

Social Psychology Network
 Home Maintained by Scott Plous, Wesleyan University

Search
 All Links Advanced

Partner Sites

- Society for Personality and Social Psychology
- Society of Experimental Social Psychology
- UnderstandingPrejudice.org
- eInterview.org
- Research Randomizer
- Stanford Prison Experiment
- The Jigsaw Classroom

Interactive Forums

Albert Mehrabian

Overview Research Publications Files Contact

Research interests: personality and temperament theory and including comprehensive temperament theory; comprehensive measurement of emotions. Developed personality scales including Empathy, Achieving Tendency, Self-Esteem, Optimism, Violence Dominance (or Internal Control), Arousal (or Sensation) See

Aussagen des Forschers

Original-Quelle: <http://www.speakingaboutpresenting.com/albert-mehrabian-nonverbal-communication/>

„Absolut nicht! Und immer, wenn ich von dieser Fehlinterpretation meiner Untersuchungen höre, krümmt es mich.

Denn eigentlich sollte es für jeden, der einen Hauch gesunden Menschenverstand besitzt offensichtlich sein, dass das nicht die korrekte Aussage ist.

Wenn ich Ihnen beispielsweise sagen würde, dass ein Paket, das Sie suchen sich oben im Schlafzimmer, in der Kommode, in der dritten Schublade von oben befindet, dann könnte ich das nicht ohne Worte.

Ich könnte versuchen, darauf zu zeigen, aber das würde nur schwer den genauen Standort des Paketes bestimmen. Mit Worten kann ich das im Gegensatz dazu sehr präzise.“

Wie haben Sie ihr Experiment denn durchgeführt?

„In der ersten Stufe der Studie wurde eine Anzahl an Wörtern ausgewählt, die durch sich selbst eindeutig positive Gefühle kommunizieren.

Die positiven Wörter waren Honey (engl. Kosename) bzw. Honig, Danke, großartig und Liebe.

Neutrale Begriffe waren vielleicht, wirklich, also und was und die negativen Wörter waren nicht!, herb, schrecklich, nein, verschwinde!.

Dann hatten wir Redner, die diese Worte vortrugen und damit versuchten, ein positives, neutrales oder negatives Gefühl zu kommunizieren.

Dabei stellte sich heraus, dass die stimmlichen Elemente schneller und stärker ins Gewicht fielen, wenn es einen Widerspruch zwischen den Wörtern und den Stimmelementen gab.

Die Wörter selbst hatten kaum Einfluss.

Die Stimmelemente waren 5,4x stärker als die Wörter.

In einer Folgestudie war es mir möglich klar herauszustellen, dass die Gesichtsausdrücke 1,5x stärker waren, als die stimmlichen Elemente.

Daraus ergibt sich nach meiner Meinung eine Ungleichung.

Nachdem ich die Ergebnisse der ersten und zweiten Studie kombiniert hatte, gelang ich zu den

linearen Bestandteilen für Inhalt, Stimme und Mimik der Kommunikation und das ist die Formel, die von den Leuten zitiert wird.“

Nachdem was Sie sagen, ist die Stimme also rund 5,5x wichtiger als das Wort/der Inhalt, womit wir bei 7% zu 38% wären. Dann wissen wir, dass die Körpersprache 1,5x wichtiger ist, als die Stimme. Damit wären wir bei 38% zu 55%, um auf die 100% zu kommen.
Sie stellen eine sehr zielgerichtete Frage hinsichtlich des Ausdrucks einer Emotion.

„Absolut. Es gibt einfach keine Frage, die man nicht aus Untersuchungen zur allgemeinen Kommunikation ableiten kann.“

Sie gingen nach Ihrer Studie 1968 ja nicht gleich in Rente. Wie fühlt es sich an, diese Untersuchungen gemacht zu haben auf die sich jeder fokussiert und die immer wieder missverstanden wird?

„Wenn ich auf das Werk, das ich vollbracht habe zurückblicke, dann habe ich das Gefühl, als hätte ich sehr viel wichtigere Arbeiten in vielen Bereichen psychologischer Forschung verrichtet.“

Das Problem an der Sache ist allerdings, dass die Untersuchung, auf die sie so stolz sind, viel detaillierter und anspruchsvoller ist. Sie kann nicht in einer dämlichen, total missverstandenen Statistik à la „93% der Kommunikation ist nonverbal“ zusammengefasst werden.

„Aber so ist es nun einmal...“