

Bewegung und Eindrucksbildung: Bewegungsreize als Träger inter- personeller Information

Motion and Impression Formation: Motion Cues as Communicators of Interpersonal Information

Markus Koppensteiner

Themenschwerpunkt Körpersprache

Zusammenfassung

Wie andere Kommunikationskanäle auch (z. B., Gesichtsausdrücke, Stimme) können Körperbewegungen sozio-emotionale Information vermitteln und somit beeinflussen, welches Bild sich Menschen von einem Gegenüber machen. Dies spielt eine besondere Rolle für Personen, die sich auf der öffentlichen Bühne bewegen und zum Beispiel WählerInnen von sich und ihren Ansichten überzeugen wollen. Studien zeigen, dass die Körperbewegungen von PolitikerInnen bei öffentlichen Auftritten oder in Reden die Eindrucksbildung beeinflussen und für simple Persönlichkeitseinschätzungen ebenso simple Bewegungsreize herangezogen werden. Dies stützt die Ansicht, dass Körperbewegungen eine grobe Beurteilung einer Person aus größerer Distanz ermöglichen. Insgesamt nutzen Menschen aber Information aus verschiedenen Kommunikationskanälen, um sich ein Bild von jemandem zu machen. PolitikerInnen scheinen also vor der Herausforderung zu stehen einen stimmigen Gesamteindruck zu vermitteln. Auf der anderen Seite vermögen RednerInnen, die auf allen nonverbalen und verbalen Kanälen überzeugen, emotional zu berühren und auf diese Weise Inhalte glaubhafter zu machen.

Abstract

Apart from facial expressions, voice quality and other non-verbal cues, body motion conveys interpersonal information. Hence, body motion plays an important role for politicians who present themselves and their ideas on a public stage trying to convince potential voters of their qualities. It has been shown that the body movements displayed by politicians affect people's impression and that these impressions are often based on simple motion cues. This supports the idea that body motion is an important source of information when judging

others from a distance on basic social categories. Nevertheless, people seem to be influenced by information from different communication channels when judging others. Therefore, politicians face the difficult task to impart their "message" on different levels of communication. However, the most talented self-presenters may be able to do this and make their message more convincing by giving it an emotional coloration.

1. Einleitung

*„An was soll I denn glauben, außer an das, wos I gspia.“
(Wia mei Herzschlag g'hörst zu mia)*

André Heller

Wie eine Person spricht, sich bewegt und gibt, formt das Bild, das sich andere über ihren momentanen emotionalen Zustand, über ihre Persönlichkeit und ihre Einstellungen machen. Manche Wissenschaftler gehen davon aus, dass Menschen aktiv versuchen ihr soziales Umfeld zu beeinflussen und dahingehend zu verändern, dass es ihre Einstellungen, Präferenzen und Veranlagungen widerspiegelt (Buss, 1987; Swann, 1987). Extravertierte Personen suchen beispielsweise FreundInnen und Beziehungen, die es Ihnen ermöglichen, ihre Extraversion auszuleben. Tatsächlich liefern zahlreiche Studien Belege dafür, dass unsere Persönlichkeiten in unserem Handeln und in den Ergebnissen unseres Handelns für andere sichtbar werden. Aus diesem Grund, so die Annahme, sind unsere Mitmenschen in der Lage, aus kurzen Verhaltenssequenzen, aus dem wie wir uns kleiden, daraus, wie wir unseren Arbeitsplatz und unsere Wohnungen gestalten und aus unseren Onlineprofilen einen oberflächlichen Eindruck darüber zu gewinnen wer und wie wir sind (Albright, Kenny & Malloy, 1988; Ambady, Bernieri & Richeson, 2000; Back et al., 2010; Bor-