

Die Anfänge der menschlichen Kommunikation sind nonverbal, was bedeutet das für die Wahrnehmung?

Die Anfänge der menschlichen Kommunikation waren nonverbal sie liegen, was die Evolution der Lebewesen von instinktiv handelnden Tieren bis zum Homo sapiens betrifft - und auch, was die individuelle Entwicklung vom Baby zum Erwachsenen betrifft -, im nichtsprachlichen Verhalten, dem Gesichtsausdruck und in der Körpersprache. Das Lächeln als mimisches Muster finden wir in allen Kulturen und schon bei Neugeborenen. Die Gefühle, der mimische und gestischer Ausdruck, geben ursprünglich die Stimmung zwischen Bedürfnis und Befriedigung wieder. Die nonverbale Kommunikation ist daher vermutlich die älteste Form zwischenmenschlicher Verständigung, lange bevor der Mensch das erste Wort geäußert hat.

Auch Kinder verständigen sich nach ihrer Geburt überwiegend nonverbal mit ihrer Umwelt. Menschliches Sozialverhalten ist nicht ohne Berücksichtigung des nonverbalen Systems zu verstehen ist. Allerdings wird die Bedeutung der **nichtsprachlichen Verständigung** von den meisten Menschen unterschätzt.

Wenn Menschen nicht verbal kommunizieren, spricht der Körper allein. Er ist niemals stumm und teilt auch dann mit den Signalen der Selbstversunkenheit, der Abschirmung mit, dass uns zurzeit z.B. Kontakte unerwünscht sind. Der Eindruck, den die Körpersprache macht, ist oft sehr mächtig und Worte haben es schwer, ihn zu dementieren. Da die Körpersprache auch schwerer bewusst zu beherrschen ist als die verbale, sind die Botschaften der Körpersprache oft "wahrer" bzw. "echter". Und eben weil sie sich dem Willen weitgehend entzieht, und zwar das Aussenden wie der Empfang der Signale gleichermaßen, erscheint sie uns selbstverständlicher, irrationaler, wird sie einfach bewusst weit weniger bemerkt als die Sprache der Wörter. Goffman meinte geradezu, dass die Beherrschung und das Verständnis einer gemeinsamen Körpersprache ein Grund dafür ist, eine Ansammlung von Individuen als Gesellschaft zu bezeichnen. Die Bedeutung seiner Körpersprache hat den Menschen schon seit langem fasziniert. Vor gut zweihundert Jahren, 1775, löste der Zürcher Pfarrer Johann Caspar Lavater mit seinen "Physiognomischen Fragmenten zur Beförderung der Menschenkenntnis und Menschenliebe" geradezu eine Modewelle aus. Er ging aus von der richtigen Vermutung, dass die ruhige und bewegte "Oberfläche des Menschen", von ihm Physiognomie genannt, etwas Wahres über ihn verrät. Verrannte sich dann aber in den Aberglauben, sie verrate nichts anderes als die moralische Qualität. In der Gesellschaft brach damals die Sucht aus, Gesichtsprofile deuten zu lassen - so wie man heute, mit etwas mehr Berechtigung, die Handschrift deuten lässt, um Aufschluss über den Charakter zu erhalten.

Ausbildung zum integralen
Coach und Berater

Die Anfänge menschlicher
Kommunikation

Seite 1 von 4

HAUPTSITZ

THEOS CONSULTING AG
Ecke Holz 13
34369 Hofgeismar
Deutschland

FON: +49 (0) 56 71 / 50 700 10

FAX: +49 (0) 56 71 / 409 341

E-MAIL: theos-consulting@t-online.de

WEB: www.theos-consulting.de

HANDELSREGISTER

Amtsgericht Kassel
HRB 15574

UST-IDNR.: DE 279 113 937

VORSTAND | AUFSICHTSRAT

VORSTÄNDIN:
Theresia Maria Wuttke

AUFSICHTSRATSVORSITZENDER:
Ralf Jantschke

AUFSICHTSRATSMITGLIEDER:
Sonja Heimbs, Roman Kolesnikov

Auch heute noch finden sich in der eher fragwürdigen Ecke von Psychotechniken Angebote wie das folgende: "Physiognomische Eignungsanalyse. Wer bin Ich – Wer bist Du. Die Psycho-Physiognomik ist die Lehre vom Zusammenspiel von Seele (Psyche) und Körper (Physis), das in der Körperform und insbesondere im Gesicht, anhand von Augen, Mund, Ohren, Stirn, Kiefer, Nase, Jochbein und Kopf, als auch durch die Mimik deutlich wird.

Eine genaue Betrachtung ermöglicht dem geschulten Kenner, aus der Gesamterscheinung und den unterschiedlichen Ausprägungen von unzähligen Gesichtsmerkmalen auf bestimmte Begabungen, Fähigkeiten und Charaktereigenschaften einer Person zu schließen." Einen wissenschaftlich haltbaren Ansatz brachte erst Darwins Evolutionstheorie, die größte Umwälzung im Selbstverständnis der Menschheit überhaupt und in ihren Konsequenzen noch längst nicht bewältigt. Darwin selber widmete eines seiner späteren Werke dem "Ausdruck der Gemütsbewegungen bei dem Menschen und den Tieren (1872). Es stellte für die elementaren Ausdrucksbewegungen der Gefühle die Frage richtig, indem es davon ausging, dass sie als stammesgeschichtliche Anpassungen zu verstehen seien; nur war Darwins Anschauungsmaterial noch viel zu karg, sein Studienbereich zu eng, als das er gleich das erschöpfende Standardwerk hätte schreiben können. Die wissenschaftliche Psychologie hat sich in ihren Anfängen intensiv mit der Ausdrucksforschung befasst und verschiedene Ansätze zu einer Ausdruckskunde entwickelt. Interessanterweise hat sie diese Forschungsrichtung aber aufgegeben, was im Kontrast steht zu einer Fülle von Untersuchungen mit faszinierenden Ergebnissen zu den Wirkungen zahlreicher Elemente der "Körpersprache", also zu paraverbalen Äußerungen wie Tonhöhe der Stimme, Stimmlage, Sprechgeschwindigkeit, Pausendauer und ähnlichen Merkmalen, zu Mimik, Blickkontakt, Gestik und Körperhaltung. Experimente zeigen übrigens, dass eigene Macht die Stimmlage verändert, denn Menschen, die sich anderen überlegen fühlen, sprechen anders, wobei solche subtile Unterschiede auch Zuhörern auf. Merkmale wie eine hohe Tonlage und eine laute Stimme dabei häufig auch mit einer Machtposition assoziiert. Der Eindruck kommunikativer Körpersignale auf die Empfänger der Botschaften lässt sich zwar nicht leugnen, doch ist die objektive Erfassung äußerst aufwendig, denn sie hätte es mit über 100 Dimensionen zu tun. Daher können auch die zahlreichen experimentellen Befunde nicht in ein allgemein akzeptiertes und alltagstaugliches Testverfahren zur Wirkung der Körpersprache überführt werden. Trotz vieler Hinweise in der Ratgeberliteratur ist es bis heute kaum möglich, die Wirkungen eigener Körpersignale vorauszusagen und eine solche "Körpersprache" zu lehren und zu erlernen. Offenbar ist der Mensch also ein Naturtalent als intuitiver Detektor kommunikativer Körpersignale. Ludwig Klages gründete 1905 in München ein privates Seminar für Ausdruckskunde, wobei er von einer biozentrischen Anthropologie ausgehend die These einer ursprünglichen Leib-Seele-Einheit vertrat, die nur durch den hinzugekommenen Intellekt gestört wird ("Der Geist als Widersacher der Seele").

Ausbildung zum integralen
Coach und Berater

Die Anfänge menschlicher
Kommunikation

Seite 2 von 4

Auf diesen Annahmen basierte auch seine psychologische Ausdruckskunde und Grafo- logie ("Handschrift und Charakter"). Noch zu Beginn des 20. Jahrhunderts wurde die "Ausdruckskunde" an vielen Universitäten als Lehrfach unterrichtet, bei der z.B. von Studenten anhand von fotografierten Gesichtsausdrücken die zugehörige Emotion er- mittelt werden sollte. Der Amerikaner Carney Landis bewies zwischen 1924 und 1939 jedoch mit einer Reihe von Experimenten, dass dies nicht möglich ist, da selbst bei heftigsten Gefühlen keine einheitlichen, sondern ganz verschiedene mimische Reaktio- nen auftreten. Zu Beginn der achtziger Jahre führte Luzian Ruch an der Universität Bern einige Versuchsreihen durch, die die bisherige Vorstellung, der Gesichtsausdruck diene hauptsächlich dem Ausdruck von Emotionen, komplett revidierte. Hierzu wur- den einigen Versuchspersonen, die sich allein in einem Zimmer befanden, Filmszenen mit stark gefühlsauslösenden Szenen vorgespielt. Anschließend wurden die gleichen Szenen Versuchspersonen vorgespielt, die sich gleichzeitig noch in Sichtkontakt mit ei- ner anderen Versuchsperson im gleichen Zimmer befanden. Das erstaunliche Ergebnis: die Versuchspersonen, die allein im Zimmer gewesen waren, zeigten fast keine mimi- sche Reaktion, während die Versuchspersonen mit Blickkontakt sehr stark mimisch re- agierten. Man schloss daraus, dass unterbewusste körpersprachliche Signale zu einem großen Teil sozial bedingt sind, was deren Deutung erschwert, denn je nach Situation können sie vollkommen unterschiedlich ausfallen. Die Ethologie (Verhaltensforschung) hat einige der alten Fragestellung aber wieder aufgenommen und vor allem in den letzten zehn, fünfzehn Jahren zahlreiche Erkenntnisse auch über das körpersprachli- che Verhalten gewonnen, wobei vor allem interkulturelle Gemeinsamkeiten im Mittel- punkt der Forschung standen. Der Mensch ebenso verfügt noch über eine Besonder- heit, die ihn unter allen anderen Lebewesen auszeichnet: Nur der Mensch kann aus einem Gefühlsüberschwang heraus weinen und dabei unbeabsichtigt Tränen ausschei- den. Zur nonverbalen Kommunikation gehört aber auch das beabsichtigte Verändern des Aussehens, etwa durch Varianten in Kleidung, Schmuck, Frisur, Nagelmodellage oder Make-up. Das Ziel ist dabei natürlich eine Individualisierung des eigenen Selbst, aber auch das Zurschaustellen der Zugehörigkeit zu einer bestimmten Gruppe. Hat man also seinen neuen Anzug und die handgenähten Herrenschuhe angezogen und marschiert perfekt ausgestattet zum Bewerbungsgespräch, wirkt schon das Äußere ei- ner Person positiv.

Ausbildung zum integralen
Coach und Berater

Die Anfänge menschlicher
Kommunikation

Seite 3 von 4

Zum Schluss noch etwas aus der Gelotologie

Die nachweislich älteste nonverbale Kommunikation ist das Lächeln.

Das Lächeln ist die älteste Form des menschlichen Ausdrucks.

Es fördert die Zugehörigkeit und ist eines der wesentlichen Bindungselemente zwischen dem Kind und seinen Bezugspersonen. Aus der Hirnforschung ist inzwischen nachgewiesen, das Lernen und Lächeln, bzw. Lachen als das wesentliche Verankerungselement neuer Erfahrungen im Gehirn gilt. Mit Freude lernen öffnet den Menschen in eine Haltung des Gelingens hineinzuwachsen.

Die bisherige Pädagogik versagt durch die Ernsthaftigkeit des Lernens unbewusst Bindung. Bindung und Zugehörigkeit sind eines der wichtigsten Grundbedürfnisse des Menschen.

Ausbildung zum integralen
Coach und Berater

Die Anfänge menschlicher
Kommunikation

Seite 4 von 4