wie Sprache, dass also Sprache mit vielen menschlichen Aktivitäten eng verflochten ist. Nun zeigte man in einer Untersuchung (Kristian Tylén et al., Universitäten in Odense, Aarhus und Højbjergden) ProbandInnen Bilder von Gegenständen in zwei verschiedenen Kontexten: Einmal waren sie so arrangiert, dass sie eine symbolische Bedeutung (z.B. ein auf einer Türschwelle abgelegter Blumenstrauß) bekamen, und einmal waren sie in einem vertrauten Umfeld zu sehen (z.B. blühende Blumen in einem Garten).

Während sich die Probanden die Bilder ansahen, beobachtete man ihre Gehirnaktivität mit Hilfe der funktionellen Magnetresonanztomographie. Auf den symbolischen Kontext reagierten Hirnregionen wie der Gyrus fusiformis, der auch fürs Lesen zuständig ist, und der an der Entschlüsselung von Sprachbedeutung beteiligte untere frontale Cortex messbar stärker als auf die natürliche Umgebung. Auch Kunstinstallationen, die an ungewöhnlichen Orten platziert waren, riefen eine Aktivität hervor, die sonst vor allem mit Sprache in Verbindung gebracht wird - und zwar vor allem in den Arealen, in denen ungewöhnliche Metaphern verarbeitet werden.

Aus Studien ist bekannt, dass Menschen sich eher an **positive Ereignisse erinnern**, wenn sie lächeln und eine aufrechte Sitzposition einnehmen, während sie mehr zu negativen Erinnerungen neigen, wenn sie ihre Mundwinkel hängen lassen und die Schultern hängen lassen. Casasanto & Dijkstra (2010) untersuchten nun die Hypothese, ob positive oder negative Gefühle auch in direktem Zusammenhang mit alltäglichen Aktivitäten stehen, die mit einer räumlichen **Aufwärtsbewegung** verbunden sind. Bekanntlich werden in der Umgangssprache emotional belegte Ereignisse häufig mit Worten wiedergegeben, die auch eine räumliche Orientierung beschreiben, etwa "am Boden liegen" oder "auf dem Höhepunkt sein". ProbandInnen mussten im Takt eines Metronoms mit beiden Händen Glasmurmeln in hoch oder niedrig angebrachte Ablagen legen, während sie von einem positiven Erlebnis sprechen sollten. Dabei kam die Erinnerung an ein **positives Ereignis** deutlich schneller, wenn die Probanden die Kugeln in die obere Ablage legten, während sie bei Abwärtsbewegungen länger für die Erinnerung benötigten.

Für den Bericht von negativen Erlebnissen war das hypothesengemäß umgekehrt. In einem weiteren Experiment stellten die Forscher neutrale Erzählaufforderungen, wobei sich ebenfalls die Hypothese bestätigte, dass jene Teilnehmer, die **Abwärtsbewegungen** ausführten, deutlich häufiger von negativen Erinnerungen berichteten, während sie bei Aufwärtsbewegungen eher positive Erlebnisse erinnerten.

7%-38%-55%-Regel

In zahlreichen Seminaren hört man, dass die **Wirkung einer Botschaft** zu 55% von der Körpersprache, zu 38% von der Stimme und lediglich zu 7% vom Inhalt des gesprochenen Wortes abhängt. Albert Mehrabian berichtete in seinem Artikel "Silent messages" von einem Experiment, dessen Ergebnisse zu dieser Aussage führte: Ausgebildete Sprecher lasen eine Reihe von Worten mit jeweils unterschiedlicher Betonung (positiv, negativ, neutral) vor, wobei diese auf Tonband aufgenommen wurden. Die einzelnen Worte selbst hatten zum Teil negative, positive oder neutrale Bedeutungen. Danach spielte Mehrabian das Band anderen Versuchspersonen vor und diese sollten dann sagen, wie der Sprecher zum Adressaten stand. Wurden eindeutig positive Begriffe (z.B. Freundschaft) mit besonders negativer Betonung ausgesprochen, so vermuteten die meisten Versuchspersonen, dass die Beziehung des Sprechers zum Adressaten wohl eher negativ belastet ist.

Umgekehrt erhielt man das gleiche Ergebnis: Sprachten die Versuchspersonen einen negativen Begriff (z.B. Betrug) mit sehr positiver Betonung aus, so nahmen die Hörer an, dass zwischen dem Sprecher und dem Adressaten eine positive Beziehung herrscht. Mehrabian folgerte daraus, dass die inhaltliche Bedeutung eines Begriffes weitaus weniger Einfluss auf die Interpretation als die Betonung hat. In einem weiteren Experiment unterlegte er die jeweils gesprochenen Aussagen mit Bildern der Sprecher. Auf diesen zeigten die Sprecher eine recht eindeutige Geste (entweder Ablehnung, Zuneigung oder Neutralität). Auch hier ergab sich, dass Mimik und Gestik beim Sprechen ausschlaggebender sind als der Inhalt des Wortes. Von Kritikern wurden diese Ergebnisse als reine Laborbefunde bezeichnet, da diese Situationen nichts mit der normalen, alltäglichen Kommunikation zu tun hätten. Aus der 55-38-7-Regel kann man daher nicht so ohne weiteres folgern, dass die Wirkungsstärke eines Vortrags zu 93% von non-verbaler Kommunikation abhängt, denn es hängt stark von den zu transportierenden Inhalten ab. So wird in einem Computer-Kurs der Vortragende weniger auf Körpersprache achten müssen als bei einem Werbevortrag. Wenn es aber nicht um ein sachliches Thema sondern um Gefühle geht, dann kann man mit Worten allein nicht viel überzeugen, etwa bei einer Begrüßung oder einer Liebeserklärung, wo es weniger auf die gewählten Worte ankommt.

Dieses Untersuchungsergebnis an nur 20 Probanden ist wissenschaftlich daher nicht unumstritten, dennoch ist in der Kommunikation die Dominanz der Stimme vor dem Inhalt ein wesentlicher Faktor, denn schon Intonation und Atmung lösen rasch beim anderen Sympathien aus. Das hängt nach Mai (2007) mit dem **psychorespiratorischen Effekt** zusammen, d.h., Menschen imitieren, wenn wir zuhören. "Der Redner, der nervös am Pult radebrecht, verursacht auch bei seinen Zuhörern Atemkrämpfe. Genauso spürt man ein herannahendes Räuspern oder

nimmt es vorweg, wenn das Knarren des Redners unerträglich wird. Umgekehrt: Wer uns durch seine Stimme beruhigt und entspannt, vielleicht sogar stimuliert, ist uns sofort sympathisch." Tiefe Stimmen empfindet man dabei als angenehmer und sympathischer, ihre Träger gelten als souverän, kompetent, viril. Hellen, piepsigen oder gar schrillen Sprechern hingegen wird gern das Etikett inkompetent, unsicher, unsachlich oder sprunghaft angepappt. Dieses simple Schema – dunkle Stimme, tiefer Sinn – stimmt so nicht ganz, den entscheidend ist vielmehr die individuelle, so genannte **Indifferenzlage**, also der **Grundton** jeder einzelnen Stimme. "Nur wer regelmäßig um diesen Ton herumredet, wird von seinen Zuhörern als authentisch, überzeugend und selbstbewusst wahrgenommen.

Erst wenn sich die Stimme länger aus diesem Bereich entfernt, schlagen unsere Ohren Alarm. Finden kann man seine Indifferenzlage etwa, indem man an ein gutes Essen denkt und ein wohliges Mmmmmh vor sich hinsummt. Die natürliche Stimme zirkuliert bis zu einer Quinte um diesen Ton, so entsteht **Sprachmelodie**. Erst wenn wir uns weiter davon wegbewegen, riskieren wir unsere positive Wirkung. Um Autorität zu zeigen, nutzen **Männer** oft nur zwei bis drei Töne ihres Repertoires. Dadurch klingen Sprecher zwar ausdrucksarm und ihre Stimmen monoton, zugleich aber löst das Stereotype, wie objektiv und informativ aus. **Frauen** dagegen verwenden in der Regel bis zu fünf Töne, wenn sie sprechen. Sie klingen dadurch melodischer, vermitteln aber weniger Kompetenz und müssen damit rechnen, deshalb als emotional und trivial abgekanzelt zu werden" (Mai 2007).

Dennoch verdeutlichen diese Experimente, dass der nonverbale Anteil der Kommunikation nicht hoch genug eingeschätzt werden kann und dass die Stimmigkeit zwischen Inhalt und den nonverbalen Botschaften wesentlich zur gelungenen Kommunikation beiträgt. Das trifft sich mit dem Konzept der **Stimmigkeit bzw. Kongruenz bei Carl Rogers**. Dieses Konzept meint, dass sich ein Berater oder Therapeut hinter keiner Maske oder persönlichen Fassade verbergen sollte, sondern imstande sein muss, seine Gefühle wahrzunehmen und zu symbolisieren, zu kodieren und auch weiterzugeben, auszustrahlen. Der Berater ist in der Beziehung er selbst. Im therapeutischen Prozess ist allein entscheidend, dass er selbst in der Beziehung ist.

Je mehr der Berater in der Beziehung kongruent ist und sich hinter keiner persönlichen oder professionellen Fassade verbirgt, desto größer ist die Wahrscheinlichkeit, dass sich der Klient ändern und in konstruktiver Weise entfalten wird. Der Berater lebt seine Gefühle und Einstellungen, die ihn im Augenblick bewegen, offen, sie sind transparent, so dass der Klient ganz klar sieht, was der Berater in der Beziehung ist. Es besteht dabei eine enge Entsprechung zwischen körperlichem Erleben, den Bewußtseinsinhalten und den

Botschaften an den Klienten. Eine hilfreiche Beratung darf weder ein Trick noch ein Werkzeug sein (siehe hierzu im Gegensatz den **technologischen Ansatz des Neurolinguistischen Programmierens**), sie kann auch nicht beliebig spontan oder intuitiv sein. Stimmen bei einem Redner oder einem Berater bzw. Therapeuten Worte, stimmliche Qualität und Körpersprache überein, so erhöht sich deren Wirkung maßgeblich. Umgekehrt entstehen bei inkongruentem Auftreten Widersprüche zwischen dem Gesagten und der Art wie es gesagt wurde.

"Stimmkraft lässt sich trainieren. Zum Beispiel durch Gähnen. Ja, richtig gelesen! Beim Gähnen senkt sich der Kehlkopf, der Resonanzraum wird größer, zugleich entspannt sich die Stimmuskulatur, die Stimme wird klarer, befreiter und teilweise tiefer. Viel Trinken hilft auch. Die sprichwörtlich geölte Stimme ist keine Binsenweisheit. Wer viel trinkt, hält seine Stimmlippen (oft fälschlich als Stimmbänder bezeichnet) geschmeidig. Wasser neutralisiert zudem das hässliche Schmatzgeräusch beim Öffnen des Mundes. Und wer seine Zuhörer mitreißen will, sollte seine Stimme beim Sprechen variieren: laut/leise, schnell/langsam, Pausen und verschiedene Sprachmelodien – all das sollte in einer guten Rede vorkommen" (Mai 2007).

Stimmhöhe und Vokale

In der Ausdruckspsychologie weiß man schon sehr lange, dass eine tiefe Stimme einen evolutionären Vorteil darstellt, denn Männer mit sonorer Stimme gelten als besonders männlich und somit als attraktiv. Mayew, Parsons & Venkatachalam (2013) haben in einer Untersuchung von 792 Stimmproben männlicher Vorstandschefs festgestellt, dass Vorstandschefs mit tieferer Stimme tendenziell größere Unternehmen führen, mehr Geld verdienen und länger auf ihrem Posten bleiben. Die Ergebnisse zeigten, dass eine um 22.1 Hertz tiefere Stimme mit einem um 440 Millionen Dollar höheren Firmenwert und einem um 187.000 Dollar höheren Einkommen pro Jahr korrelierte. Zudem behielten die CEOs mit tieferer Stimme länger ihren Job bei der Firma, denn eine um 22.1 Hertz tiefere Stimme korrelierte mit einer um 151 Tage längeren Amtszeit. Allerdings sagt diese Studie nichts über die tatsächlichen Führungsfähigkeiten der Männer mit tiefer Stimme aus.

Rummer et al. (2014) haben grundlegende Experimente zum Zusammenhang von Sprache und Emotion durchgeführt, wobei es um die Frage ging, ob bzw. wie die Bedeutung von Wörtern mit deren Klang zusammenhängt, also ob ein langes „i“ eher in emotional positiv als in emotional negativ valenten Wörtern auftritt

und ein langes geschlossenes „o“ eher in negativ als in positiv valenten. In einem ersten Experiment hat man die Versuchspersonen entweder in positive oder in negative Stimmung versetzt und sie darum gebeten, sich zehn Kunstwörter auszudenken und dann laut auszusprechen. Es zeigte sich, dass die Kunstwörter mehr lange "i"s als lange "o"s enthielten, wenn die Versuchspersonen positiv gestimmt waren, und mehr lange "o"s als lange "i"s, wenn sie negativ gestimmt waren. In einem zweiten Experiment wurde auch überprüft, ob eventuell die unterschiedliche emotionale Qualität der beiden Vokale auf die mit der Artikulation dieser Vokale verbundenen Gesichtsmuskelbewegungen zurückzuführen ist.

Das war tatsächlich der Fall, sodass die für viele Einzelsprachen belegte Häufung von langen "i"s in positiv valenten Wörtern wie etwa in Liebe und die Häufung von langen "o"s in negativ valenten Wörtern wie etwa in Tod durch das Articulatory Feedback zu erklären sind, d. h., Sprachverwender lernen, dass die Artikulation des langen "i" mit positiven Gefühlen einhergeht und tendieren deshalb zur Verwendung von diesem Vokal bei der Bezeichnung positiv valenter Sachverhalte.

Beim langen "o" lernen Sprachverwender hingegen, dass die Artikulation eher mit negativen Empfindungen einhergeht und tendieren entsprechend dazu, Wörter mit diesem Vokal zu bilden, wenn negativ valente Sachverhalte bezeichnet werden sollen.

Erkennen der menschlichen Stimme

Micah Murray (Lausanne) spielte in Versuchen seinen Versuchspersonen verschiedene Geräusche vor und maß, welche Hirnareale wie rasch reagierten. Es zeigte sich, dass nicht alle Geräusche mit demselben Tempo in unser Bewusstsein dringen, denn innerhalb von 70 Millisekunden kann das Gehirn das Geräusch eines Lebewesens von einem künstlichen Ton unterscheiden und weitere 100 Millisekunden benötigt es, um eine menschliche Stimme von einem tierischen Laut zu trennen.

Das Gehirn erkennt demnach eine menschliche Stimme gleich rasch wie das Gesicht eines Menschen, wobei diese zeitliche Koordination wichtig für soziale Interaktionen ist. Diese Studie zeigte auch, dass die Verarbeitung von Stimmen nicht wie bisher angenommen nur im Temporallappens passiert, sondern vielmehr arbeiten verschiedene Gehirnregionen zusammen, um Stimmen rasch zu identifizieren.

Chamäleon"-Effekt

Dass Menschen unbewusst fremde Verhaltensweisen imitieren ist in der Psychologie als "Chamäleon"-Effekt bekannt, der einen Zusammenhang zwischen beobachteten Bewegungen und dem motorischen System des Beobachters nahelegt. So nehmen Gesprächspartner während einer Unterhaltung oft die gleichen Körperhaltungen ein, z.B. verschränkt einer seine Arme, wird dieses Verhalten vom Gesprächspartner unbewusst nachgeahmt. Bei Messungen der Gehirnaktivität der ProbandInnen stellte man fest, dass die Beobachtung einer Handlung in der Umwelt auch einen direkten Einfluss auf einen Teil des motorischen Systems des Beobachters hat.

Die salopp als **Spiegelneuronen** bezeichneten Gehirnbereiche zeigen während der passiven Betrachtung einer Bewegung ähnliche Muster, wie sie entstehen, wenn diese Bewegung aktiv ausgeführt wird.

Auch die Wahrnehmung einer motorischen Einschränkung bei einem anderen Menschen hemmt das eigene Reaktionsvermögen bzw. die eigene Motorik wird verlangsamt. Forscher des Max-Planck-Instituts (Kognitions- und Neurowissenschaften, Neurologische Forschung) zeigten Versuchspersonen Fotos von Händen, deren Finger teilweise fixiert waren. Nun wurden die Probanden aufgefordert, ihre eigenen Zeige- oder Mittelfinger zu bewegen. Dabei zeigte sich, dass die Reaktionsfähigkeit, mit denen sie die Finger bewegten, eingeschränkt war.

Siehe auch **olfaktorische Kommunikation**

Nonverbale Kommunikation bei Kaninchen *)

Schnüffeln: Es ist vielleicht verärgert oder redet nur mit Ihnen. Daher: Neugier, Aufregung oder will mit jemanden reden.

Fiepen: Dieser Ton ist sehr leise und kann oft nur aus nächster Nähe wahrgenommen werden. Das Kaninchen möchte in Ruhe gelassen werden (z.B. Sie haben es auf den Arm und streicheln es, dann teilt es Ihnen mit, dass es wieder heruntermöchte). Gelegentlich fiepen Jungtiere aus Angst oder Hunger.

Brummen: Anhaltendes leises Brummen drückt Paarungsbereitschaft und Werbung aus.

Leises Fauchen: Unmut

Scharfes Fauchen:
Vorsicht, ein Angriff
könnte folgen!

**Leises Grunzen - ein
Fauchgeräusch:** Das
Tier ist möglicherweise
verärgert oder genervt;
Aufpassen, es ist in
Beißstimmung!



Knurren: Normalerweise wütend, passen Sie auf, es könnte ein Biss folgen!

Zähneknirschen/Zähne mahlen: bedeutet Zufriedenheit, wie eine Katze, die schnurrt. Achtung, wenn sich Ihr Kaninchen anormal verhält, teilnahmslos und apathisch im Käfig sitzt, bedeutet Zähneknirschen, dass es starke Schmerzen hat!

Schriller Schrei: Das Kaninchen ist verletzt oder sogar am Sterben! Das Kaninchen leidet Todesangst! Beruhigend auf das Tier einreden, aber es nicht anfassen oder an sich drücken - lieber in Ruhe lassen. Ist auch Indiz für eine schmerzhaft Verletzung oder Todesschmerz!

Sich ducken (Das Kaninchen drückt sich flach auf den Boden, die Ohren sind angelegt angelegt und der Kopf ist nach unten gedrückt): Das Kaninchen unterwirft sich Ihnen oder einem anderen Kaninchen.

Totstellen: Bei einem lauten Geräusch oder dem Anzeichen einer Gefahr (nach Meinung des Kaninchens) kann es dazu kommen, dass das Kaninchen heftig atmet, die Augen weit aufreißt und der Körper dabei wie erstarrt wirkt. Das Kaninchen versucht sich zu tarnen, indem es sich "totstellt".

Anstupsen mit der weichen Schnauze: Sympathiebeweis, sagt Hallo oder möchte, dass Sie sich um ihn kümmern (auch Wildkaninchen machen das untereinander so).

Lecken: Wenn ein Kaninchen Sie leckt, so erwidert es Ihr Streicheln, es ist immer ein Zeichen von Zuneigung.

Stoßen mit dem Kopf (gegen Ihre Hand): Es will jetzt nicht weiter belästigt werden. Kaninchen haben Probleme, Dinge zu sehen, die direkt vor Ihrer Nase sind, deswegen

kann das Stoßen auch bedeuten, dass das Kaninchen sich eine bessere Sicht verschaffen will.

Fortschieben der Hand mit dem Mäulchen: Jetzt habe ich aber genug!

Angespannte Körperhaltung und ein steil nach oben gerecktes Schwänzchen (Der Körper wird dabei nach vorne gestreckt): Signalisiert Aufregung. Werden zusätzlich noch die Ohren angelegt, so kann Angriffslust bestehen, weit nach vorne gerichtete Ohren bedeuten Neugier. Angespannter Körper, Kopf tief, Schwanz waagrecht gestellt.

Gespannte Sitzhaltung bei angelegten Ohren: Das Kaninchen möchte in Ruhe gelassen werden und ist in Verteidigungsbereitschaft.

Ängstliches Ducken: Bei Gefahr oder unvermutet sehr lauten Geräuschen nimmt das Tier eine Duckhaltung an. Es drückt sich flach auf den Boden, legt die Ohren an und bleibt bewegungslos sitzen. Achtung: oft folgt der Tarnhaltung die panische Flucht in das sichere Versteck.

Das Kaninchen liegt langgestreckt da: Ruheposition, das Kaninchen ist sehr entspannt. Fühlt es sich gestört, können die Füße wieder blitzschnell unter den Körper gezogen werden. Manche Kaninchen legen sich auch in eine Seitenlage oder sogar auf den Rücken. Je "relaxter" das Kaninchen daliegt, umso sicherer (und glücklicher) fühlt es sich.

Das Kaninchen wälzt sich auf dem Rücken: Zeichen äußersten Wohlbefindens

Spielen: Kaninchen mögen es, Dinge herumschieben und zu stossen. Sie mögen es auch, im Haus herumzurasen, auf die Couch rauf und runter zu springen und sich wie ein Kind zu benehmen, das zuviel Zucker hat. Auch Luftsprünge, Hakenschlagen und Kopfschütteln drücken Wohlbefinden aus (Achtung: Sehr häufiges Kopfschütteln kann auch auf eine Atemwegserkrankung hindeuten).

Luftsprünge, Tanzen in der Luft: Das Kaninchen ist übermütig und fühlt sich pudelwohl.

Naseblinzeln: Die Nase ist eine Art Stimmungsbarometer vom Kaninchen. Bewegt sich die Nase sehr schnell (außer bei Hitze und Krankheit), so ist das Kaninchen sehr aufgeregt.

Entspanntes Hocken: Das Tier döst und hängt einem Tagtraum hinterher.

Seitenlage: Das Kaninchen hat sich auf die Seite geschmissen, alle Viere von sich gestreckt und die Augen auf Halbmast gesetzt? Möglicherweise wird das Kaninchen Bubbern.

Räkeln: Nach der Ruhephase strecken sich die Kaninchen oft von den Krallen bis in die Ohrenspitzen, dabei reißen sie den Mund auf, als wollten sie die ganze Welt verschlucken!

Betteln: Kaninchen sind noch schlimmer als Hunde, wenn es ums Betteln geht. Bewahren Sie sich davor, dem Kaninchen zuviele Schleckereien zu geben, da übergewichtige Kaninchen nicht so gesund wie Kaninchen mit Normalgewicht sind.

Männchen machen: Das Kaninchen ist aufmerksam und neugierig. Durch das Männchen machen hat es eine bessere Sicht auf die Geschehnisse. Es sagt dadurch auch, ob es irgendwo hinein oder rausmöchte.

Stampfen/Klopfen mit den Hinterläufen: Es fürchtet sich, ist wütend oder versucht Ihnen mitzuteilen, dass Gefahr besteht (seiner Meinung nach).

Auf den Geschmack gekommen?

Futternapf schieben: Kaninchen haben gern ihre eigene Ordnung, d. h. sie schieben die Dinge in ihrem Käfig so lange hin und her, bis es ihnen gefällt. Kann aber auch auf Hunger hindeuten!

Scharren/buddeln in der Einstreu: Es versucht, sich eine Höhle oder Mulde zu schaffen, Kaninchenweibchen machen das auch häufig, wenn sie in Brunftstimmung sind. Dies ist ein angeborener Instinkt. Kaninchen leben unterirdisch, in selbst gegrabenen Höhlen.

Umkreisen der Füße: Ist es ein enger Kreis, das Kaninchen beißt Sie vielleicht sogar dabei, so ist es ein eindeutiges sexuelles Verhalten. Kaninchen berammeln auch manchmal den Fuß des geliebten Menschen. Es ist also in Sie verliebt und wirbt um Sie. Rast es in weiten Kreisen um Ihre Füße, so sagt es Ihnen, dass es Sie mag und begrüßt Sie.

Beissen beim Füttern: Sehr hungrig, vielleicht verwechselt es das Futter mit Ihrem Finger. Kaninchen sind aber auch sehr revierbewusst und verteidigen gerne ihren Käfig. Tip: Kopf vom Kaninchen herunterdrücken, um es zu beruhigen (funktioniert aber nicht bei allen), Kaninchen erst dann füttern, wenn es draußen ist.

Zwicken, nachdem Sie aufgehört haben, es zu streicheln: Aufforderung zum weiterstreicheln (Tip: Stossen Sie einen lauten, hohen Schrei aus, um dem Kaninchen anzuzeigen, dass es Ihnen wehgetan hat).

Kinnreiben: Das Kinn vom Kaninchen besitzt eine Duftdrüse, deswegen reiben sie ihr Kinn an Gegenständen, um anzuzeigen, dass sie zu ihnen gehören. Es ist dasselbe als wenn eine Katze ihre Stirn an Leuten oder Objekten reibt.

Spritzen: Rammler, die nicht kastriert sind, werden Kaninchenweibchen in der gleichen Weise markieren wie ihr Territorium. Weibchen spritzen genauso.

Urinieren (bei stubenreinen Kaninchen): Hier gilt es Besitzansprüche geltend zu machen, sei es das Revier oder die untergebenen Tiere. Daher bedeutet dieses Verhalten 1. Reviermarkierungen, 2. Dominanzverhalten (besonders wenn es dort geschieht, wo Sie häufig sitzen, siehe auch Bericht über Training, 3. Das Kaninchen ist über irgendetwas "stinkesauer".

Revierkot: Kot, der nicht in einem "Haufen", sondern verstreut und vereinzelt herumliegt, ist ein Zeichen, dass das Revier zum Kaninchen gehört. Das wird sich oft ereignen, wenn man in eine neue Umgebung zieht. Wenn ein anderes Kaninchen im gleichen Haushalt lebt, wird dies immer eine Belästigung sein.

Kot fressen: Damit nimmt das Kaninchen lebenswichtiges Vitamin B auf, meist direkt vom After.

Fell ausreißen: Kaninchenweibchen zupfen sich die Haare am Bauch aus, wenn sie ein Nest bauen. Auch wenn keine Schwangerschaft vorliegt, so kann die Anwesenheit eines Rammlers zu einer Scheinschwangerschaft führen, die dieses Verhalten hervorruft.

Scheinschwangerschaft: Normalerweise nur Kaninchenweibchen, die nicht sterilisiert sind, bauen sich vielleicht ein Nest und rupfen sich zu diesem Zweck Haare von ihrer Brust und Bauch. Eventuell hören sie sogar auf zu fressen, genauso wie Kaninchen es einen Tag vor ihrer Geburt tun.

Fluchtinstinkt: Flucht wird automatisch durch jede Verfolgung, z.B. wenn Sie versuchen, es wieder zurück in seinen Käfig zu setzen, ausgelöst. Tipp: Bleiben Sie lieber stehen, und versuchen Sie es mit Geduld und lockendem Rufen, das ist nervenschonender für Mensch und Tier.

Tasthaare: Kaninchen benutzen diese Haare, um Dinge zu ertasten, deshalb warten Sie bitte, bis die Tasthaare zu Ihrer Hand kommen, nicht anders herum. Man darf diese

Haare nicht grob anfassen oder etwa dran ziehen! Eine ungeschickte Berührung ist wie ein elektrischer Schlag für das Kaninchen, ein Angstbiss könnte folgen!

Namensgebung bei Kaninchen

In der Zeitung "Die Welt" vom 9. März wurde berichtet, was **Namen von Kaninchen** über Ihre Besitzer verraten, denn Mainzer Forscher haben sich auf die Suche nach den beliebtesten Tiernamen gemacht und bei Kaninchen viel mehr als Klopfer oder Krümel gefunden. Spätestens seit Walt Disney haben viele das Kaninchen in "Bambi" zum heimlichen Star erkoren, ist der Name des Mümmelmanns auch bei Kaninchenhaltern beliebt.

Aktuell gibt es einen Hang zu exklusiven oder sehr individuellen Namen, wobei sich Kaninchenhalter recht häufig vom Aussehen oder vom Verhalten ihres Tieres zu einem bestimmten Namen verleiten lassen, sodass diese dann Hoppel, Mümmel oder Puschel heißen. Bei besonders widerspenstigen Kaninchen kommen auch historische Persönlichkeiten ins Spiel, denn es gibt auch Kaninchen, die Adolf und Stalin heißen. Andere taufen die Tiere nach Lust und Laune mit Namen, die sie irgendwo aufgeschnappt und für gut befunden hatten, etwa Frodo oder Merci. Gleichzeitig zeigt sich, dass die Trends bei menschlichen Vornamen auch am Kaninchen nicht vorbeigehen, denn unter die fünf häufigsten Namen schaffen es Lilli, Paul und Max.

Für die Namensforscher bestätigt das einen gesamtgesellschaftlichen Trend, denn Tiere rücken immer näher an den Menschen heran, was sich auch in ihren Namen niederschlägt. Dass Haustiere vermenschlicht würden, ist seit Jahren zu beobachten, wobei der Anteil der menschlichen Namen bei Hunden sich in den vergangenen 110 Jahren etwa verdreifacht hat, und Namen wie Waldi, Bello, Lumpi oder Rex hingegen fast ausgestorben sind.