

Alle Rechte beim Urheber.

Abdruck nur gegen Belegexemplar, Honorar plus 7% MwSt.

Unbewusste Verbalgestik

Wenn wir reden, eröffnen wir ganz verschiedene Kommunikationskanäle. Wir setzen Hände und Füße ein, um das Gesagte zu unterstreichen, aber auch um Botschaften abzusetzen, die über das gesprochene Wort hinausreichen. Gestik und Mimik können gar dem Gesagten unmissverständlich widersprechen. Das gilt auch für die Stimme. Sie setzen wir ganz unbewusst ein, wenn wir unserer Umwelt etwas mitteilen. Howard Nusbaum von der University of Chicago spricht daher von einer verbalen Gestik, wenn jemand seine Stimme moduliert.

Sagt etwa jemand, dass der Aktienindex ansteige, so hebt er dabei ganz unwillkürlich seine Stimme an. Wenn umgekehrt der Aktienindex sinkt, senkt sich auch die Stimmlage des Sprechers von allein. Zwar können wir beim Sprechen die Klangfarbe ganz gezielt ändern, um den Inhalt unserer Rede zu dramatisieren, doch geschieht die Modulation in aller Regel unbewusst. Nicht zuletzt wird dadurch ein monotones Genuschel vermieden; das gesprochene Wort wird für den Gegenüber verständlicher.

Doch nicht nur Tonstärke und Klangfarbe setzen wir ein als Ausdrucksmittel einer verbalen Gestik. Auch mit der Sprechgeschwindigkeit transportieren wir Botschaften. Auf der einen Seite unterstreichen wir dadurch unsere Autorität auf dem Gebiet dessen, worüber wir sprechen. Auf der anderen Seite komprimieren wir auch einzelne Wörter zu einer eigenständigen Bedeutung. So sprach Robert McNamara im Zusammenhang mit der Kuba-Krise davon, dass die Supermächte 1962 „kurzvor“ („thisclose“) einem Atomkrieg standen. Indem der damalige Verteidigungsminister der Vereinigten Staaten ‚kurz‘ und ‚vor‘ zu einem Wort zusammenschloss, untermalte er phonetisch die Unmittelbarkeit der bevorstehenden nuklearen Auseinandersetzungen.

„Die Botschaft hängt ab von einer kontinuierlichen Variation der akustischen Eigenschaften einer Rede, die über die spezifische Wahl von Wörtern und linguistischen Strukturen hinaus gehen“, sagt Nusbaum. Der amerikanische Psychologe stellte dazu ein Experiment an: Probanden, die einen animierten Punkt auf einem Bildschirm beobachteten, mussten wiedergeben, ob sich der Punkt rauf oder runter bewegt. Entsprechend der Bewegung des Balles hob oder senkte sich die

Alle Rechte beim Urheber.

Abdruck nur gegen Belegexemplar, Honorar plus 7% MwSt.

Stimme der Probanden am Satzende ihrer Wiedergabe. Auch sprachen sie deutlich schneller, wenn die Punkte sich schneller über den Bildschirm bewegten. Umgekehrt konnten Hörer blind unterscheiden, ob ein Sprecher die Bewegung eines schnellen oder die eines langsamen Punktes wiedergab.