

# Kommunikation, Persuasion und Konflikt

Vorlesung MSc, 4. Sitzung  
Wintersemester 2010/11

Prof. Dr. Gerald Echterhoff

1

## Inhalte der Sitzung

- Kommunikation
  1. Zeichen:
    - Grenzbereiche von Index, Ikon und Symbol:
    - Nonverbale Kommunikation
  2. Modelle
    - (Forts. Modelle intentionaler Kommunikation)

2

## Arten nonverbaler Kommunikation (Adler & Rodman, 2009, ch. 5)

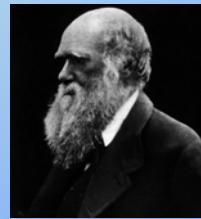
- Bewegungen von Körper(teilen)
  - Gesten (manipulators)
  - Mimik (mit Gesicht und Augen)
- Stimme (paraverbale K., *paralanguage*)
- Erscheinung, Aussehen
- Berührung
- Position im Raum
  - Distanz (proxemics; unsichtbar)
  - Territorium (sichtbar begrenzt; z.B. Liegeplatz am Strand)
- Zeit (chronemics; z.B. warten lassen)

3

## Mimik & Emotionsausdruck



## Mimik & Emotionsausdruck



- Charles Darwin (1872)
  - evolutionär wichtig für Spezies, universell
  - Basisemotionen:
    - Wut, Freude, Überraschung, Furcht, Ekel, Trauer
- Mimischer Ausdruck wichtigster Kanal nonverbaler Kommunikation
  - hohe Differenzierung

© G. Echterhoff, B. English, T. Mussweiler 2005-2008

## Ekman & Friesen (1971)

- Interkultureller Vergleich der Enkodierung und Dekodierung von Emotion
- USA vs. Neu-Guinea (Fore)
- Enkodierung
  - ⇒ in nonverbalen Kode übersetzen
  - Gesichtsausdruck zu emotionalen Episoden machen
- Dekodierung
  - ⇒ aus nonverbalem Kode rückübersetzen
  - Zuordnung von Gesichtern zu emotionalen Episoden
- Fore-Vpn: dekodieren & enkodieren
- später haben US-Vpn dekodiert



Paul Ekman: "Members of New Guinea's South Fore Tribe" at The Exploratorium, San Francisco

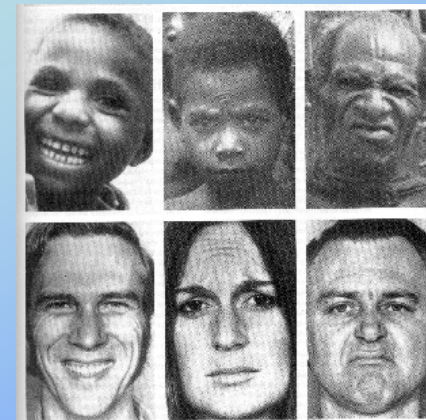


© G. Echterhoff, B. English, T. Mussweiler 2005-2008

## Ekman & Friesen (1971)



## Ekman & Friesen (1971)



## Schwierigkeiten bei der Dekodierung

- Affektmischung
  - Mehrere Emotionen gleichzeitig ausgedrückt
    - Bsp.: Wut und Ekel
- Verbergen von Emotionen
- Kulturelle Unterschiede
  - Angemessenheit von Emotionsausdruck in unterschiedlichen Situationen
    - Beerdigung



© G. Echterhoff, B. English, T. Mussweiler 2005-2008

## Embleme – kulturelle Unterschiede


- Emblem = intentional eingesetzte nonverbale Verhaltensweise mit definierter symbolischer Bedeutung (z.B. Schulterzucken, Nicken ...)
- Beispiel: Daumen und Finger zum Kreis geformt, restliche Finger nach oben
  - Deutschland = lecker
  - USA = Okay
  - Japan = Geld
  - Frankreich = Null
  - Mexiko = Sex
  - Äthiopien = Homosexualität
  - Brasilien = Du kannst mich mal

© G. Echterhoff, B. English, T. Mussweiler 2005-2008

## Embleme im interkulturellen Vergleich (aus Grosse & Reker, 2010)



**Klein. Wenig.**  
\*Personen, Dinge



Kongo-Kinshasa  
.....  
.....  
.....  
.....


**Was willst du eigentlich!**




Italien  
.....  
.....  
.....  
.....

**Sieg!**  
Das „V“ für „Victory“, „Sieg“, ist ein aufschlussreiches Bild für die Dialektik von Krieg und Frieden. Englands Premierminister Winston Churchill und später US-Präsident Richard Nixon zeigten die Geste und meinten: Unsere Armee wird siegen! In den 60er Jahren deuteten die Pazifisten der Anti-Vietnamkriegs-Bewegung das „V“ einfach um: Frieden wird siegen! Heute ist das Zeichen allgegenwärtig: auf Open-Air-Konzerten ebenso wie auf Friedensdemos, bei amerikanischen Soldaten genauso wie bei Wählern im Irak.

Iran  
.....  
USA  
.....  
.....  
.....




**Peace!**



Irak  
.....  
USA  
.....  
.....  
.....

**Zwei.**



Australien .....

Korea .....

Spanien .....

.....

.....

.....

**Geheiß**

\*Vulgäre Beleidigung

Als der ehemalige US-Präsident George Bush im Jahr 1992 durch Australien reiste, machte er das „V“ mit dem Handrücken nach vorn. In den USA ist es eine Fei, wie herum die Hand gehalten wird, es ändert nichts an der Bedeutung. Ganz anders in Australien und in einigen anderen Ländern: Dort kommt die Geste einer Art doppeltem „Stinkfinger“ gleich, und entsprechend während gaben die Menschen die Beleidigung zurück.

Großbritannien .....

Irland .....

Neuseeland .....

.....

.....

.....

**Alles klar!**



Großbritannien .....

Korea .....


Südafrika .....

.....

.....

.....

**Eins.**



Deutschland .....

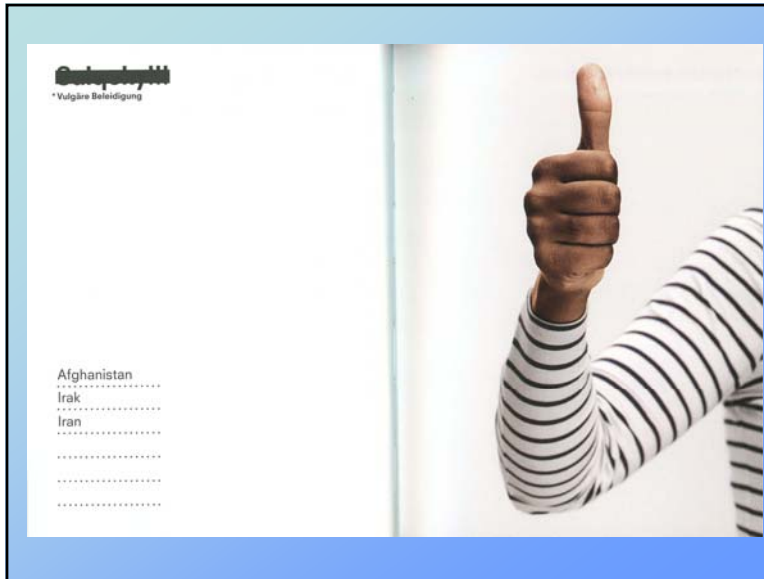
Österreich .....

Schweiz .....

.....

.....

.....



## Embleme – kulturelle Unterschiede

- Geste: Daumen nach oben, restliche Finger zur Faust geballt:
  - USA = Okay, super
  - Japan = Freund
  - Iran = obszöne Geste



© G. Echterhoff, B. E. Mussweiler 2005, 2006

## Kommunikationsmodelle

(vgl. Krauss & Fussell, 1996)

1. Technische / Informationstheoretische Modelle  
Sender-Empfänger-Modell (Shannon & Weaver)
2. Modelle intentionaler / zielbezogener Kommunikation  
Organon-Modell sprachlicher Kommunikation (Bühler)  
Sprechakt-Modelle (Austin)  
Modell kooperativer Konversation (Grice)  
Mehrebenen-Modelle sozialer Kommunikation (Watzlawich, Schulz von Thun)  
Dialogisch-kollaborative Modelle (Clark, Tomasello)
3. Modelle nicht-intentionaler Kommunikation  
Modell emergenter Effekte sprachl. Komm. (Fiedler)

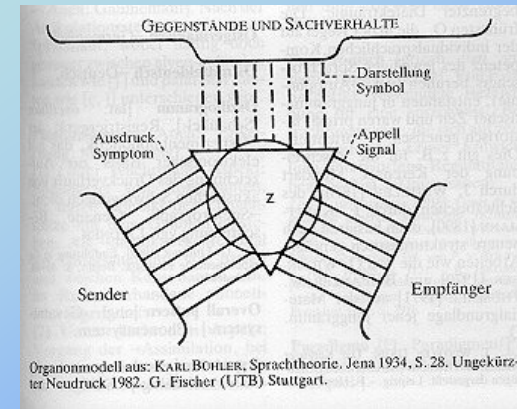
23

## Modelle intentionaler / zielbezogener Kommunikation

## Hauptthese der Modelle intentionaler / zielbezogener Kommunikation

K. erschöpft sich nicht im Enkodieren und Dekodieren der Bedeutung von Zeichen, sondern umfasst vielfältige Schlüsse über unausgesprochene Inhalte sowie über Wissen und Absichten der K.-partner.

## Organon-Modell (Bühler, 1934)



26

## Sprechakt-Modelle

(Austin, 1962; vgl. Clark, 1996, ch. 5)

- Lösung von Semantik
- Wahrheit erschöpft sich nicht in der Darstellung von Realität / wahren Sachverhalten.

➔ „The cat is on the mat.“



Sprechakte selbst schaffen Realität! ➔

## Performative

Beispiele: Heirat, Taufe, Wette, Versprechen

- 1) Konventionelle Prozedur, die bestimmte Äußerungen beinhaltet, und zwar von bestimmten Personen unter bestimmten Umständen.
- 2) Personen und Umstände müssen angemessen sein.
- 3) Die Prozedur muss von allen Beteiligten korrekt und vollständig ausgeführt werden.
- 4) Person muss die entsprechenden Gefühle der Prozedur entsprechend haben, beabsichtigen, diese zu äußern, und das schließlich auch zu tun.

## Drei Ebenen von Äußerungen nach Austin

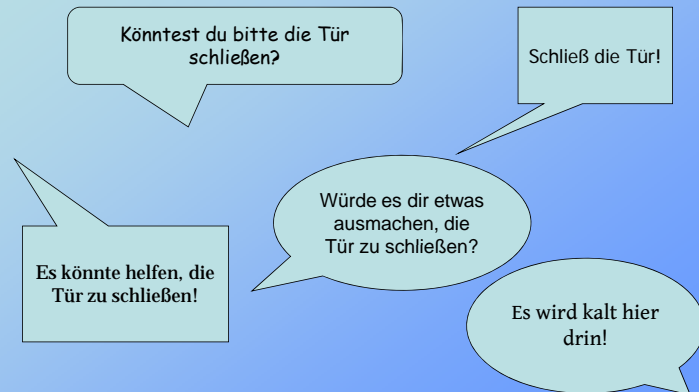
Eine Äußerung besteht aus 3 verschiedenen Teilen:

- Locutionary act  
➔ Satz mit konventioneller Bedeutung
- Illocutionary act  
➔ den Zuhörer dazu bringen, die Intention des Sprechers zu verstehen
- Perlocutionary act  
➔ Versuch, eine Antwort des Adressaten zu bekommen (verbal / behavioral)

## Illocutionary acts nach Searle (1975)

Illocutionary act	Illocutionary point
<b>assertives</b>	den Adressaten von einer Annahme des Sprechers überzeugen
<b>directives</b>	den Adressaten dazu bringen, etwas zu tun
<b>commissives</b>	der Sprecher macht ein Versprechen
<b>expressives</b>	Ausdruck eines Gefühls gegenüber dem Adressaten
<b>effectives</b>	Veränderung eines institutionellen Zustands
<b>verdictives</b>	Bestimmung eines Falles in einer Institution

## Sprechakte: direkt vs. indirekt



## Die Herausforderung indirekter, „nicht-wörtlicher“ Äußerungen

Wie können wir die Bedeutung indirekter Äußerungen erschließen?

Beispiele:

F: „Ist Paul noch im Haus?“

A: „Im Hof steht ein blauer VW.“

F: „Fallen am Donnerstag die Lehrveranstaltungen aus?“

A: „Der Hochschultag ist kein Dies.“



## Modell der kooperativen intentionalen Kommunikation

Pragmatische Perspektive auf sprachliche K.:  
Die Spielregeln des Sprachgebrauchs leiten die Interaktion von Sprecher und Hörer.

Die Regeln sind Teil  
der Konversationslogik (Grice, 1975) bzw.  
des communication game (Higgins, 1981).

33

## Kooperationsprinzip (Grice, 1975)

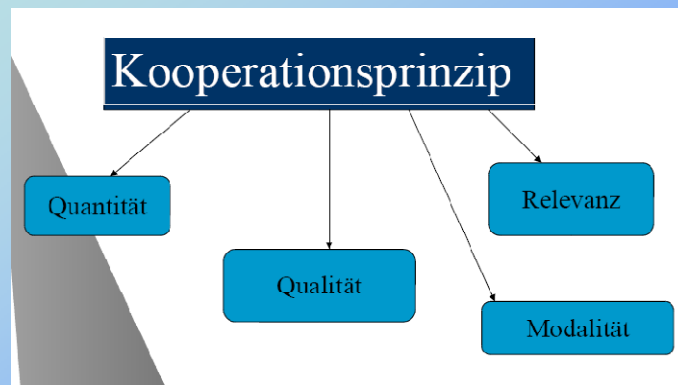
Gestalte deinen Gesprächsbeitrag  
so, dass er dem anerkannten  
Zweck dient, den du gerade  
zusammen mit deinen  
Kommunikationspartnern verfolgst.



„Make your conversational contribution such as is required,  
at the stage at which it occurs, by the accepted purpose or  
direction of the talk exchange in which you are engaged.“  
(Grice 1975, p. 45)

34

## Konversationsmaximen



## Konversationsmaximen nach Paul Grice

- **Maxime der Quantität**
  - Mache deinen Gesprächsbeitrag mindestens so informativ, wie es für den anerkannten Zweck des Gesprächs nötig ist.
  - Mache deinen Beitrag nicht informativer, als es für den anerkannten Zweck des Gesprächs nötig ist.
- **Maxime der Qualität**
  - Versuche einen Gesprächsbeitrag zu liefern, der wahr ist.
  - Sage nichts, wovon du glaubst, dass es falsch ist.
  - Sage nichts, wofür du keine hinreichenden Anhaltspunkte hast.
- **Maxime der Relevanz/Relation**
  - Sage nichts, was nicht zum Thema gehört, wechsele das Thema nicht einfach plötzlich.
- **Maxime der Modalität**
  - Vermeide Unklarheit.
  - Vermeide Mehrdeutigkeit.
  - Vermeide unnötige Weitschweifigkeit.
  - Vermeide Ungeordnetheit

36

## Literatur

- Adler, R. B., & Rodman, G. (2009). *Understanding human communication* (10th ed.). New York: Oxford University Press.
- Austin, J. L. (1962). *How to do things with words*. Cambridge, MA: Harvard Univ. Press.
- Bühler, K. (1934). *Sprachtheorie: Die Darstellungsfunktion der Sprache*. Jena: Fischer.
- Clark, H. H. (1996). *Using language*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Ekman, P., & Friesen, W. V. (1971). Constants across cultures in the face and emotion. *Journal of Personality and Social Psychology*, *17*, 124-129.
- Fiedler, K., & Freytag, P. (2006). Sprachliche Kommunikation. In H.-W. Bierhoff & D. Frey (Hrsg.), *Handbuch der Sozialpsychologie und Kommunikationspsychologie* (S. 545-554). Göttingen: Hogrefe.
- Grice, H. P. (1975). Logic and conversation. In P. Cole & J. L. Morgan (Eds.), *Syntax and semantics 3: Speech acts* (pp. 41-58). San Diego, CA: Academic Press.
- Grosse, J., & Reker, J. (2010). *Versteh mich nicht falsch! Gesten weltweit*. Das Handbuch. München: Bierke.
- Higgins, E.T. (1981). The "communication game": Implications for social cognition and persuasion. In E. T. Higgins, C. P. Herman, & M. P. Zanna (Eds.), *Social cognition: The Ontario Symposium* (Vol., 1, pp. 343-392). Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Keller, R. (1995). *Zeichentheorie: Zu einer Theorie semiotischen Wissens*. Tübingen: Francke.
- Krauss, R. M., & Fussell, S. R. (1996). Social psychological models of interpersonal communication. In E. T. Higgins & A. W. Kruglanski (Eds.), *Social psychology: Handbook of basic principles* (pp. 655-701). New York: Guilford.
- Searle, J. R. (1975). A taxonomy of illocutionary acts. In K. Gunderson (Ed.), *Language, mind and knowledge*. Minnesota: University of Minnesota Press.
- Tomasello, M. (2008). *Origins of human communication*. Cambridge, MA: MIT Press.
- Traut-Mattausch, E., & Frey, D. (2006). Kommunikationsmodelle. In H.-W. Bierhoff & D. Frey (Hrsg.), *Handbuch der Sozialpsychologie und Kommunikationspsychologie* (S. 536-544). Göttingen: Hogrefe.