

THEORIE KÖRPERSPRACHE

Autor:
Dino Limbeck

Aus der Seminararbeit für die Lehrveranstaltung 190681 SE+UE Pädagogisches Praktikum
im Sommersemester 2011.

IV. THEORIEARBEIT

1. WERTUNG

Jegliche Wahrnehmung ist subjektiv, und daher ist auch Forschung stets „empfängerabhängig“.

Zumindest Beobachtungen können (möglichst) objektiv sein, deren Interpretation jedoch nicht. Beim Analysieren von Körpersprache muss man daher zwischen den Phasen „Beobachten“ und „Interpretieren“ trennen und sich dieser Trennung bewusst werden.

„Die Lehrerin macht die Schülerin nervös“ klingt vielleicht wie eine Beobachtung, ist in Wirklichkeit aber eine Wertung. Eine Beobachtung wäre vielmehr „Die Lehrerin nähert sich dem/der Schüler/in von hinten, dieser unterbricht seine Arbeit“.

Gerade bei Körpersprache ist es beinahe unmöglich, Schlüsse zu ziehen, ohne stark interpretierend tätig zu werden. Und die Chance, falsch zu liegen, ist hoch. Deswegen ist es umso notwendiger, eine Trennung der beiden genannten Phasen vorzunehmen. Hilfreich wird dabei in Bezug auf unser Forschungsprojekt sein, dass die zwei Schritte von unterschiedlichen Personen vorgenommen werden, womit die interpretierende Person ohne entsprechende Assoziationen die Arbeit der Beobachtung auswerten und hoffentlich ein höherer Grad an Objektivität erreicht werden kann.

2. KOMMUNIKATION

Bevor man über Körpersprache spricht, sollte man zuerst generell über Kommunikation sprechen, von welcher Körpersprache ein Teil ist.

„Man kann nicht nicht kommunizieren“¹, ist ein berühmter Satz von Paul Watzlawick. Er lenkt bereits die Aufmerksamkeit auf nonverbale Kommunikation, impliziert dies doch, dass man auch kommuniziert, wenn man nicht spricht.

Dementsprechend formulierte Watzlawick auch folgenden Satz: „Jede Kommunikation hat

¹ Paul Watzlawick, Janet H. Beavin, Don D. Jackson, Menschliche Kommunikation. Formen, Störungen, Paradoxien, Stuttgart 1996, S. 53.

einen Inhalts- und Beziehungsaspekt, und der Beziehungsaspekt bestimmt den Inhaltsaspekt.“²

Hier werden zwei Zusammenhänge festgestellt:

(1) Jede Form der Kommunikation weist eine Inhalts-/Sachebene – WAS wird gesagt – und eine Beziehungsebene – WIE wird gesagt –, welche sich auf das Verhältnis der Gesprächspartner bezieht, auf.

Somit kommt es zu folgender Vernetzung:

Verbale Ebene	Sachebene
Nonverbale Ebene	Beziehungsebene

Die Beziehungen dieser Vernetzungen stellt Hilbert Meyer in *Unterrichtsmethoden II*, S. 378, dar³:

	werden übermittelt über	
	Verbalsprache	Körpersprache
Inhaltsbotschaften		
Prozessbotschaften		
Beziehungsbotschaften		

Die verbale Kommunikation spricht also eher die Sachebene an, die nonverbale Kommunikation (also auch die Körpersprache, wie in der Tabelle) eher die Beziehungsebene.

(2) Der Beziehungsaspekt wiegt schwerer als der Inhalt. Dies bestätigt eine Untersuchung

² Watzlawick u.a., Menschliche Kommunikation, S. 56.

³ Hilbert Meyer, Unterrichtsmethoden II, Frankfurt am Main 1987, S. 378.

von Albert Mehrabian aus dem Jahr 1967. In ihr wurde erforscht, wie die Wahrnehmung einer anderen Person erfolgt:

55% visuell (nonverbal)

38% akustisch (paralingual)

7% inhaltlich (verbal)

Dies verdeutlicht die Dominanz der Beziehungsebene über die Sachebene.

Was ist nun aber diese nonverbale Kommunikation?

3. NONVERBALE KOMMUNIKATION

Nonverbale Kommunikation ist die „natürlichere“ Art der Kommunikation – sie ist offensichtlich bei Tieren (und damit freilich auch beim Menschen) vorherrschend. „Die Kommunikation in den ersten beiden Lebensjahren findet fast ausschließlich nonverbal statt.“⁴

Die nonverbale Kommunikation lässt sich wie folgt kategorisieren:

- vokale nonverbale Kommunikation (Paralinguistik)
 - sprachbegleitende Formen (Betonung, Pausen,...)
 - selbstständige Formen (Lachen, Seufzen,...)
- nonvokale nonverbale Kommunikation (Körpersprache)
- andere nonverbale Kommunikation: „Dazu gehören Embleme, Handzeichen und auch Botschaften, die durch gezielte Wahl der Kleidung hervorgerufen werden.“⁵
(Kann auch zur Körpersprache gezählt werden.)

Von diesen zweieinhalb Kategorien interessiert uns in der Folge die nonvokale nonverbale Kommunikation, die Körpersprache, Kinesik.

⁴ Anonym, Körpersprache des Lehrers im Unterricht, 2006 (Examensarbeit), S. 4.

⁵ Annett Sagert-Müller, Zur Bedeutung der Körpersprache in der Lehrer-Schüler-Interaktion, 2007 (Examensarbeit), S. 6, 7.

4. KÖRPERSPRACHE (KINESTIK)

Grundsätzlich unterscheidet man bei Körpersprache zwischen Illustratoren und Adaptoren. Illustratoren sind unterstreichende Gesten, die einen Inhalt verdeutlichen, also etwa das Zeigen des/der Lehrers/in auf eine/n Schüler/in, wenn er/sie ihn/sie anspricht, oder Augenbrauenhochziehen bei Erstaunen. In extremer Form führt dies zur Pantomime. Adaptoren hingegen sind unbewusst. Das Kratzen am Hals, das Zurechtrücken der Brille, nervöses Klammern an Zetteln oder Kreide. All dies symbolisiert zum Beispiel Stress und Spannung; freilich können auch positive Gefühle so gezeigt werden, etwa durch ruhigere Atmung.

Generell muss man aber beachten, dass überhaupt die Fähigkeit zur Körpersprache sich von Mensch zu Mensch unterscheidet.

Erwachsene besitzen andere Möglichkeiten zur Körpersprache als Kleinkinder, sowohl wegen ihrer physischen Reife als auch wegen ihrer psychischen.

Männer sind – aufgrund der leichten Polygamie des Menschen – ein wenig größer als Frauen und nehmen dadurch mehr Platz im Raum ein. Unterschiede zwischen den Geschlechtern gibt es auch in der Mimik, zum Beispiel aufgrund gesellschaftlicher Idealtypen, welche Männern vorschreiben, keine Emotionen zu zeigen. Auch die Gewichtung der nonverbalen Kommunikation der Empfänger, welche die Signale der Körpersprache aufnehmen, unterscheidet sich zwischen Männern und Frauen. So reduziert die Werbung Frauen stärker auf ihr Äußeres als Männer.

Ein weiterer Punkt wäre die unterschiedliche Interpretation von Körpersprache in unterschiedlichen Kulturkreisen. Was im Bezug auf Distanzverhältnis in einem asiatischen Land vielleicht normal erscheint, mag einem Europäer durchaus beengend vorkommen. Und in Europa selbst gibt es einen Nord-Süd-Unterschied zwischen den reservierten Schweden und den sich ständig küssenden Italienern.

Ein anderes Beispiel für Unterschiede der Körpersprache in einzelnen Kulturen wären etwa Gesten. „Daumen hoch“ bedeutet bei uns etwas Positives – das muss aber nicht überall so sein.

Gleichzeitig gibt es aber nonverbale Universalien – wie Lächeln – welche überall verstanden werden.

Als Letztes ist bei der Fähigkeit zur Körpersprache vielleicht auch noch der soziale Status aufzulisten. Ein Millionär wird in der Regel eine andere Körpersprache als ein Bettler aufweisen – bewusst sowie unbewusst.

Angesehen von all diesen Beeinflussungen kann man drei verschiedene Ebenen von subjektiven Einflüssen auf Körpersprache festhalten. Körpersprache ist:

- senderabhängig (enkodiert)

Körpersprache ist senderabhängig: *Wer sendet was aus?* Allein schon aufgrund der zuvor aufgezählten Unterschiede bezüglich Geschlecht, Kultur, etc. muss man stets beachten, von wem ein nonverbales Signal stammt. Jeder Sender hat seine individuelle Körpersprache, seinen eigenen Code. Er enkodiert mittels (nonvokaler) nonverbaler Signale seine Gefühle.

- empfängerabhängig (dekodiert)

Körpersprache ist empfängerabhängig: *Wer nimmt was wie wahr?* Ebenso wie bei der Senderabhängigkeit treffen dieselben Argumente auch auf den Empfänger zu: Jeder Empfänger wird die gesendeten Signale anders auswerten, mit seinem eigenen „Schlüssel“ dekodieren.

- situationsabhängig

Körpersprache ist situationsabhängig: *In welchem Zusammenhang steht eine (nonvokale) nonverbale Aussage?* Zudem ist zu beachten, dass es eine Wechselwirkung zwischen psychischem Erleben und Körpersprache gibt.

Beispielsweise wäre das oben angeführte Beispiel der kulturellen Unterschiede ein klassischer Fall von Divergenz zwischen Sender und Empfänger.

Die Untersuchungsgegenstände der Körpersprache lassen sich in vier Hauptgruppen aufteilen:

- Motorik (Bewegungsverhalten)
 - Mimik
 - Gestik

- Pantomimik (Körperhaltung)
- Taxis (Bewegungsausrichtung)
 - Axialorientierung (Kopf bzw. Rumpf)
 - Blickkontakte
- Haptik (Taktilekontakte)
 - Autotaktile Kontakt (Selbstberührung)
 - Soziotaktile Kontakt (Fremdberührung)
 - Objektaktile Kontakt
 - Fiktivtaktile Kontakt (Imaginative Berührung)
- Lokomotorik (Fortbewegung)
 - Proxemik (Distanzregelung)⁶

Hinzu kommen noch:

- olfaktorische Signale (Geruch)
- Artefakte (äußere Erscheinung)

Unter diesen Bereichen ist das Gesicht – also Mimik und Blickkontakte – der wichtigste. „Die meisten Gefühle und inneren Einstellungen drücken sich im Gesicht aus.“⁷

Man muss nur daran denken, dass man als Zuhörer stets Blickkontakt mit dem Sprecher sucht. Die Aufmerksamkeit lässt sofort nach, schiebt sich ein fremder Kopf dazwischen, und man versucht instinktiv, wieder das Gesichtsfeld, zumindest aber die Augen des Sprechenden zu sehen.

(Das Gesicht selbst lässt sich natürlich wieder in unterschiedliche Untersuchungsgegenstände aufteilen, wie Augen, Mund oder Haut, welche Emotionen und Interaktionssignale aussenden.)

⁶ Wikipedia – die freie Enzyklopädie, <http://de.wikipedia.org/wiki/Kinesik>, 9.3.2011

⁷ Sagert-Müller, Zur Bedeutung der Körpersprache in der Lehrer-Schüler-Interaktion, S. 26.

5. BEISPIELE: MOTORIK

Die folgenden Beispiele sollen einen konkreteren Eindruck über die einzelnen Beobachtungsmöglichkeiten und Reaktionen auf Körpersprache geben, und somit eine (nicht nur theoretische) Grundlage für die Analysetätigkeit schaffen.

Um den Rahmen nicht zu sprengen, werden hier nur einige verdeutlichende Beispiele der Kategorie Motorik (im Besonderen Mimik und Gestik) erwähnt.

Mimik:

In europäischen Kulturen bedeutet etwa

1. die Stirn zu runzeln: *Tadel, Nachdenklichkeit bezüglich des Gesagten,*
2. die Unterlippe vor zu schieben und (verstärkend) die Augen zu verdrehen: *Ungläubigkeit bzw. Skepsis,*
3. einseitig zu feixen: *Spott,*
4. die Nase zu rümpfen und die Nasenlöcher zu blähen: *Abscheu bzw. Ekel,*
5. jemanden anzugähnen: ihn beleidigend *zum Langweiler zu erklären,*
6. jemanden unverwandt anzustarren (ggf. mit dem Erfolg, dass er den Blick abwendet, umgangssprachlich: ihn ‚niederzustarren‘): *Demütigung* oder gar *Drohung*
7. die Züge ‚versteinern‘ zu lassen: *Ablehnung, Erhöhung der sozialen Distanz*⁸

Gestik: (Gruppen von Gesten)

- Bittgesten (Handflächen nach oben)
- Beeindruckungs- und Drohgesten (Zeigefinger)
- Betonungsgesten (Zeigefinger)
- Beschwichtigungsgesten (Handflächen drücken nach unten)
- Demonstrativgesten („Visualisierung“)
- Zeigegesten (Zeigefinger)⁹

⁸ Wikipedia – die freie Enzyklopädie, <http://de.wikipedia.org/wiki/Mimik>, 15.3.2011

⁹ Sagert-Müller, Zur Bedeutung der Körpersprache in der Lehrer-Schüler-Interaktion, nach Rosenberg 1998, S. 37.

Gestik: (Finger)

- Der Daumen gilt als Dominanzfinger: Denken Sie an den römischen Kaiser, der mit dem Daumen über Leben und Tod der Gladiatoren entschieden hat.
- Der Zeigefinger steht für Belehrung und Drohung, er weiß alles besser: Oft dient ein Kugelschreiber als Verlängerung des Zeigefingers, was sich in der Schule des Öfteren beobachten lässt.
- Der Mittelfinger gilt als Selbstgestaltungsfinger: Wenn man ihn mit der anderen Hand anfasst, wird oftmals der Wunsch nach Anerkennung signalisiert. Ingeheim glaubt jeder, er sei der Mittelpunkt der Welt. In vielen Kulturen gilt der Mittelfinger als Penissignal, was provokant andeuten soll: Ich bin potenter und damit stärker als du!
- Der Ringfinger gilt als Gefühlssymbol: Menschen, die im Gespräch ihren Ringfinger berühren, erwarten vom Partner / der Partnerin meist keine rationalen Erklärungen, sondern Gefühlszuwendungen und Streicheleinheiten.
- Der kleine Finger ist der Gesellschaftsfinger: Das Abspreizen des kleinen Fingers war bei Damen der höheren Gesellschaft das Signal für „Ich gehöre dazu! Ich bin auch da!“¹⁰

Gestik: (Interpretationsmöglichkeiten)

Verhalten	sowohl	als auch
Arme verschränkt	Gemütlichkeit, Zufriedenheit	Ablehnung, Aggression
Hände verschränkt	innere Ruhe	Verkrampftheit
Hände und Füße unruhig	Aktivität, Temperament	Nervosität, Ungeduld
Brille auf- und absetzen	Nachdenklichkeit, Zweifel	Nervosität, Ablehnung
Hand vor den Mund halten	Erstaunen	Verlegenheit
Neigen des Kopfes	Interesse	Verlegenheit
Kopf erhoben	Aufmerksamkeit	Trotz
Kopf gesenkt	Konzentration, Respekt	Unsicherheit, Ablehnung
Übereinandergeschlagene Beine	Sicherheit, Entspannung	(+ Wippen) Desinteresse
sich zurücklehnen	gelöstes Hören	Abstand nehmen ¹¹

¹⁰ Karl Lahmer, Kernbereiche der Psychologie, S. 187.

¹¹ Lahmer, Kernbereiche der Psychologie, S. 185.

6. PROXEMIK

Die Proxemik bezeichnet das Verhalten im Raum. Untersuchungsgegenstände sind daher

- Distanz
- (Aus-)Richtung (Lokalisation)
- Höhe

„Distanz“ bezeichnet dabei den Abstand zwischen Sender und Empfänger, welcher entweder als Brustabstand, Augenabstand oder Abstand der am nächsten befindlichen Punkte gemessen wird.

Allgemein unterscheidet man zwischen vier Distanzzonen, welche allerdings nicht eindeutig definierbar sind, da sie allgemein zum Beispiel kulturelle (etwa Asien vs. Europa oder N-Europa vs. S-Europa) und auch individuelle Unterschiede aufweisen:

- Intime Distanz (0–60 cm): So nahe dürfen uns nur Eltern, Geschwister und gute Freundinnen und Freunde kommen. Sind wir gezwungen, aus Raumnot (z.B. im Fahrstuhl) in diese Nahzone von Unbekannten einzudringen, so vermeiden wir Blickkontakt, um Abstand zu halten.
- Persönliche Distanz (60–120 cm): In diesem Bereich werden Gespräche geführt und Hände geschüttelt.
- Gesellschaftliche Distanz (ab 120 cm): beim Kontakt mit Ranghöheren, Unbekannten oder Geschäftspartnern.
- Öffentliche Distanz (ab 400 cm): Je höher der soziale Status einer Person, desto größer ist die ihm zugestandene Zone. Dieser Abstand ist aber auch wichtig für Einzelpersonen, die größeren Menschengruppen gegenüberreten, wie z.B. bei Veranstaltungen zwischen Redner und Publikum.¹²

Zur Distanz lassen sich freilich auch Körperkontakte zählen. Die Proxemik ist also vor allem mit der Haptik verbunden. Taktilkontakte sind nur in der Intimen Distanz möglich, zusammen mit Wärme- und Geruchsempfinden ist diese die aussagekräftigste Distanz,

¹² Margit Makrandreou, Gabriele Gebeshuber, Rhetorik-Kommunikation-Präsentation. Erste Schritte zur Entfaltung der Persönlichkeit, nach Edward T. Hall (1976), S. 24.

die am meisten Informationen über den Sender vermitteln kann.

Besonders bei der Intimen Distanz – als Distanz, welche nicht nur am meisten aussendet, sondern auch am sensibelsten für Eindringen in ihren Bereich ist – darf man daher nicht nur Wert auf die in Längenmaß gemessenen Abstände legen, sondern auch auf zahlreiche andere Faktoren, wie Blick oder Sprechlautstärke. Starrt uns jemand an, oder spricht jemand sehr laut in der Nähe, so fühlt man sich in seiner Intimdistanz bedrängt.

Die individuellen Unterschiede in der Intimdistanz sind bis zu einem gewissen Grad von Außen zu erkennen. Beobachtbare Einflüsse sind hierbei etwa Attraktivität (attraktive Personen haben eine geringere Intime Distanz) und (verbale) Kommunikativität.

Das unerwünschte Eindringen in die Intime Distanz hat immer eine Reaktion zur Folge. Diese Auswirkungen können besonders gut im Schulbereich beobachtet werden: Der/die Schüler/in rückt zur Seite, blickt hinunter auf die Unterlagen, kann sich nicht mehr konzentrieren... Dies soll dem/der Lehrer/in zu verstehen geben, dass er/sie in die Intime Distanz des/der Schülers/in eingedrungen ist, und dies dem/der Schüler/in unangenehm ist. „Durch Missachtung nonverbaler Signale treten oft Störungen auf der Beziehungsebene zwischen Lehrer und Schüler ein, die sich auf den kognitiven Bereich auswirken können.“¹³

Hierbei zeigt sich auch die Bedeutung von Körpersprache: Sie ist direkter als verbale Kommunikation und lässt sich viel schwerer verheimlichen. Auch umgekehrt achten Schüler/innen sehr stark auf die Körpersprache der Lehrperson, wenn sie zum Beispiel Fragen beantworten und anhand der Mimik des/der Lehrers/in zu erraten versuchen, ob sie jetzt richtig oder falsch liegen. Dabei ist Körpersprache meist glaubwürdiger als verbale Äußerungen. Stimmen nonverbale und verbale Äußerungen nicht überein, so wirkt das auf Schüler/innen verwirrend und sie zweifeln allgemein an der Glaubwürdigkeit des/der Lehrers/in.

Generell lässt sich an dem Distanzverhalten von Lehrer/in und Schüler/innen das gegenseitige Vertrauen, also das Miteinbeziehen (oder eben nicht) in Persönliche und Intime Distanz erkennen. „Distanzverhalten hat etwas mit Vertrautheit und Sicherheit zu tun; je unsicherer der Lehrer oder die Schüler sind, umso größer wird der räumliche Abstand zunächst sein, z.B. am Anfang einer Stunde oder eines Kurses. Ein unsicherer

¹³ Anonym, Körpersprache des Lehrers im Unterricht, S. 5.

Lehrer wird zudem öfter hinter seinem Tisch/Pult Zuflucht suchen als ein sicherer Lehrer.“

14

Insofern wirkt sich auch die Sitzordnung auf das Distanzverhalten aus. Unliebsame Schüler/innen werden in die letzte Reihe verbannt, oder sitzen in der ersten Reihe ganz außen (bei der Tür...), wo die Lehrperson über sie hinweg blickt und somit Distanz und Dominanz schafft.

Nicht nur einzelne Schüler/innen sind von der Sitzordnung betroffen, sondern alle. Sind die Tische so angeordnet, dass sich der/die Lehrer/in bei der Unterrichtseinstiegsphase im Zuge der „Öffentlichen Distanz“ an alle wenden kann? Muss er/sie Schüler/innen den Rücken zuwenden, wenn alle einmal angesprochen werden sollen? Welchen Schüler/innen ist er/sie am nächsten, wer wird also am aktivsten in den Unterricht miteinbezogen?

Die „(Aus-)Richtung“ handelt von der Position von Sender und Empfänger zueinander. Wichtig sind hier sowohl die Rumpfausrichtung wie im Besonderen die Kopfausrichtung. Die (Aus-)Richtung beeinflusst das Distanzverhalten, wie bereits im vorherigen Punkt unter „Intime Distanz“ angedeutet wurde: Pädagogen empfehlen Lehrer/innen etwa, sich zu Schüler/innen im 90° Winkel zu setzen, um damit gezwungenen Blickkontakt zu vermeiden. So können sich Lehrer/in und Schüler/in näher kommen, da der ausweichende Blick die „gefühlte Distanz“ zwischen ihnen vergrößert.

Ein Beispiel für (Aus-)Richtung wäre die Kopfhaltung:

- Kopf schräg legen: Diese Haltung wirkt auf eine sprechende Person einladend.
- Kopf zur Seite drehen: Sie wenden sich im wahrsten Sinne des Wortes von den Inhalten der sprechenden Person ab.
- Kinn nach oben ziehen: Dies kann in unserem Kulturkreis ablehnend oder leicht arrogant wirken, auf jeden Fall deutet es Abwehr an. *Jemand trägt die Nase hoch.*
- Eine gerade Kopfhaltung wirkt neutral und sachlich.¹⁵

Die Lokalisation bezieht sich im Unterricht natürlich auch auf die Sitzordnung. Hier spiegelt sich in gewissem Maße wieder, wie sehr sich Lehrer/in und Schüler/innen durchsetzen

14 Günther Storch, Deutsch als Fremdsprache. Eine Didaktik: Theoretische Grundlagen und praktische Unterrichtsgestaltung, München 1999, S. 323.

15 Lahmer, Kernbereiche der Psychologie, S. 185.

können, wie die Harmonie der Klasse insgesamt und der Umgang miteinander ist.

Bei der „Höhe“ wird der horizontale Unterschied von Sender und Empfänger gemessen. Generell gilt, dass Höhe gleich Dominanz ist, was nicht unbedingt negativ zu werten ist; so kann es für den/die Lehrer/in vorteilhaft sein, zu stehen, während die Schüler/innen sitzen. Schließlich muss er/sie auch in gewissem Maße Autorität ausüben. Es ist ja ein wesentliches Merkmal der Lehrer/innen-Schüler/innen-Beziehung, dass diese irreversibel ist.

Allgemeine Leitfäden für Lehrer/innen zum Umgang mit der „Höhe-Thematik“ sehen folgendermaßen aus:

- *Stehen*, wenn Aufmerksamkeit gefordert ist, etwa bei Stundenbeginn oder Frontalunterricht.
- *Erhöht sitzen*, um etwa als übergeordnete/r Diskussionsleiter/in zu fungieren, als eine regelnde Institution, ohne selbst Dominanz auszuüben.
- *Auf Augenhöhe* bei Einzel- oder Gruppenarbeiten, bei denen die Lehrperson in Hintergrund tritt und „gleichberechtigt“ fungiert.

Generell ist zu sagen, dass die Proxemik eine Form der Körpersprache ist, die in der bewussten Wahrnehmung oft vernachlässigt wird. Am wichtigsten ist mit Abstand die Mimik, gefolgt von Gestik und grundsätzlich der Taxis.

7. STILE

Friedemann Schulz von Thun hat 1989 acht Kommunikationsstile formuliert. Zwar betreffen diese auch die verbale und vokale nonverbale Kommunikation, doch sie lassen sich auch in Form von Körpersprache beobachten, was eine möglicherweise hilfreiche Ergänzung zur Beobachtung und Interpretation der gewählten Unterrichtssequenz und schlussendlich zur Beantwortung der Forschungsfrage sein könnte:

- **Bedürftig-abhängiger Stil:** Die Person neigt dazu, sich als schwach, überfordert und hilflos darzustellen und an den Kommunikationspartner zu appellieren, ihr zu helfen

und Verantwortung zu übernehmen.

- Helfender Stil: Dieser Stil passt zum vorigen wie der Schlüssel zum Schloss. Die betreffende Person signalisiert Stärke und Belastbarkeit, reagiert auf Signale der Hilfsbedürftigkeit und bürdet sich die Probleme anderer Menschen auf. Dieser Stil findet sich häufig in sozialen Berufen.
- Selbstloser Stil: Er ähnelt dem helfenden Stil. Doch während der / die Helfende sich überlegen, „von oben herab“ gibt, macht sich der / die Selbstlose mit seiner Opferbereitschaft eher klein und unterwürfig. Dieser Stil entspricht dem Stereotyp der aufopfernden, liebenden Frau und Mutter.
- Aggressiv-entwertender Stil: Er bildet das Gegenstück zum selbstlosen Stil. In feindseliger Haltung wird der Kommunikationspartner heruntergemacht, seine Behauptungen werden angeprangert. Dieser Stil begünstigt mit Sicherheit Politikerkarrieren.
- Sich beweisender Stil: Personen dieses Stils sind geprägt von der Tendenz, sich selbst als besonders fähig, geschickt, erfolgreich, großartig in Szene zu setzen. Oft handelt es sich um Vielredner/innen. Dieser Stil scheint besonders einer Medienkarriere förderlich zu sein.
- Mitteilungsfreudig-dramatisierender Stil: Menschen dieses Stils wirken in der Kommunikation warmherzig und lebendig, sie neigen zu Übertreibungen. Kommunikationspartner/innen werden in die Rolle des Beifall klatschenden Publikums gedrängt.¹⁶

Weitere Kommunikationsstile nach Schulz von Thun wären:

- Bestimmend-kontrollierender Stil: Der Mensch, der diesem Stil anwendet, versucht seine Umgebung zu kontrollieren.
- Sich distanzierender Stil: Sowohl physisch also auch psychisch werden bei diesem Stil klare Abstände eingehalten.

¹⁶ Lahmer, Kernbereiche der Psychologie, nach F. Schulz von Thun, S. 174, 175.