



universität
wien

MASTERARBEIT

Titel der Masterarbeit

„Der Einfluss nonverbaler Kommunikationselemente auf die Leistung im Simultandolmetschen. Am Beispiel dreier politischer Reden.“

verfasst von

Paula Kazimierczak (BA)

angestrebter akademischer Grad

Master of Arts (MA)

Wien, 2017

Studienkennzahl lt. Studienblatt

A 065 375 348

Studienrichtung lt. Studienblatt

Dolmetschen Polnisch Italienisch

Betreut von:

Em. o. Univ.-Prof. Dr. Dr. h.c. Mary Snell-Hornby

Danksagung

An dieser Stelle möchte ich mich bei all den Personen bedanken, die mich während des Schreibens dieser Masterarbeit unterstützt und motiviert haben.

Bedanken möchte ich mich bei den TeilnehmerInnen der empirischen Studie, ohne die der praktische Teil meiner Arbeit nicht hätte entstehen können. Mein Dank gilt ihrer Mitarbeit und Informationsbereitschaft.

Ich möchte mich auch bei Frau Mag. Michaela Singer bedanken, die mir für die Durchführung meiner Studie während ihrer Übungen Zeit zur Verfügung gestellt hat.

Mein Dank gebührt auch emer. o. Univ-Prof. Dr. Mary Snell- Hornby, die meine Masterarbeit betreut und begutachtet hat. Für das Verständnis während des Schreibens, sowie die Unterstützung möchte ich mich herzlich bedanken.

Meiner Familie, im Besonderen meiner Mama und meinem Partner Jean- Yves danke ich für den starken emotionalen Rückhalt sowie für die zahlreichen Abende, an denen sie auf meine kleine Tochter aufgepasst haben, um mir die Möglichkeit zu geben mich auf das Schreiben zu konzentrieren. Nur durch eure Unterstützung war es mir möglich diese Arbeit zu Ende zu schreiben.

Inhaltsverzeichnis

Einleitung	1
1 Kommunikation und Kultur	1
1.1 Kultur	1
1.1.1 Bezeichnung anderer Kulturen und Kulturstandards	2
1.1.2 Kulturbestimmte Stereotypenbildung	2
1.1.3 Kulturtransfer als Bestandteil nonverbalen Verhaltens	3
1.1.4 Menschliche Kulturwahrnehmung	4
1.1.5 Simultandolmetschen als Kulturtransfer	5
1.2 Kommunikation Allgemein	5
1.3 Interkulturelle Kommunikation	8
1.4 Botschaftstransfer	10
2 Nonverbale Kommunikation	12
2.1 Funktion nonverbaler Kommunikation	12
2.2 Entwicklung nonverbalen Kommunikationsverhaltens	14
2.3 Verlauf nonverbaler Kommunikation	15
2.3.1 Nonverbales Lügen	15
2.3.2 Das Deuten und Verstehen nonverbaler Signale	16
2.3.3 Die Wirkung von Berührungen	18
2.3.4 Nonverbale Gefühlswiedergabe	19
2.4 Vegetative und demonstrative nonverbale Kommunikation	20
2.5 Nonverbale Kommunikationselemente	20
2.5.1 Mimik	21
2.5.2 Gestik	23
2.5.3 Prosodische Elemente	24
2.5.4 Blickverhalten	25
2.5.5 Körperhaltung	27
2.6 Die Bedeutung der nonverbalen Kommunikation von ZuhörerInnen für RednerInnen	29
2.7 Kinetik	30
3 Politik und Medien	31
3.1 Mediendolmetschen	31
3.2 Politische Kommunikation	32
3.2.1 Machtdemonstration	32

3.2.2	Politischer Auftritt.....	33
3.2.3	Impression Management.....	33
3.2.4	Politikerverhalten und Wirkung nach Außen.....	33
3.3	Nonverbale Kommunikation in der Politik.....	34
3.3.1	Unterschiede in politischer nonverbaler Kommunikation von Mann und Frau	36
3.3.2	Nonverbale Beeinflussung	37
3.4	Frauen in der Politik.....	37
3.5	Politische Unterhaltung	38
3.6	Hierarchie und Imagebildung in der Politik	39
4	Simultandolmetschen	41
4.1	Allgemein	41
4.2	Der Simultandolmetschprozess	42
4.2.1	Textverständnis.....	43
4.2.2	Akustik.....	44
4.2.3	Schwierigkeiten im Simultandolmetschen.....	45
4.2.4	Zeitverständnis im Simultandolmetschen	45
4.3	Nonverbale Kommunikation der RednerInnen.....	46
4.4	Qualität im Simultandolmetschen	47
4.4.1	Beurteilung einer Dolmetschleistung	49
4.4.2	Beeinflussung einer Dolmetschleistung.....	49
4.5	Kommunikationsprozess im Simultandolmetschen.....	50
4.5.1	Nonverbale Kommunikation vs. verbaler Kommunikation.....	52
4.5.2	Rhetorik.....	54
4.5.3	Nonverbales Vokalisieren	54
4.5.4	Verbales durch Nonverbales abschwächen	57
5	Empirische Studie.....	58
5.1	Analyse der nonverbalen Kommunikation der RednerInnen	59
5.2	Fragebogenauswertung	66
6	Schlussfolgerung	82
	Bibliographie	85
	Anhang	91

Einleitung

SimultandolmetscherInnen unterstreichen immer wieder, wie wichtig eine klare und genaue Sicht auf die RednerInnen sein kann. Sie kann eine Dolmetschleistung womöglich sogar beeinflussen. DolmetscherInnen sprechen von der Bedeutung dieser visuellen Aspekte für das Simultandolmetschen. Hierbei handelt es sich nicht um verbal, sondern um nur visuell wahrnehmbare Kommunikation.

Ich werde mich zuerst mit den theoretisch grundlegenden Begriffen der nonverbalen Kommunikation beschäftigen und einige Aspekte des nonverbalen Kommunikationsverhaltens näher beleuchten.

Gegenstand meiner Masterarbeit ist der Bezug, der zwischen der nonverbalen Kommunikation von RednerInnen und der Dolmetschleistung besteht.

Ich möchte mich mit dem Einfluss von nonverbalen Kommunikationselementen (wie unter anderem Mimik und Gestik) auf die Dolmetschung beschäftigen, zeigen worin nonverbale Kommunikation besteht, und darlegen, warum verbale Kommunikation ohne nonverbale Kommunikation nicht vollständig funktionieren kann. Im Zuge meiner Arbeit möchte ich somit die Wichtigkeit nonverbaler Kommunikation aufzeigen.

Das Ziel meiner Masterarbeit liegt also darin zu zeigen, wie vielfältig nonverbale Kommunikation ist, und wie diese Vielfältigkeit Einfluss auf eine Dolmetschleistung haben kann. Ich möchte zeigen, dass die unterschiedlichen, durch die RednerInnen verwendeten nonverbalen Kommunikationselemente, die Leistung der DolmetscherInnen weitgehend beeinflussen können.

Nach einem allgemeinen Teil, in dem ich mich mit den verschiedenen Formen der nonverbalen Kommunikation beschäftige, möchte ich mich im Speziellen auf die nonverbale Kommunikation von PolitikerInnen stützen und deren unterschiedliche nonverbale Kommunikationsmethoden beleuchten.

Im empirischen Teil meiner Arbeit möchte ich anhand von in Simultandolmetschübungen eingespielten politischen Reden zeigen, wie die Situation in der Kabine und die von meinen StudienkollegInnen erbrachten Dolmetschleistungen von ihnen selbst beurteilt werden.

Ich möchte beleuchten, welche Eindrücke sie haben, wenn sie die RednerInnen nicht sehen, und wie sie ihre Dolmetschung beurteilen, wenn sie die RednerInnen während der Dolmetschung im Blickfeld haben. Diese Eindrücke sollen von meinen StudienkollegInnen anhand eines von mir erstellten Fragebogens beurteilt werden.

Mit Hilfe des nach dem Dolmetschen durch mich ausgeteilten Fragebogens sollen sich meine KollegInnen selbst beurteilen und ihre Leistung einschätzen. Die durch den Fragebogen gewonnenen Daten sollen als Auswertungsmaterial für die empirische Beurteilung nonverbaler Kommunikation im Dolmetschprozess dienen. Sie sollen widerspiegeln wie meine KollegInnen die Wichtigkeit des Sichtfeldes auf die RednerInnen einschätzen, und ob sie es somit als wichtig empfinden RednerInnen zu sehen und während der Rede deren nonverbale Kommunikation mit der verbal dargebrachten Botschaft in Verbindung zu bringen. Ein Hauptaugenmerk meiner Arbeit liegt darauf, zu zeigen wie unterschiedlich diese Eindrücke womöglich sein können.

1 Kommunikation und Kultur

In diesem Kapitel werden der Begriff „Kultur“ – und damit verbundene Kulturstandards und Stereotypenbildung –, der Kulturtransfer als Teil nonverbalen Verhaltens sowie des Simultandolmetschens und die menschliche Kulturwahrnehmung besprochen. Darauf folgend wird in den weiteren drei Unterkapiteln der Kommunikationsbegriff allgemein definiert, sowie über interkulturelle Kommunikation und den Botschaftstransfer gesprochen.

1.1 Kultur

Göhring (2002:117f.) definiert Kultur wie folgt:

Kultur ist all das, was das Individuum können und empfinden können muß (sic!), damit es beurteilen kann, wo sich Einheimische in ihren verschiedenen Rollen so verhalten, wie man es von ihnen erwartet (Erwartungskonformität) und wo sie von den Erwartungen abweichen; damit es sich in Rollen der Zielgesellschaft, die ihm offen stehen, erwartungskonform verhalten kann, sofern es dies will und nicht etwa bereit ist, die Konsequenzen aus erwartungswidrigem Verhalten zu tragen. Zur Kultur gehört all das, was das Individuum wissen und empfinden können muß (sic!), damit es die natürliche und die von Menschen geprägte oder geschaffene Welt wie ein Einheimischer wahrnehmen kann.

Den Begriff „Kultur“ treffen wir überall an. Kultur macht Menschen aus und formt ihre Persönlichkeit und Sensibilität. Sie beeinflusst die Gesellschaft und formt sie zu ihrem Bestehen. Kultur besteht in verschiedensten Bereichen, in Firmen, in Gesellschaften, an Orten, in der Politik und vielem mehr (vgl. Soeffner 1989: 87).

Heringer (2004:182) unterstreicht:

Diejenigen Werte, Normen, Regeln und Einstellungen in einer Kultur, die sich gerade im zwischenmenschlichen Bereich umfassend auf Wahrnehmung, Denken, Urteilen und Handeln ihrer Mitglieder auswirken, werden als zentrale Kulturstandards bezeichnet. Kulturstandards sind also die spezifischen Spielregeln des gesellschaftlichen Lebens in einer Kultur.

Es existieren zwar zahlreiche Definitionen des Begriffs „Kultur“, trotzdem gibt es keine gemeinschaftliche allumfassende Beschreibung dieses Begriffs – wofür er steht und aus welchen Gegebenheiten er sich zusammensetzt.

1.1.1 Bezeichnung anderer Kulturen und Kulturstandards

Die Geschlechts- oder Rassenbezeichnung gibt die Möglichkeit, Unterschiede in Identität-, sowie sozialer Zugehörigkeit wiederzugeben. Oftmals ergeben sich Gespräche darüber, ob der Begriff „Rasse“ verwendet werden darf, oder er vollkommen diskriminierend wirkt. Das Empfinden dieses Begriffs als diskriminierend ist jedoch subjektiv und kann aus diesem Grund nicht verallgemeinert werden.

Im Allgemeinen können die Begriffe *Rasse*, welcher unter anderem als Bezeichnung für die Hautfarbe stehen kann, *Nationalität*, der sich auf die Herkunft bezieht, sowie *Religion*, welcher in Zusammenhang mit der Sprache-, sowie in der Kultur verankerten Bräuchen oder mit ethnischen Gruppen, deren Zusammenhalt durch Eigenheiten gebildet wird, als Bestandteile einer Kultur gesehen werden (vgl. Markefka 1995:21).

Lutter/Reisenleitner (2005³:111) unterstreichen hierzu:

Kultur muss daher nicht mehr als Ausdruck einer festen, stabilen Identität einer ethnischen oder nationalen Gemeinschaft verstanden werden, sondern bezieht sich auf Prozesse, Kategorien und Wissensformationen, durch die Gemeinschaften als solche – spezifisch und in Differenz zu anderen – definiert werden.

1.1.2 Kulturbestimmte Stereotypenbildung

Schugk (2004:63) unterstreicht: „Stereotypen sind stark vereinfachende, mitunter geradezu klischeehafte Vorstellungen über Kulturen, die verallgemeinernd für alle Mitglieder einer Kultur als zutreffend eingeschätzt werden.“

Wie eine Person die nonverbale Kommunikation einer anderen Person wahrnimmt, ist nicht von der Person, sondern in erster Linie vom kulturellen Hintergrund abhängig. Oft sind die Gegebenheiten, die zeigen, wie nonverbales Verhalten aufgenommen und interpretiert wird, bei Personen desselben Kulturkreises sehr ähnlich. Das zeigt, wie nonverbale Kommunikation noch weit über sprachliche und kulturelle Grenzen hinaus wirkt.

Hannappel und Melenk definieren Stereotypen als „vorurteilhafte Wortbedeutungen“, welche auf sprachlicher Basis davon zeugen, was womöglich ein Personenkreis über einen anderen oder einzelne Individuen über andere denken und annehmen: Vorurteile sind sehr starre Attitüden (soziale Einstellungen), die auch bei Kommunikation neuer Informationen über die bezogenen Sachverhalte in der Umwelt aufrechterhalten werden. Sie sind a.) kollektiv, d.h. sie werden von der großen Mehrheit der Sprachbenutzer geteilt, also nicht nur von Einzelnen oder kleinen Gruppen und b.) beziehen sich auf Klassen von Sachverhalten, also nicht nur auf einzelne Sachverhalte (vgl. Hannappel/Melenk 1979:262f.).

Bei einer verbalen Äußerung in einer für die jeweilige Person fremden Sprache wird von Seiten der angesprochenen Person nicht versucht die Inhalte zu deuten. Der Grund dafür ist, dass sich von Anfang an zeigt, dass sie durch das fehlende sprachliche Verstehen nicht im Stande ist, diese zu verstehen und zu analysieren.

In Bezug auf unser nonverbales Verhalten ist jedoch zu sagen, dass wir, auch wenn wir nicht versuchen den verbalen Inhalten zu folgen, bei Vorhandensein von nonverbalen Elementen in der Rede versuchen uns auf diese zu stützen. Hierbei haben wir, im Gegensatz zu sprachlichen Inhalten, bei den nichtsprachlichen, nonverbalen Inhalten keine Angst davor, sie zu interpretieren oder zu kommentieren. Dabei ergibt sich die Frage, ob womöglich jene Beurteilungen, die durch nonverbales Verhalten entstehen, sowohl Einfluss auf die sich dabei ergebende Meinung über das Individuum an sich haben, als auch wichtig für die Bildung und Förderung nationaler Stereotypen sind. Eine wichtige Basis dafür schafft die Tatsache, dass die beurteilenden Personen die zu beurteilende Person nicht schon vor der Beurteilung bzw. der Meinungsbildung kennen (vgl. Frey 1999:122).

1.1.3 Kulturtransfer als Bestandteil nonverbalen Verhaltens

Professionelle KommunikatorInnen müssen in der Lage sein, situationsabhängig Analysen aufzustellen und anhand dieser eine Vorgehensweise und situationsbezogenes Handeln zu planen-, sowie einzusetzen. Basis dafür bildet die Motivation der KommunikatorInnen, kultur- und sprachbezogenes Wissen zu erlangen-, sowie bestimmte Kommunikationsstrategien zu beherrschen.

Es existieren einige Grundvoraussetzungen, die ausschlaggebend dafür sind, mit aus anderen Kulturkreisen stammenden KommunikationspartnerInnen kommunizieren zu können – dazu gehören unter anderem der Besitz von Informationen über die jeweils andere Kultur, die Kenntnisse der in dieser Kultur angewandten Sprache sowie auch das Wissen über Land und Region.

Als zweite Grundvoraussetzung gilt das Wissen über die eigene Kultur und die damit verbundenen Beziehungen zwischen den beiden Kulturen. Teil davon ist das Verständnis für die eigene Kultur-, sowie all ihre Eigenheiten. Besonders wichtig ist hierbei auch, sich als Teil und Mitglied der eigenen Kultur zu sehen, sie zu leben und zu fühlen. Um interkulturell richtig und offen kommunizieren zu können, ist es wichtig, keine Angst und Scheu gegenüber der neuen und teils unbekannten Kultur zu haben, sondern sich mit ihren Eigenheiten und Bestandteilen vertraut zu machen (vgl. Broszinsky-Schwabe 2011:216f).

Eine weitere Voraussetzung, um adäquat interkulturell kommunizieren zu können, ist, die verbalen sowie nonverbalen Signale richtig zu entschlüsseln und zu deuten. Hierbei sind Kenntnisse nonverbaler Kommunikationselemente notwendig, welche voraussetzen, dass sich die KommunikatorInnen auch über eigene nonverbale Botschaften im Klaren sind und ihre Bedeutung verstehen. Hierzu unterstreicht Broszinsky-Schwabe (2011:218): „Von besonderer Bedeutung ist die Fähigkeit der Empathie, d.h. sich in den anderen hineinversetzen zu können.“

Wie nonverbale Kommunikation aufgenommen und verstanden wird, ist vom kulturellen Hintergrund der einzelnen Personen abhängig. Sowohl, wenn Personen in ihrer Kommunikation nonverbale Kommunikation einsetzen, als auch, wenn sie auf sie verzichten, bietet sich den KommunikationspartnerInnen die Möglichkeit, die Mitteilungen der anderen Personen zu analysieren. Hierzu kann man die Geste des hochgestreckten Daumens als Beispiel anführen. In Mitteleuropa wird diese Geste als Bestätigung gesehen, in arabischsprachigen Ländern jedoch ganz klar als Beleidigung interpretiert.

Der Prozess des Bekanntmachens mit einer neuen Kultur basiert sowohl auf dem Bekanntmachen mit ihren verbalen als auch mit ihren nonverbalen Sprachelementen, da diese ausschlaggebend dafür sind, wie gesprochene Elemente aufgenommen und verstanden werden. Somit hat sie großen Einfluss auf den Verlauf des Kommunikationsprozesses. Die italienische Sprache wird beispielsweise als besonders lebhaft gesehen. Südländer gelten im Allgemeinen als temperamentvoll. Diese Eigenschaft wird auch durch ihre Körpersprache ausgedrückt (vgl. Broszinsky-Schwabe 2011:216f.).

Wie stark dieses nonverbale Können ausgeprägt ist, ist von Person zu Person unterschiedlich. Verschiedene nonverbale Kommunikationselemente, wie zum Beispiel zusammengeführte Fingerkuppen, werden jedoch oftmals als stereotypisches Verhalten und nonverbale Körpersprache aller Italiener gesehen. Ein weiteres Beispiel ist unter anderem in der indischen Kultur zu finden. Dort wird lautes Rülpsen nach dem Essen allgemein akzeptiert. In Japan beispielsweise gilt es als unhöflich, sich bei einer Begrüßung nicht gleich tief zu verbeugen so wie die einem gegenüberstehende Person. Dies wird als demütigend angesehen.

Da nonverbale Kommunikation sehr klare Emotionen kommuniziert, wird ihr oftmals mehr Bedeutung zugemessen als den verbalen, ausgesprochenen Kommunikationselementen. Dies passiert auch, wenn sich nonverbale und verbale Botschaft nicht ähneln.

1.1.4 Menschliche Kulturwahrnehmung

Kultur bezieht sich auf den Menschen und ist daher etwas Spezielles. Menschen formen Kultur und werden von ihr beeinflusst und geformt. Durch Sprache kreieren Menschen einen Kulturkreis, in dem sie sich zurechtfinden und in ihm wirken können (vgl. Maletzke 1996:20).

Die Verbindung zwischen Personen und dem Raum Kultur steht im Wechsel zueinander. Kultur beeinflusst menschliche Individuen und formt ihre Persönlichkeit. Der Mensch hingegen hat jedoch auch großen Einfluss auf den kulturellen Raum, in dem er sich bewegt. Veränderungen in der Kultur passieren durch menschliche Individuen, die durch ihre menschliche Einzigartigkeit das Wesen der Kultur steuern und beeinflussen.

Das Adaptieren von Individuen an ihre Kultur wird als „Enkulturation“ bezeichnet. Hierzu gehören unter anderem auch das Aneignen verbaler und nonverbaler Kommunikation, die Steuerung emotionaler Zustände und Verhalten, das Erschließen sozialer Kontakte, das Stillen von Grundbedürfnissen, sowie die Beurteilung negativer und positiver Beziehungen (vgl. Maletzke 1996:22).

1.1.5 Simultandolmetschen als Kulturtransfer

Der Kulturbegriff ist ein weitreichender Begriff, der stark in Verbindung mit Denkweise und Sprache steht. Die Begriffe Kultur, Sprache und Denken hängen weitestgehend miteinander zusammen. Sprache ist hiermit Bestandteil von Kultur und Basis für Erleben von Wirklichkeit. Witte (2007²:16) unterstreicht. „Sprache kann als eine Erscheinungsform von Kultur gefasst werden. Sprachbarrieren bilden lediglich eine spezifische Form der Kulturbarriere.“ Aus diesem Zitat kann gedeutet werden, dass kulturelle Kenntnisse und Elemente, sowie der Kulturbegriff im Allgemeinen in der Translationswissenschaft eine äußerst wichtige Rolle einnehmen.

Es gibt jedoch Dolmetschsituationen, in denen der Kulturtransfer nicht notwendig oder sogar unpassend ist. Beispielsweise haben bei der Dolmetschung von Fachkongressen die teilnehmenden Personen denselben oder zumindest ähnlichen wissenschaftlichen Hintergrund. Sie gehören derselben Diakultur an (vgl. Pöchhacker 1991:50).

Aus diesem Grund muss es im Ausgangstext nicht zwingend zu Kulturunterschieden zwischen den einzelnen Makrokulturen kommen. Daher sind diese Kulturunterschiede hierbei im Prozess der Dolmetschung für die DolmetscherInnen auch nicht von Relevanz (vgl. Reinart 2009:395). Die EmpfängerInnen von Dolmetschungen gehören manchmal verschiedenen Kulturkreisen an. Daher ist es oftmals für DolmetscherInnen nicht möglich, einen kulturellen Filter zu verwenden, der nur mit einer Kultur verbunden ist (vgl. Kurz 1996:46).

1.2 Kommunikation Allgemein

Zahlreiche auf Kommunikationsstilen basierende Schulungen legen ihren Inhalten die Kraft der verbalen Kommunikation und des äußerlichen Auftretens zu Grunde. Hierbei handelt es sich um den ersten klar feststellbaren Ansatz. Diese beiden Kommunikationsbestandteile können in schneller Form abgeändert werden. Hierbei wurde jedoch nicht bedacht, dass diese beiden Bausteine nur das Resultat der gesellschaftlichen Machtstellung oder Positionierung der SprecherInnen sein können. Jene Positionierung kann durch Schulungen in verbaler Kommunikation und Auftreten antrainiert werden. Die eigentliche gesellschaftliche Positionierung der SprecherInnen kann jedoch nicht geschult werden (vgl. Reichertz 2009: 17).

Broszinsky-Schwabe (2011:21) definiert Kommunikation wie folgt:

Ein weitgefasster Kommunikationsbegriff bezieht die Kommunikation zwischen lebenden Organismen, zwischen technischen Systemen und zwischen Maschinen und Menschen (z.B. Mensch – PC) ein. In einem engeren Sinne ist Kommunikation die zwischen Menschen und basiert auf gemeinsamen Zielen.

Unsere Welt hat sich in den vergangenen Jahren in vielen Bereichen stark verändert, wozu sowohl die mediale als auch die nicht-mediale Kommunikation beigetragen haben. Die Kommunikationswissenschaft steht aus genau diesem Grund vor großen Änderungen. Wissenschaftliche Disziplinen entwickeln sich auf verschiedene Art und Weise unterschiedlich schnell.

Mit Hilfe eigentlich nicht klar ersichtlicher Signale legen KommunikationspartnerInnen im Zuge von Sekunden fest, welche/r der KommunikationspartnerInnen die Kommunikation initiiert. Im weiteren Verlauf der Kommunikation wird auf dieselbe Art und Weise festgelegt, wer das Gespräch fortsetzt. Mit Hilfe des richtigen Einsetzens der Stimme wird ein Satzende und somit das Ende eines Gedankenganges kommuniziert. Außerdem teilen sich KommunikationspartnerInnen dadurch mit, ob nach einer Aussage auf Feedback oder Einspruch gewartet wird (vgl. Reichertz 2009:33).

Zum Ablauf eines Gesprächs unterstreichen Vollmer/Hoberg (1994:163) Folgendes:

GesprächspartnerInnen schauen sich zwischen 25 und 75% der Zeit an (zumeist aber nicht gleichzeitig); der Hörer schaut doppelt so oft auf den Sprecher; dieser blickt aber am Ende seiner Äußerung normalerweise auf den Hörer, um Rückmeldung über dessen Reaktion zu bekommen und ihn gleichzeitig zum Rollentausch aufzufordern.

Erhöht Person A die Länge der getätigten Aussagen, so kann dies einen so starken Einfluss auf Person B haben, dass auch hier die Länge der Aussagen erhöht wird. Auch die Länge der Fragen und Antworten der KommunikationspartnerInnen kann durch gegenseitiges nonverbales Verhalten beeinflusst und erhöht werden.

Auch das gegenseitige Unterbrechen von Aussagen hängt damit zusammen, dass es im Miteinander auf die KommunikationspartnerInnen abfärbt. Lächeln sich die KommunikationspartnerInnen an oder nicken sie sich zu, beeinflusst das wiederum die übrigen KommunikationspartnerInnen. Auch diese zeigen die Tendenz zu lächeln oder zu nicken. In der Auswahl der Worte passen sich KommunikationspartnerInnen aneinander an (vgl. Vollmer/Hoberg 1994:162ff.).

Viele Wissenschaften, wie unter anderem die Kommunikationswissenschaft, stehen stetig im Wandel und befinden sich in einer fortwährenden Weiterentwicklung. Der bewusste Einsatz von Kommunikation steht in Verbindung mit der Kraft von Worten sowie anderen Kommunikationselementen. Mit Beginn der menschlichen Existenz begann somit auch das Forschen danach, wie diese Kraft bestmöglich eingesetzt und erhöht werden könne (vgl. Reichertz 2009:44).

Der Kommunikationsbegriff wird heutzutage von unserer Gesellschaft zur Selbstbeschreibung verwendet. Gäbe es keine Kommunikation, würden weder die Gesellschaft an sich noch Gruppierungen existieren. Des Weiteren wäre eine Identitätsbildung unmöglich (vgl. Reichertz 2009:81).

Reichertz (2009:15) unterstreicht:

Es gibt wohl kaum eine andere menschliche Erkenntnis, die selbst über die Zeiten hinweg mehr Zustimmung findet als die, dass ausgesprochene Worte beachtliche Macht entfalten könne, dass Kommunikation in der Lage ist, nicht nur die Menschen, sondern auch den Lauf der Welt zu verändern.

Teil jeder Wissenschaft sind Aussagen, die sie prägen und in gewisser Weise ausmachen. Die Kommunikationswissenschaft wird von einem Satz dominiert, der so stark mit ihr in Verbindung steht, dass er nicht mehr wegzudenken ist. Hierbei handelt es sich um den Satz: „Man kann nicht nicht kommunizieren“. Jener Satz wurde von Paul Watzlawick, Janet Beavin und Don Jackson niedergeschrieben (vgl. Watzlawick/Beavin/Jackson 1969:51).

In der heutigen Zeit wird diese Aussage jedoch vorwiegend Paul Watzlawick angerechnet. Sie gilt als das erste sowie als eines der bedeutendsten Axiome, die dabei helfen, die Einzigartigkeit menschlicher Kommunikation zu beschreiben. Dieses Axiom ist in der heutigen Zeit jedem Kommunikationswissenschaftler ein Begriff. Es ist Bestandteil aller Sphären, in denen zwischenmenschliche Kommunikation passiert. Es wird außerdem in jedem Schulbuch sowie Kommunikations- oder Sprachtraining erwähnt, wenn nicht sogar zum Thema einiger Einheiten gemacht. (vgl. Reichertz 2009:124f.).

Erfassen Menschen, dass sie von anderen Menschen als KommunikationspartnerInnen erkannt und akzeptiert werden, so führt dies dazu, dass ihr gesamtes Wirken nach außen als Kommunikation gesehen wird.

Im alltäglichen Verhalten sind sich Menschen über genau diese Tatsache, nämlich des Nichtkommunizieren-Könnens im Klaren und wissen aus diesem Grund, dass das Verhalten der sich gegenüber befindenden Personen für sie nicht immer ausschlaggebend oder bedeutend ist.

Hat Person A beispielsweise regelmäßig mit Person B zu tun und ist aus diesem Grund mit den möglichen Stimmungsschwankungen von Person B vertraut, so wird Person A die durch das Verhalten ausgedrückte schlechte Stimmung von Person B in der Kommunikation automatisch nicht sofort auch mit ihrer Person, ihrem Auftreten, ihrer Kommunikation und somit der Situation, in die jene eingebettet ist, in Verbindung bringen (vgl. Reichertz 2009:137).

Reichertz (2009:137) unterstreicht hierzu: „Es gibt im Alltag der Kommunikation so eine Art (kulturell variable) Stoppregel, die das begrenzt, was als kommunikative Handlung und kommunikatives Tun von den Beteiligten angesehen werden darf.“

Kommunikation an sich kann von den beteiligten KommunikationspartnerInnen während des Kommunikationsprozesses als doppeldeutig gesehen werden. Erst bei späterer Analyse der Kommunikationssituation können vorherige KommunikationspartnerInnen ihre Kommunikation analysieren und etwaige Diskrepanz sowie Doppeldeutigkeit feststellen. All dies resultiert daraus, dass die noch andauernde Kommunikationssituation von mehreren Gesichtspunkten beleuchtet werden kann (vgl. Reichertz 2009:137).

Kommunikation kann unterschiedlich beschrieben und gesehen werden. Wenn Menschen nicht sprechen, sich artikulieren und somit verbal kommunizieren, spricht ihr Körper trotzdem. Doppeldeutigkeit in der Kommunikation wird zwischen den Kommunikationspartnern zwar erst im Nachhinein analysiert, von Sprachwissenschaftlern und anderen Sprach- sowie KommunikationsspezialistInnen jedoch bereits während sie geschieht erläutert.

1.3 Interkulturelle Kommunikation

Interkulturelle Kommunikation hat sich im Laufe der Zeit immer mehr zu einem Begriff der Moderne entwickelt. Sie steht für mehr als allein für das touristische Aufeinandertreffen von Menschen verschiedener Kulturen, welches aufgrund von starker touristischer Entwicklung oder beruflichem Zusammenkommen von Menschen verschiedenster Herkunft passiert. Sie steht für die Kommunikation zwischen Menschen, die verschiedenen Kulturen angehören und ist nicht nur die Verständigung zwischen Menschen unterschiedlicher Nationen.

In der heutigen Zeit ist der Begriff „Internationale Verständigung“ zu eingeschränkt, da gewisse Verständigungsschwierigkeiten auch innerhalb einer Nation vorkommen.

Hinter dem Begriff der „Interkulturellen Kommunikation“ stehen zugleich auch die Wichtigkeit von Kultur und kulturelle Differenzen für die zwischenmenschliche Kommunikation.

Die Art, in der Menschen miteinander kommunizieren, ist sehr stark vom Kulturkreis abhängig, in dem sie eingebettet ist. Wie zufriedenstellend und erfolgsversprechend kommuniziert wird, hängt wiederum sehr stark davon ab, inwiefern sich die den verschiedenen Kulturkreisen entstammenden Personen über die kulturellen Unterschiede im Klaren sind, und inwieweit sie bereit sind, sich auf diese einzulassen.

Beim Begriff „Interkulturelle Kommunikation“ handelt es sich nicht nur um eine in Mode gekommene Wortkonstellation. Die Kommunikation zwischen Menschen, die verschiedenen Kulturen angehören, ist ein Voranschreiten, dem in unserer Gesellschaft verankerte, große Wertveränderungen zu Grunde liegen (vgl. Broszinsky-Schwabe 2011:11).

Die von Kulturvielfalt geprägte Entwicklung der vergangenen Jahrzehnte hat dazu beigetragen, dass Menschen nicht erst Hunderte oder sogar Tausende von Kilometern reisen müssen, um mit einer neuen Kultur, Sprache und Mentalität in Kontakt zu treten, sondern diese verschiedenen kulturellen Eigenheiten in einem Land zusammentreffen.

Interkulturelle Kommunikation ist allübergreifend. Es gibt keinen Ort, an dem nicht in der einen oder anderen Form zwischen den Kulturen kommuniziert wird. Auf unserer heutigen Welt gibt es beinahe keine Menschen, die so abgeschottet von anderen leben, dass sie nie fremden Kulturen begegnen und mit Personen anderer Kulturkreise kommunizieren. Dabei kommt es natürlich oftmals zu Problemen, da Aussagen sowie Mimik oder Gestik als unpassend verstanden werden.

Kommunikation steht immer in Zusammenhang mit Verhaltensformen oder Vorgehensweisen, die kulturell geprägt sind und in den einzelnen kulturellen Kreisen bereits von Kindheit an erlernt werden. Menschen erfahren jedoch im Laufe der Zeit, dass Verhaltensformen, die sie in ihrer Kindheit erlernt haben, in anderen Teilen der Welt nicht vollkommen gleich, sondern mitunter absolut anders gehandhabt und erlernt werden und nicht mit den von ihnen erlernten und verinnerlichteten in Verbindung stehen. Diese Erlebnisse führen oftmals zu Unsicherheit und Angst vor der Fremde und dem Unbekannten (vgl. Broszinsky- Schwabe 2011:14f.).

Immer öfter treffen Menschen aufeinander, die sich bis zu einem gewissen Maß noch nicht von ihrer heimischen Kultur und den damit verbundenen kulturellen Eigenheiten entfernt haben. Das Zusammentreffen von Kulturvielfalt und Andersartigkeit gestaltet sich dann oft kompliziert. In unserer heutigen Gesellschaft sind wir jedoch nicht nur von Kulturreichtum geprägt, sondern haben wir auch immer besser gelernt, wie wir damit zurechtkommen.

Interkulturelle Kommunikation ist verknüpft mit Interkulturalität. Als Interkulturalität werden Beziehungen zwischen den Kulturen gesehen. Wann und wo auch immer Menschen verschiedener Kulturkreise zusammenkommen, müssen sie eine Art der Verständigung finden. Oftmals passiert dies mit Hilfe von KulturmittlerInnen aus den einzelnen Kulturen (vgl. Broszinsky- Schwabe 2011:19ff.).

Broszinsky-Schwabe (2011:16) definiert den Begriff der „Interkulturellen Kommunikation“ wie folgt:

Interkulturelle Kommunikation soll als ein Spezialfall von Kommunikation transparent gemacht werden, für den alle Erkenntnisse über Bedingungen, Elemente und Ablauf von Kommunikation in gleicher Weise gelten, jedoch unter den erschwerten Bedingungen des Einflusses fremder Kulturmuster.

Kommunikation kann auf zwei verschiedene Arten vor sich gehen. Sie passiert entweder direkt, also im direkten Kontakt zwischen den KommunikationspartnerInnen, oder indirekt. Hierbei fungiert ein Medium als Kommunikationsmittler/in (vgl. Broszinsky-Schwabe 2011:19ff.).

Interkulturelle Kommunikation steht somit für das Zusammentreffen von Menschen unterschiedlicher Kulturen. Im weiteren Verlauf steht sie außerdem auch für die im Zuge von Translation stattfindende Kommunikation zwischen Kulturen (vgl. Maletzke 1996:37).

1.4 Botschaftstransfer

Wenn davon gesprochen wird, wie ein Satz aufgebaut werden soll, gibt es einige grammatikalische Details, die dazu beitragen können, dass Sätze für ZuhörerInnen sehr unklar und nicht leicht verständlich erscheinen. Werden zu viele Aussagen und Meinungen in einem einzigen Satz wiedergegeben, ist der Satz inhaltlich zu dicht, unstrukturiert oder hat zu viele Füllwörter. Dadurch wird die Aussage des Satzes oft unerkennbar. Wenn Sätze keinen durchdachten Aufbau haben, können sie für ZuhörerInnen sehr unklar erscheinen. Schwer durchschaubare Satzstellungen und komplizierte Sätze kommen häufiger in der schriftlichen als in der mündlichen Kommunikation vor. Während des Schreibens eines Textes besteht mehr Zeit, sich genauer mit dem Inhalt und der Struktur auseinanderzusetzen und aus diesem Grund oftmals sehr lange Sätze zu bilden.

Bei PräsentatorInnen, die noch nicht viele Vorträge gehalten haben und planen, einen vorab schriftlich festgehaltenen Text mündlich vorzutragen, oder gar davor auswendig zu lernen, kommt es oftmals vor, dass der Textfluss für die ZuhörerInnen zu kompliziert und unverständlich sowie lang erscheint. Hierbei vereinfacht eine einfache Stichwortliste den Redefluss und ermöglicht das Formen von kürzeren und klar strukturierten Sätzen (vgl. Vollmer/Hoberg 1994:61).

LeserInnen sollen im Stande sein, die Aussage des Redebeitrags zu verstehen und den Gedankenfluss der RednerInnen nachzuvollziehen.

Vollmer / Hoberg (1994:67) unterstreichen hierzu: „Dies betrifft die Gedankenabfolge, die Gliederung der Inhalte und die Unterscheidung von Wesentlichem und Unwesentlichem durch Hervorhebung. Diese Systematik, Ordnung, muß (sic.!) sowohl innerlich (sprachlich) als auch äußerlich (optisch/akustisch) deutlich werden.“

Wichtig für PräsentatorInnen ist es, darauf zu achten, ihre Texte oder Vorträge nicht vollkommen unstrukturiert und an einem Stück ohne Pause zu präsentieren. Die Gliederung eines Vortrags, und somit die Strukturierung sowie ein schlüssiger Informationsfluss sind sehr wichtig. Die Struktur einzelner Gedanken muss im Textfluss wahrnehmbar sein. In schriftlichen Texten können verschiedene Mittel der Textstrukturierung angewandt werden. Ein Text unterteilt sich in wichtigere und weniger wichtige Textbestandteile. Die wichtigeren Textabschnitte sind durch Unterstreichung, verbal oder schriftlich, betont (vgl. Vollmer/Hoberg 1994: 67f.).

Es ist ausschlaggebend, Text oftmals auf das Wesentliche zu begrenzen, da es bei zu starken Umschreibungen von Seiten der PräsentatorInnen oftmals dazu kommen kann, dass ZuhörerInnen, die in der Aussage wichtigsten und ausschlaggebendsten Teile überhören, da die Rede an sich zu unklar strukturiert ist, oder keine Akzente auf die wichtigsten Redebestandteile gesetzt werden (vgl. Vollmer/Hoberg 1994:71).

Nachdem sich das erste Kapitel der Arbeit auf Kommunikation und Kultur im Allgemeinen bezieht, wird im zweiten Kapitel nun explizit auf nonverbale Kommunikation sowie deren Funktionen, Entwicklung und Verlauf eingegangen.

2 Nonverbale Kommunikation

In diesem Kapitel werden Funktionen sowie die Entwicklung nonverbalen Kommunikationsverhaltens besprochen. Daraufgehend werden der Verlauf nonverbaler Kommunikation und die vegetative und demonstrative nonverbale Kommunikation diskutiert. Im letzten Teil dieses Kapitels wird über die nonverbalen Kommunikationselemente gesprochen, zu denen unter anderem die Kinetik und prosodische Elemente zählen.

2.1 Funktion nonverbaler Kommunikation

Nonverbale Kommunikation, auch Körpersprache genannt, nimmt im alltäglichen sozialen Leben eine äußerst wichtige Rolle ein.

Psychologische Erkenntnisse und die neuesten in der Forschung erzielten Ergebnisse zeigen, dass nonverbale Kommunikation von hoher Komplexität und Einzigartigkeit geprägt ist.

Um das Verhalten eines Menschen zu verstehen und Schlussfolgerungen daraus ziehen zu können, wird versucht, dieses komplexe Gerüst der Körpersprache zu entschlüsseln. Gesichtsausdruck, Gesten, Körperhaltung und Bewegung, Tonfall, Augenkontakt, interpersonelle Distanz, Impression Management, das unter anderem auf Frisur und Kleidung basiert sowie viele weitere Bestandteile der nonverbalen Kommunikation ermöglichen die Wahrnehmung nonverbaler Signale.

Es ist ein einzigartiger Prozess, der all diese und noch viele andere Beispiele nonverbalen Verhaltens miteinander verbindet. Sie ermöglichen es, menschliches Verhalten zu deuten, und herauszufinden, was Menschen in der Kommunikation mit anderen aussagen möchten sowie zu verstehen, wie sie bewusst oder ganz unbewusst wirken.

Die unterschiedlichen Mitteilungen unseres Körpers werden auf verschiedenen Wegen übermittelt. Das emotionale Wohlbefinden, die Tatsache, wie wir anderen Menschen gegenüberstehen, wie wir sie sehen oder sehen möchten sowie einzelne körperliche Signale von RednerInnen in der Kommunikationssituation ermöglichen es, in Bereichen wie der Politik, dem Gesagten einen gewissen Unterton oder eine Betonung zu verleihen (vgl. Argyle 2005⁹:13).

Argyle (2005⁹:13) unterstreicht hierbei Folgendes: „[mit] Zeichen oder Signalen meinen wir ein Element des Verhaltens, der Erscheinung usw. eines Organismus, das von den Sinnesorganen eines zweiten Organismus wahrgenommen wird und dessen Verhalten beeinflusst.“

Hierbei zeigt sich, dass nonverbale Kommunikation auf bewussten und unbewussten Mitteilungen basiert. Wenn mit nonverbalen Elementen gearbeitet wird und diese erfolgreich eingesetzt werden, kann hiermit einer Kommunikation erfolgreich ein Leitfaden auferlegt werden. Oft werden nonverbale Signale unbewusst ausgesandt, beeinflussen die Kommunikation aber weitestgehend. Die Trennung von bewussten und unbewussten Signalen gestaltet sich jedoch manchmal schwieriger als angenommen. Sie beruht oft darauf, inwiefern sich KommunikationspartnerInnen, die diese nonverbalen Signale senden, ihrer damit im Kommunikationsprozess eingenommen Rolle bewusst sind (vgl. Argyle 2005⁹:16f.).

Sprache ist laufend mit nonverbalen Elementen verbunden. Sie erleichtern es den ZuhörerInnen eine Rede zu verstehen und bei bestehender Notwendigkeit zu kommentieren. Einige eigentlich nonverbale Signale sind oft direkte Bestandteile verbaler Mitteilungen. Bei diesen Signalen handelt es sich unter anderem um die Stimmhöhe oder Betonung.

Andere nonverbale Elemente können hingegen nur sehr schwer in Worte gehüllt und damit mit der verbalen Mitteilung verbunden werden. Sie stehen daher alleine im Raum. Hierbei handelt es sich um Signale, die eine Gefühlslage, einen Erfahrungsschatz oder die allgemeine Einstellung zu einer Situation widerspiegeln.

Es zeigt sich, dass bezugnehmend auf den sprachlichen und nichtsprachlichen Ausdruck oft keine klare Unterscheidung getroffen werden kann.

Viele Informationen und Signale werden von einer Vielzahl an Personen, die derselben oder ähnlichen Kulturen angehören, wahrgenommen und verstanden, andere Signale bedürfen hingegen besonderer Einschulung und Vorkenntnisse (vgl. Argyle 2005⁹:16f.).

Bei all diesen Facetten der nonverbalen Kommunikation ist es möglich, sich die Frage zu stellen, wieso nonverbale Kommunikation Teil des Kommunikationsprozesses ist. Sie wird meist rein unbewusst verwendet.

Die Vielfältigkeit der Sprache und somit der sprachlichen, verbalen Kommunikationselemente zieht eine solche Vielzahl an Kommunikationsinhalten mit sich, dass die Möglichkeit bestünde, sich darüber Gedanken zu machen, wieso nonverbale Kommunikation in der Kommunikationssituation doch einen so hohen Stellenwert einnimmt.

Hier ist es wichtig zu sehen, was durch nonverbale Kommunikation ausgedrückt werden kann, was mit Sprache allein nicht übermittelt werden könnte.

Es ist interessant und einzigartig auf zwei Kanälen gleichzeitig Inhalte zu vermitteln, wahrzunehmen und verstehen zu können. Beide Kanäle wirken zusammen und ergeben ein Ganzes (vgl. Argyle 2005⁹:19f.).

Durch nonverbale Kommunikation werden nicht wie bei sprachlichen Äußerungen sachliche Gegebenheiten wiedergegeben. Es wird nichts definiert, systematisch aufbereitet, abstrakt dargestellt oder mit großer emotionaler Distanz kommuniziert.

Nonverbale Kommunikation ergibt sich dadurch, dass das soziale Miteinander, unsere zwischenmenschlichen Kontakte, in ganz zentralem Ausmaß geordnet und die Gefühlslage, die tägliche Befindlichkeit und Emotionen präsentiert und vorangetrieben werden.

Es werden oft völlig glaubwürdige Signale weitergeleitet, die es uns durch ihr Zusammenwirken und wechselgesteuertes Wirken ermöglichen, sich in gewisser Weise sozial zu positionieren.

Oft entstehen Situationen, bei denen durch Sprache allein nicht alles, was ausgesagt werden soll, auch wirklich ausgedrückt werden kann. In der Kommunikationssituation liegt das Ziel grundlegend darin, Aussagen nicht nur sprachlich zu veranschaulichen oder zu verdeutlichen, sondern auch nonverbal anschaulich zu machen (vgl. Argyle 2005⁹:19f.).

2.2 Entwicklung nonverbalen Kommunikationsverhaltens

Die Basis der menschlichen Kommunikation liegt, was die Entwicklung vom Baby zum erwachsenen Lebewesen betrifft, bereits in der nonverbalen Kommunikation, zu der der Gesichtsausdruck sowie die gesamte Körpersprache zählen.

Ein Lachen, als Teil unserer Mimik, ist bereits in der Körpersprache eines Babys anzutreffen, unabhängig davon, aus welcher Kultur es stammt. Mimik und Gestik spiegeln das Stimmungsverhalten zwischen dem Bedürfnis und der Zufriedenheit durch die Befriedigung dieses Bedürfnisses wider. Bei nonverbaler Kommunikation handelt es sich um die älteste Art zwischenmenschlicher Kommunikation (Argyle 2002⁸:58).

Nonverbal kommuniziert wurde bereits, bevor der erste Mensch das erste Wort ausgesprochen hat. Kinder verständigen sich größtenteils durch ihre Körpersprache. Dadurch geben sie ihre Bedürfnisse wieder und warten auf deren Befriedigung durch die Eltern.

Das soziale Verhalten von Menschen ist nicht ohne die Zusammenführung von verbaler und nonverbaler Kommunikation zu verstehen. Beide sind untrennbar miteinander verbunden.

Viele Personen schenken der nonverbalen Kommunikation jedoch nicht ausreichend Bedeutung, und sehen sie als zweitrangig hinter der verbalen Kommunikation. Kommunizieren Menschen nicht verbal, so spricht der Körper meist von alleine.

Körpersprachliche Kommunikationselemente, Art der Kleidung oder Merkmale des Körpers wie die Körpergröße, können bei Politikveranstaltungen, in der Werbung, bei Demonstrationen oder Kunstveranstaltungen, ganz unabhängig von verbalen Kommunikationselementen, einen bleibenden Eindruck hinterlassen. Dies geschieht durch das Aussenden von nonverbalen Signalen (Argyle 2002⁸:58).

2.3 Verlauf nonverbaler Kommunikation

Im Zuge der Kommunikation, in der zumindest zwei Personen sozial miteinander interagieren, sind in ihren Gesichtern verschiedene Gesichtsausdrücke sichtbar. Diese helfen dabei, die nonverbale Kommunikation in eine Richtung zu steuern und dadurch die verbale Kommunikation zu unterstreichen. Dies führt wiederum dazu, dass das soziale, komplexe Kommunikationsgerüst aufrechterhalten wird.

Mimik und viele andere nonverbalen Kommunikationsmittel stehen in direkter Verbindung mit der Sprache und werden auch gleichzeitig mit ihr eingesetzt. Durch genau dieses Zusammenspiel werden sprachliche Signale unterstrichen und betont. In der Kommunikation kommentieren KommunikationspartnerInnen gegenseitig ihre sprachlichen und nonverbalen Signale und zeigen auf diese Art und Weise, ob und inwiefern die Kommunikation begeistert wirkt und fortgeführt werden sollte (vgl. Argyle 2005⁹:209)

2.3.1 Nonverbales Lügen

Die Konzentration der SprecherInnen basiert vorwiegend auf der Wahl ihrer Worte sowie vokaler Zeichen. Nonverbale Bewegungen des Körpers werden allerdings oftmals sehr unbewusst gesetzt. Emotionen und Gefühlslage, wie unter anderem Stress, Angst und Freude sind oft nur schwer zu unterdrücken oder zu überspielen. Dies ist auch der Fall, wenn verbal genau das Gegenteil kommuniziert werden soll.

Aldert Vrij (zit. n. Liber 2012:141) analysierte in einer Studie zum Thema Glaubwürdigkeit das Grundkonzept des „nonverbal leakage“. Die Resultate der Studie zeigen auf, dass keine objektiven Messwerte existieren, mit Hilfe derer die Ehrlichkeit einer Person gemessen und untermauert werden kann. Die Studienteilnehmer sprachen oftmals von nonverbalen Kommunikationsbestandteilen, welche sie durch ihr subjektives Einschätzungsvermögen als Parameter für nicht der Wahrheit entsprechende Aussagen sehen. Diese glichen jedoch nicht den objektiv festgelegten Parametern. Die Beurteilung einer Person als glaubhaft oder unglaubhaft ist in einem großen Ausmaß von den Parametern der sich gegenüber befindlichen Person abhängig. Sie basiert darauf, ob diese Person nonverbale Signale, wie unter anderem eine Vielzahl intensiver Bewegungen der Augen, als Merkmal großer Nervosität oder jedoch als Zeichen von ausgesprochener Unwahrheit einstuft.

Hierzu ist aus diesem Grund zu sagen, dass ganz unabhängig davon, was vor GesprächspartnerInnen verborgen werden soll, keine klar sichtbaren Zeichen bemessen werden können, die als genaue Merkmale einer Lüge gesehen werden. Eine Vielzahl nonverbaler Elemente ist außerdem nicht gleich ein Zeichen von großem innerem Stress und Anzeichen für eine Lüge. Diese Elemente können jedoch auch auf Schüchternheit oder Angst deuten. Jene Parameter können auf alle Arten von Interpretation nonverbaler Kommunikationselemente Anwendung finden (vgl. Liber 2012:141).

Ob KommunikationspartnerInnen die Kommunikation der sich gegenüber befindlichen als positiv oder negativ beurteilen, ist in großem Maße von den jeweiligen subjektiven Sichtweisen und dadurch entstehenden Beurteilungskriterien für die Kommunikation abhängig. Diese wiederum ergeben sich aus den Resultaten der eigenen Erfahrungen und dem damit verknüpften subjektiven Bauchgefühl.

Hierzu unterstreicht Broszinsky-Schwabe (2011:118): „Mit der Wortsprache kann man lügen, aber die Körpersprache kann einen verraten.“

2.3.2 Das Deuten und Verstehen nonverbaler Signale

Ekman und Friesen (1969:88) sprachen auch von der Theorie des „nonverbal leakage“, des „Durchsickerns“ der richtigen Mitteilung durch nonverbale Kommunikationszeichen. Diese seien im Allgemeinen viel schwieriger und unmöglicher abzuändern und zu manipulieren als die gesprochene, verbale Sprache.

Die Theorie des „nonverbal leakage“ unterstreicht, dass Menschen die nonverbalen Kommunikationselemente vielfach als wichtiger sehen als die verbale Aussage an sich. Möchten sich SprecherInnen als besonders selbstbewusst präsentieren, auch wenn ihre Hände schweißnass sind und zittern sowie ihre Beine keinen festen Stand finden und wackeln, wird ihre Aussage, abgesehen von ihrem verbalen Inhalt, als unsicher interpretiert werden. Wird mit lächelndem Gesicht und besonders hohem Tonfall eine mit Traurigkeit behaftete Nachricht überbracht, wird die Mitteilung bei den KommunikationspartnerInnen zumindest anfangs für Unverständnis und Unklarheit sorgen (vgl. Ekman/Friesen 1969:88).

Die Deutung nonverbaler Kommunikationselemente ist abhängig vom kulturellen Hintergrund, Lebenserfahrungen der EmpfängerInnen, dem Verhältnis, in dem SenderInnen und EmpfängerInnen zueinander stehen, der Gefühlslage sowie davon, in welchen Kontext die Situation eingebettet ist.

Selbe nonverbale Kommunikationselemente können aus diesem Grund von verschiedenen EmpfängerInnen auf verschiedene Art und Weise aufgenommen werden. Auch das Nutzen nonverbaler Kommunikationselemente ist von den oben genannten Aspekten abhängig. Um zielgerichtete Kommunikation zu ermöglichen ist es wichtig, dass Nachrichten, nachdem sie von SenderInnen enkodiert wurden, von EmpfängerInnen richtig dekodiert werden (vgl. Argyle 2005⁹:63; Poyatos 1997:263).

KommunikationspartnerInnen, die in einem engeren Beziehungsverhältnis zueinander stehen, können zumindest ungefähr einschätzen, wie die Reaktion ihrer GesprächspartnerInnen ausfallen wird. Sie können außerdem einschätzen, welche nonverbalen Botschaften sie von ihnen erwarten können. KommunikationspartnerInnen, die einander vor der aktuellen Kommunikationssituation noch nie begegnet sind, orientieren sich nicht an persönlicher Menschenkenntnis, die durch das Beziehungsverhältnis besteht, sondern an Regeln und Normen. Diese kommen sowohl bei der En- als auch bei der Dekodierung zum Einsatz. Basis dafür sind eigene persönliche Kriterien. Im mitteleuropäischen Raum steht Kopfnicken für Zusage und Einverständnis. Als solches sollte es auch wahrgenommen werden. Im südlichen Italien, vor allem auf Sizilien, wird es jedoch als negativ behaftete Antwort wahrgenommen.

Unterschiedliche En- und Dekodierung nonverbaler Kommunikationselemente passiert in durch Interkulturalität beeinflussten Kommunikationssituationen. Sie sind ein völlig natürlicher Teil interkultureller Kommunikation.

Eine der Zielsetzungen, die bei Kommunikation zwischen SenderInnen und EmpfängerInnen erreicht werden soll, ist jene, dass EmpfängerInnen die an sie gesendete Mitteilung, ohne sich zu sehr anstrengen zu müssen sowie ohne ein zu weit ausschweifendes Nachdenken verstehen können. Dies ist jedoch nicht der einzige Kommunikationsaspekt (vgl. Vollmer/Hoberg 1994:99).

Hierzu unterstreichen Vollmer/Hoberg (1994:99): „In der Praxis kann es also nicht heißen, Verständlichkeit um jeden Preis, aber doch: So verständlich wie möglich.“

Vollmer/Hoberg (1994:108) merken zur Bedeutung nonverbaler Kommunikation Folgendes an:

Wenn Menschen miteinander kommunizieren, geht es nicht nur um die „Sache“. Je nachdem, welche Worte, welche Tonart die Gesprächspartner wählen und wie sie sich ansprechen, lassen sie erkennen, ob sie freundschaftlich oder kühl zueinander stehen, ob sie sich schätzen, was sie vom anderen halten, was sie von ihm erwarten. Die sachliche, emotionslose Botschaft einer Aussage ist an das „sachliche Gehirn“ der EmpfängerInnen adressiert. Die Botschaft betrifft EmpfängerInnen nicht emotional. Die damit einhergehende Reaktion ist somit auch rein sachlich.

Mit der an die Emotionen der sich gegenüber befindlichen Personen gerichteten Botschaft, einer Mitteilung mit Beziehungs- und Appelcharakter treten KommunikationspartnerInnen in die emotionale Sphäre der jeweils anderen KommunikationspartnerInnen (vgl. Vollmer/Hoberg 1994:108).

Der Tonfall, in dem Menschen mit ihren Mitmenschen kommunizieren, macht es möglich zu schlussfolgern, wie sie zueinander stehen. Nonverbale Kommunikation ermöglicht uns Verhalten mitzuverfolgen und darauf einzugehen. Sie zeigt der sich gegenüber befindlichen Person, was die KommunikationspartnerInnen vermitteln möchten, und wie sie dadurch verbale durch nonverbale Kommunikation unterstützen oder nonverbal etwas vollkommen anderes aussagen. Durch gezielte und kontrollierte nonverbale Kommunikation sind KommunikationspartnerInnen oftmals im Stande, die fehlende Sicherheit in einer der verbalen Aussagen zu überspielen oder Zeichen, die darauf hinweisen, zu überdecken (vgl. Vollmer/Hoberg 1994:156).

Vollmer/Hoberg (1994:156) definierten gute Kommunikation wie folgt: „Unter guter Kommunikation verstehen wir, stimmiger, sensibler, partnerschaftlicher, konfliktfreier mit Mitarbeitern, Kollegen und Vorgesetzten, aber auch mit Freunden und innerhalb der Familie umgehen zu können.“

Die menschlichen Möglichkeiten der Kommunikation bewegen sich über der verbalen und schriftlichen Form. Jeder Mensch besitzt eine große Auswahl an verschiedenen nonverbalen Aussageformen, die es ermöglichen, nicht nur verbal zu kommunizieren und sich möglicherweise in den Vordergrund der Kommunikation zu stellen und Anderen Wünsche sowie Ansprüche zu kommunizieren. Jeder Mensch verfügt außerdem auch über die Fähigkeit, nonverbale Mitteilungen anderer KommunikationspartnerInnen zu dekodieren und damit verstehen zu können. All diese Faktoren beeinflussen das Kommunikationsvermögen (vgl. Vollmer/Hoberg 1994:159).

2.3.3 Die Wirkung von Berührungen

Schwingungen, die auf unsere Haut wirken, empfinden wir in starker oder oft abgeschwächter Form. Frauen haben meist, wie umgangssprachlich oft angemerkt wird, keine so „harte Haut“ oder „harte Schale“ wie Männer. Sie berühren leichter, sensibler und fühlen sich schneller ergriffen.

Berührungen, die von uns als schön und angenehm empfunden werden, führen dazu, dass sich unsere Haut ausdehnt. Es fühlt sich an, als würde sie sich vollkommen entspannen und all unsere Poren würden sich öffnen. Dadurch spüren wir, dass wir diese positive und angenehme Wirkung vollkommen aufnehmen können. Bei weniger angenehmen äußeren Einflüssen sowie Berührungen verschließt sich unsere Haut (vgl. Argyle 2005⁹: 217).

Bei einer Berührung werden die Poren in der Haut blockiert. Damit soll verhindert werden, dass negative Einflüsse aufgenommen werden. Bei einem Mann wird sichtbar, dass er sich gegen ein Gefühl, einen Eindruck, eine Entscheidung, eine gedankliche Äußerung einer zweiten Person, aber auch gegen eine Möglichkeit wehrt und nicht einverstanden ist, wenn sich seine Haut zusammenzieht. Dies passiert meist noch bevor sich seine Muskeln anspannen.

Streicheln wir, oft im Gespräch, die Haut einer zweiten Person, regen wir diese zu einer Bewegung an. Durch eine Berührung oder ein Streicheln ermöglichen wir, dass die Haut unseres Gegenübers mehr äußere Einflüsse in sich aufnehmen kann. Die Nervenstränge werden durch diesen Einfluss von Reizen sensibilisiert (vgl. Molcho 2001⁹: 146ff.).

In einer Gesprächssituation kommt es oft vor, dass Menschen ihre eigenen Fingerspitzen streicheln. Passiert dies im selben Rhythmus, in dem das Gespräch verläuft, sind sie in der Situation selber nicht nervös. Durch das Streicheln versuchen sie, auch andere Aufnahmekanäle ihres Körpers zu aktivieren. Sie geben sich Mühe, auch jene Mitteilungen zu verstehen, die nicht ausgesprochen wurden.

Wir lassen Menschen, die auf uns sympathisch wirken, näher an uns heran und vereinfachen somit auch Situationen, in der lediglich ganz sachliche Angelegenheiten geklärt werden sollen. Einander berühren bedeutet nicht immer, sich mit der Hand zu berühren und zu streicheln. Wir berühren einander oft auch mit dem, was wir sagen. Körperkontakt und Gefühle spielen jedoch in jeder Kommunikationssituation eine wichtige Rolle. Hat ein Mensch in seiner Kindheit nur selten intensiven Körperkontakt erfahren, fällt es auch im Erwachsenenalter schwer, mit anderen Personen Körperkontakt herzustellen (vgl. Molcho 2001⁹: 146ff.).

2.3.4 Nonverbale Gefühlswiedergabe

Bei Gefühlen handelt es sich um subjektive Empfindungen, physisches Befinden und verschiedenste im Körper und in der Stimme stattfindende Bewegungen und Abfolgen nonverbaler Botschaften (vgl. Argyle 1985³:105). Es stellt sich hier nun die Frage, wieso Menschen nonverbale Botschaften senden.

Argyle (1985³:105f.) unterscheidet hierbei drei Formen:

(1) Bei vielen handelt es sich um körperliche Reaktionen, die jedoch von Seiten des Senders nicht mit der Intention verbunden sind durch sie etwas mitzuteilen. Ein Beispiel dafür sind rein natürliche und unvermeidbare Zustände wie Müdigkeit und das damit verbundene Gähnen. (2) Bei anderen nonverbalen Signalen handelt es sich um soziale Mitteilungen die von Menschen vollkommen ungeplant gesendet werden. Dabei handelt es sich um depressive emotionale Zustände oder mit Angst verbundene Gefühle. (3) Die dritte Unterscheidung in der Form wie nonverbale Signale gesendet werden liegt in der rein geplanten Gefühlsäußerung. Sehr oft sind hierbei jedoch die verbal gesendete Mitteilung und die in Verbindung damit gesendeten Gefühle nicht konform miteinander und geben nicht wirklich den wirklichen Gefühlszustand wieder.

Die verschiedenen Teile unseres Körpers können unterschiedliche Arten von Emotionen mitteilen (vgl. Argyle 1985³:108). In Bezug auf die Wiedergabe von Gefühlen ist das Gesicht der wichtigste Bereich des Körpers. Es ist in der Kommunikation ein Signal wiedergebender Bereich. Die Haut spiegelt akut auftretende physische Gegebenheiten wider. Wenn unser Mund geöffnet wird, kann dies mit aggressiven Gefühlen verbunden sein. Wenn wir lachen, kann dies unterschiedliche Gründe haben.

Tierische Laute, wie das Bellen eines Hundes, werden beim Menschen durch verbale Mitteilungen ersetzt. Die Lautstärke unserer verbalen Äußerung kann auf verschiedene emotionale Zustände schließen lassen. Unsere Gestikulation sowie Handbewegungen und weitere Körperbewegungen bilden die Basis für das Senden nonverbaler Mitteilungen. All die oben genannten Formen Gefühle zu äußern sind von Mensch zu Mensch sehr unterschiedlich. Unser gesamter Körper gibt Aufschluss darüber, ob wir in einem bestimmten Moment entspannt oder angespannt sind (vgl. Argyle 1985³:109f.).

Gefühle werden jedoch auch über das äußere Erscheinungsbild und somit auch über die Kleidung mitgeteilt.

Argyle (1985³:110) betont hierbei: „Der Gefühlsausdruck ergibt sich häufig aus einem Konflikt zwischen dem grundlegenden biologischen Ausdrucksmuster und den kognitiven Versuchen, dieses zu beherrschen.“

Auch unser eigenes Gefühlsempfinden hat eine bedeutende Rolle in der stattfindenden Kommunikation. Je mehr wir unsere Gefühle in der Kommunikation wirken lassen, und je mehr Bedeutung wir ihnen verleihen, umso einfacher können wir anderen Menschen Vertrauen schenken. Zeigen wir Gefühle, fällt es uns leichter, andere zu verstehen und zu akzeptieren. Wir vertrauen einfacher und lassen mehr Hautkontakt zu, wenn wir eher mit unseren Gefühlen als mit unserem Verstand handeln. Oft zeigt sich, dass es uns leichter fällt, mit Menschen zu kommunizieren, die uns sympathisch sind, als mit jenen, die uns unsympathisch scheinen (vgl. Argyle 1985³:109f.).

2.4 Vegetative und demonstrative nonverbale Kommunikation

Es existieren verschiedenste Arten der nonverbalen Kommunikation. Vegetative Arten nonverbaler Kommunikation können nur eingeschränkt initiiert, gesteuert und blockiert werden. Beispiele dafür sind Erröten, Zittern sowie auch Schweißausbrüche. Neben den vegetativen Arten gibt es auch bewusste, demonstrative Ausdrucksformen.

Vegetative Formen werden durch unser autonomes Nervensystem gesteuert, die demonstrativen hingegen durch das motorische Nervensystem. Dabei handelt es sich um nonverbale Ausdrücke, die vollkommen bewusst eingesetzt und zusammengefügt werden. Sie werden jedoch, je öfter sie eingesetzt werden, so sehr automatisiert, dass es immer schwieriger wird, sie wirklich direkt zu steuern. Zu diesen bewussten Ausdrucksformen gehören Mimik und Gestik, die sich auf den verschiedenen Gesichtspartien sowie auf unseren Händen, in unserer Stimme, im Ton oder in unserer Art zu sprechen zeigen. All diese Faktoren unterstreichen die verbale Aussage und können KommunikationspartnerInnen beeinflussen.

Durch nonverbale Kommunikationselemente drücken KommunikationspartnerInnen aus, ob einem Gespräch zugestimmt wird. Dadurch ist die Basis für weitere verbale und nonverbale Kommunikation gelegt (vgl. Vollmer/Hoberg 1994:162ff.).

2.5 Nonverbale Kommunikationselemente

Broszinsky-Schwabe (2011:117) gliedert die Bestandteile nonverbaler Kommunikation wie folgt:

Zur Körpersprache des Menschen gehören Körperhaltung, Gestik (Gesten des Körpers), Gesichtsausdruck (Mimik), Blickkontakt, Berührungen, Informationen durch Gerüche und die Nutzung des Raumes (Abstand und Nähe). Im weiteren Sinne sind Zeichen in der nonverbalen Kommunikation auch Kleidung, Frisur, Körperpflege (Piercings, Tattoos), Artefakte wie Uhren und Schmuck und farbliche oder graphische Symbole.

Kommunikation kann durch nonverbale Kommunikationselemente beeinflusst werden. Körperkontakt, ein Lächeln oder die Herstellung von zwischenmenschlichem Kontakt können den verbalen Inhalt eines Gesprächs verändern. Nonverbale Kommunikationselemente wirken auf emotionaler Ebene und kommen dann zum Einsatz, wenn verbale Kommunikation nicht realisierbar oder nicht auf die Situation abgestimmt erscheint.

Oftmals können eine nonverbale Geste oder ein Ausdruck sehr viel mehr vermitteln als verbale Kommunikation. Nonverbale Kommunikationselemente funktionieren „alleine“, da sie von den KommunikationspartnerInnen unbewusst ausgesandt werden. Aus diesem Grund werden sie manchmal als unklar oder doppeldeutig verstanden und können von den KommunikationspartnerInnen nicht genau gedeutet werden. Zwischen verbaler und nonverbaler Kommunikation bestehen zahlreiche Unterschiede (vgl. Broszinsky-Schwabe 2011:118).

Durch Sprache werden Informationen über Menschen und Geschehnisse vermittelt. Durch nonverbale Kommunikation hingegen werden emotionale Mitteilungen gesandt. Wo Sprache als eindeutig verstanden wird, kann nonverbale Kommunikation hingegen unterschiedlich interpretiert sowie auch missverstanden werden.

Verbale Aussagen haben sowohl einen Anfang als auch ein früher oder später folgendes Ende. Nonverbale Elemente werden von den KommunikationspartnerInnen jedoch solange gesendet, wie sich diese gegenseitig wahrnehmen. Sie bestehen auch noch, wenn eine oder mehrere KommunikationspartnerInnen demonstrieren, dass sie an der Kommunikation desinteressiert sind.

Sprachliche Elemente der Kommunikation können stark vorausgeplant und gelenkt werden. Viele nonverbale Signale werden auch ganz durchdacht eingesetzt, wie beispielsweise jemandem zuzuzwinkern. Andere hingegen, wie plötzliche Röte im Gesicht oder Schweißausbrüche, passieren vollkommen unkontrolliert und ungeplant.

Oftmals werden nonverbale Kommunikationselemente als viel wahrheitsträchtiger als verbale Elemente gesehen, da sie meist spontan, unkontrollierbar und ungeplant eingesetzt werden (vgl. Broszinsky-Schwabe 2011:118).

2.5.1 Mimik

Mit Hilfe unseres Gesichts strahlen wir eine Vielzahl nonverbaler Zeichen aus. Durch unterschiedliche Gesichtsausdrücke ist es möglich, viele verschiedene Emotionen zu senden. Unser Gesicht ist jener Körperteil, der als wichtiger Bestandteil in der nonverbalen Kommunikationssituation am intensivsten beobachtet wird.

Der Gesichtsausdruck eines Menschen spiegelt Emotionen sowie auf die Persönlichkeit bezogene Eigenschaften und Signale wieder, die mit der Sprache zusammen wirken.

In unserem Gesicht gibt es sehr viele Merkmale und Partien, die abhängig oder unabhängig voneinander aktiv werden. Wir können beispielsweise unseren Mund unterschiedlich weit öffnen, Zähne und Zunge zeigen sowie verstecken.

Wir können unsere Augenbrauen nach oben ziehen und dadurch ein gewisses Interesse an einer bestimmten Sache ausdrücken. Ein blasser Gesichtsausdruck kann auch ein Signal für Angst oder Stress sein. Unsere Nase können wir ganz unterschiedlich bewegen. Eine Vielzahl von Gesichtsausdrücken beansprucht genau diese Gesichtspartien (vgl. Argyle 1985³: 201ff.).

Im Zuge der Kommunikation, in der zumindest zwei Personen sozial miteinander interagieren, sind in ihren Gesichtern verschiedene Gesichtsausdrücke sichtbar. Sie helfen dabei, Kommunikation in eine Richtung zu steuern und dadurch die verbale Kommunikation zu unterstreichen.

Unser Gesicht ist dank seiner Vielseitigkeit und der dadurch gegebenen Möglichkeiten, Gefühle auszudrücken, in Bezug auf die nonverbale Kommunikation der wichtigste Bereich. Unter dem rein physischen Aspekt besteht unser Gesicht aus Augen, Mund und Nase.

Am frühesten entwickelten sich Bewegungen, die mit sogenannten Intentionen in Einklang standen, wie das weite Öffnen des Mundes, um die Zähne zu zeigen, das weite Öffnen der Augen sowie das Hochziehen der Augenbrauen, um besser und schärfer sehen zu können. Diese physisch äußerst nützlichen Arten sich auszudrücken, haben sich im Laufe der Zeit zu sozialen Zeichen weiterentwickelt. Unser Gesicht wurde somit zu einem oft gebrauchten Mittel, um nicht nur verbal sondern auch nonverbal zu kommunizieren (vgl. Argyle 1985³: 201ff.).

Die persönlichen Eigenschaften des Menschen kommen durch die strukturellen Merkmale des Gesichts zum Ausdruck. Der erste Eindruck, den ein Mensch von der Persönlichkeit eines anderen Menschen hat, richtet sich nach dem Gesicht, da diesem die meiste Beachtung geschenkt wird. Aus diesem Grund erkennen sich Menschen, die sich zu einem bestimmten Zeitpunkt kennengelernt haben, beim zweiten Treffen am Gesicht. Die Mimik eines Menschen spiegelt seine Persönlichkeit wider. Menschen können diese in einem bestimmten Ausmaß kontrollieren. Somit ist das, was andere sehen, oft eine Form der Selbstdarstellung der gesehenen Person.

Signale, die zu Interaktion mit anderen führen sollen und mit der verbalen Kommunikation verbunden sind, werden durch Gesichtsbewegungen, wie dem Hochziehen der Augenbrauen oder dem weiten Öffnen der Augen gesendet. Im Zuge der Sprachentwicklung hat Mimik eine neue Auslegung und Rolle eingenommen. Sie dient nun dazu, das Gesprochene und somit Verbale zu ergänzen und zu unterstützen (vgl. Argyle 1985³: 201ff.).

Argyle (1985³:203) unterstreicht hierbei: „Die Entwicklung der Sprache brachte die Entwicklung eines komplexen Kommunikationssystems mit sich, das sich aus dem vokal- auditiven Kanal und dem mimisch/gestisch/-visuellen Kanal zusammensetzt.“

Mit Hilfe des Gesichts drücken Menschen Gefühle wie Angst, Trauer, Wut, Freude und vieles mehr aus. Eine Vielzahl dieser Gefühle ist interpersonal, da sichtbar ist, auf welchen Menschen sich die Gefühle beziehen (vgl. Argyle 1985³:203f.).

Während der Kommunikation werden aufeinanderfolgend mimische Signale gesendet, die von verbal gesendeten Botschaften abhängen. Somit unterstützt und beeinflusst das non-verbale Kommunikationssystem das verbale (vgl. Argyle 1985³:210).

Weit geöffnete Augen und stark nach oben zeigende Brauen stehen in Verbindung mit einem „reinen“ Blick. Zum Teil geschlossene Augen und nach unten zeigende Brauen weisen darauf hin, dass die Person in diesem Moment kein Interesse daran hat, stark mit der Außenwelt in Kontakt zu stehen. Auch die Tonstärke ist ein wichtiges Mittel nonverbalen Ausdrucks (vgl. Argyle 1985³:109f.).

Hierzu schlussfolgert Broszinsky-Schwabe (2011:125): „Man geht allgemein von acht Grundformen von Emotionen aus, die sich in der Mimik zeigen: Freude, Trauer, Überraschung, Aufmerksamkeit, Furcht, Wut, Ekel und evt. Scham.“

2.5.2 Gestik

Je offener wir unsere Arme in der Kommunikation bewegen, desto mehr demonstrieren wir dabei unser Können und unseren Willen, in der Situation zu handeln. Wir zeigen damit gleichzeitig auch, dass wir unseren KommunikationspartnerInnen offen gegenüber stehen. Wenn wir mit offener Körperhaltung auf Menschen zugehen, zeigt dies, dass wir bereit sind, Kommunikationsbotschaften zu erhalten.

Wenn wir als verbal und nonverbal kommunizierende Personen zeigen möchten, dass wir unseren KommunikationspartnerInnen offen gegenüber stehen, muss dies nicht zwingend bedeuten, dass wir sie mit weit geöffneten Armen begrüßen.

Liegen Arme in ihrer natürlichen Position am Körper an und hängen herab, ist der Daumen nach vorne zeigend. Bewegen wir unseren Daumen jedoch nach innen, also in Richtung unseres Körpers, bewegen wir automatisch auch unsere Hand, und die Handfläche zeigt nach hinten. Dadurch errichten wir eine Art Sperre und schützen die Innenfläche unserer Hand vor der äußeren Welt. Gleichzeitig bewegt sich dabei auch unser Schultergelenk, welches sich dreht. Dadurch wird eine Art Barriere hergestellt. Durch diesen Prozess wird eine Brustkorbbewegung unmöglich gemacht. Aufgrund dieser Blockade werden der Kommunikationsprozess und der Informationsstrom eingeschränkt (vgl. Molcho 2006:17).

2.5.3 Prosodische Elemente

Beim Sprechen wird eine Form der nonverbalen Kommunikation verwendet, die sehr schnell abläuft und stark mit dem verbal Gesagten verbunden ist. Die während des Redens gesendeten nonverbalen Mitteilungen haben Einfluss auf die Bedeutung des Gesagten und führen dazu, dass ZuhörerInnen diese wahrnehmen und gleichzeitig kommentieren.

Argyle (1985³:147f.) unterstreicht hierbei, dass die folgenden nonverbalen Signale in Verbindung mit verbalen Äußerungen stehen:

Vokal-auditiv [;] Prosodische Signale: zeitliche Abstimmung, Tonhöhe und Betonung der Äußerungen. „Rahmen“-Signale: Ausdruckskommentar zu einer einzelnen Äußerung durch den Sprechenden. Kinetisch [;] Handbewegungen (und in geringerem Maße auch andere Körperbewegungen) von Seiten des Sprechenden und des Zuhörenden, die sich auf die zeitliche Abstimmung oder die Inhalte der Äußerung beziehen [;] Kopfnicken [;] Blickwechsel [;] Mimik

All die oben genannten nonverbalen Botschaften stehen in starker Verbindung zu dem Gesprochenen. Sie sind unterschiedlich mit den verbalen Aussagen verbunden und für die verbale Kommunikation äußerst wichtig (vgl. Argyle 1985³:148).

Unterschiedliche Aussagen stehen meist mit einer ihnen angepassten Stimmlage in Verbindung. Verändern sich die nonverbalen Botschaften während einer Rede, haben sie oft Einfluss auf deren Verlauf.

2.5.3.1 Prosodische Merkmale

Es gibt drei Formen von vokalen nonverbalen Botschaftsäußerungen, die sogenannten „prosodischen Merkmale“, die in enger Verbindung zu verbal geäußerten Mitteilungen stehen. Dabei handelt es sich um die zeitliche Anpassung der verbalen Äußerungen sowie der Stimmhöhe und Lautstärke.

LinguistInnen unterstreichen, dass diese prosodischen Merkmale Teil der Sprache sind und erarbeiten laufend Methoden zur Transkription sowie Vorgehensweisen, die es ermöglichen sollen diese einzusetzen. Schnelligkeit im Redefluss steht oftmals in Verbindung mit der Tonhöhe. Die prosodischen Merkmale stehen im Einklang mit verschiedenen nonverbalen Mitteilungen. Bei diesen mit prosodischen Merkmalen in Verbindung stehenden Signalen stehen der Blick sowie Pausen im Redefluss im Vordergrund. LinguistInnen sind sich jedoch darüber uneinig, ob prosodische Signale vollkommen getrennt von der Sprache stehen oder diese verändern. Diese Fragestellung kann durch das Definieren der einzelnen Funktionen geklärt werden (vgl. Argyle 1985³:151).

2.5.3.2 Funktionen prosodischer Merkmale

Die erste dieser Funktionen ist die Abstimmung zwischen prosodischen Merkmalen und verbalen Strukturen. Es bestehen Regelbestimmungen in Bezug auf die zeitliche Abstimmung, die Interpunktion und die Vorgaben für Tonhöhe sowie die Art der Betonung von Fragen und anderen Äußerungen (vgl. Argyle 1985³:151).

Bei der zweiten Funktion handelt es sich um die vollständige Erklärung dessen, welche Bedeutung hinter einem Satz steht. Falls durch die prosodischen Merkmale nicht die Bedeutung wiedergegeben wird, können viele Sätze zweideutig sein. Das Anzeigen der Bedeutung kann durch Betonungssignale, wie Tonhöhe oder Lautstärke, oder durch Verbindung schaffende Signale, wie Lautstärke oder zeitliche Abstimmung passieren.

Bei der dritten Funktion handelt es sich um die genauere Bestimmung oder Einrahmung der Bedeutung von Sätzen. Mit Hilfe prosodischer Elemente können SprecherInnen Gedanken nach außen kommunizieren.

Eine Mitteilung setzt sich aus einem verbalen Teil sowie nonverbalen Mitteilungen über die Mitteilung zusammen.

Bei der vierten Funktion handelt es sich aus diesem Grund um die individuelle Anpassung, da sich jede kommunizierende Person unterschiedlich ausdrückt und die prosodischen Signale in verschiedener Form und Stärke gebraucht. Des Weiteren ist auch die Tatsache, welche prosodischen Signale gebraucht werden, sehr unterschiedlich und oftmals von der Person an sich, ihrem Beruf, ihrem sozialen Hintergrund sowie der Situation, in die die Kommunikation eingebettet ist, abhängig. Prosodische Elemente sind ein weitgehender Teil dessen, was wir verbal äußern. Sie gelten als Ergänzung zur verbalen Äußerung (vgl. Argyle 1985³:152f.).

2.5.4 Blickverhalten

Menschen sehen sich an und haben dabei das Ziel, sich über diejenigen, die sie ansehen, gewisse Informationen zu verschaffen. Der Blick auf andere soll also weniger der Informationsweiterleitung, sondern eher der Informationsbeschaffung dienen. Diese beruht darauf, die nonverbalen Signale anderer zu erkennen.

Blicke, die auf eine Person gerichtet sind, können von dieser unterschiedlich wahrgenommen werden. Dadurch sendet die beobachtende Person ein von der betrachteten Person als negativ oder positiv wahrgenommenes Signal. Dies ist der Beginn des nonverbalen Spiels. KommunikationspartnerInnen kommunizieren und deuten gegenseitige Blicke ganz unterschiedlich.

Der Blick selber ist ein bekanntes nonverbales Signal, über dessen Aussagekraft sich die kommunizierenden Personen oft nicht zur Gänze im Klaren sind (vgl. Argyle 2005⁹: 217).

Blicke sind ein sehr wichtiger Bestandteil des Beziehungsaufbaus zwischen zwei Personen. Sie fungieren als Leitfaden und werden wahrgenommen, verstanden und beantwortet. Die Blicke anderer werden entschlüsselt und die eigenen verschlüsselt weitergeleitet. Dieses Prinzip basiert auf der Wahrnehmung von Blicken (vgl. Argyle 2005⁹:220).

Blickkontakt schafft die Basis für Kommunikation durch Gesichtsmimik. Bei zwischenmenschlichen Begegnungen gilt er als Grundlage und Informationsgeber. Es ist für die Kommunikation grundlegend, dass sich KommunikationspartnerInnen während der Kommunikation ansehen. Es gibt jedoch interkulturell, also in der Kommunikation zwischen KommunikationspartnerInnen verschiedener Kulturen, sowohl Richtlinien dafür wie KommunikationspartnerInnen einander ansehen dürfen, als auch dafür, – welches Blickverhalten nicht erlaubt ist. Diese Richtlinien regeln somit das kulturabhängige Blickverhalten (vgl. Broszinsky-Schwabe 2011:141).

2.5.4.1 Drei Grundfunktionen des Blickverhaltens

Das Blickverhalten wird in drei Grundfunktionen eingeteilt:

- Die Funktion, die es den KommunikationspartnerInnen erlaubt, das Blickverhalten der anderen KommunikationspartnerInnen zu kontrollieren (Kontrollfunktion).
- Die steuernde Funktion eines Blickes, die das Blickverhalten anderer KommunikationspartnerInnen beeinflussen kann.
- Die Emotionen ausdrückende Funktion des Blickes, welche Aufschluss über geplante Handlungen gibt (vgl. Broszinsky-Schwabe 2011:126).

Broszinsky - Schwabe (2011:141) äußert hierzu: „Begegnung und Kommunikation finden immer in einem vorgefundenen Raum statt, der selbst Teil der Kommunikation wird.“

2.5.4.2 Abhängigkeit des Blickverhaltens

Das Blickverhalten eines Menschen ist immer situationsabhängig. Es hängt unter anderem davon ab, ob KommunikationspartnerInnen in einer Beziehung zueinander stehen, wie diese Beziehung aussieht sowie ob sie sich kennen oder gerade kennenlernen. Es basiert auch darauf, ob sie sich sympathisch sind oder die Emotionen, die sie einander entgegenbringen, eher negativ behaftet sind.

Die Blicke eines Menschen sind jedoch andererseits sehr von seinem Charakter und seiner Denkweise abgänglich, werden als ein Merkmal des jeweiligen menschlichen Charakters gesehen und hängen nicht von der Kommunikationssituation und den daran beteiligten KommunikationspartnerInnen ab. Manche Facetten der eigenen Person beruhen auf dem Blick. Sie basieren nicht darauf, wie wir uns selbst darstellen, sondern darauf, ob unsere Persönlichkeit von Extrovertiertheit oder Introvertiertheit geprägt ist. Unser Blickverhalten wird außerdem auch durch unseren Gemütszustand gesteuert (vgl. Argyle 2005⁹:226).

2.5.5 Körperhaltung

Über das Bild unseres Körpers werden den KommunikationspartnerInnen nonverbale Signale vermittelt. Dieses Bild setzt sich aus Faktoren wie unserem Kleidungsstil oder Schmuck, den wir tragen, zusammen. Diese beiden Faktoren lassen KommunikationspartnerInnen auf Aspekte wie Herkunft oder sozialen Stand schließen.

Neben dem Körperbild werden auch durch die Haltung unseres Körpers nonverbale Informationen vermittelt. Die Bewegungsabläufe eines Menschen geben Mitteilung über den sozialen Status, den emotionalen Zustand und weitere charakteristische Eigenschaften (vgl. Broszinsky-Schwabe 2011:121f.).

Broszinsky-Schwabe (2011:122f.) unterstreicht: „Aufrechter Gang, gemessene Bewegungen mit selbstsicherer Bestimmtheit lassen auf einen gesicherten sozialen Status und innere Ruhe schließen, gebeugte Körperhaltung und gesenkter Blick auf Unterordnung, ein fahriges Wesen und nervöses Hin- und Herlaufen deuten auf innere Probleme hin.“

2.5.5.1 Offene Körperhaltung

Als nonverbales Körperverhalten werden grundlegende Reaktionen des Körpers bezeichnet. Als Beispiel dafür stehen hier die offene und geschlossene Form von Bewegung. Offene Bewegungen passieren meist dann, wenn eine Person positiv stimmende Reize wahrnimmt.

Die Person öffnet sich den Mitmenschen. Dies passiert, wenn die kommunizierende Person anhand der Körpersprache nicht davon ausgehen muss, dass diese von den Mitmenschen negativ wahrgenommen wird. In diesem Fall möchte die kommunizierende Person nichts verbergen und steht den KommunikationspartnerInnen offen gegenüber. In dieser Haltung sind die Arme ganz auseinander gestreckt und die Haut entspannt.

Die kommunizierende Person hat nicht das Gefühl, den Oberkörper schützen zu wollen, indem mit ihm eine Art Barriere gebildet wird. Es entstehen fließende Bewegungen. Eine geschlossene Körperhaltung wird hingegen durch schützend vor dem Körper platzierte Arme signalisiert (vgl. Molcho 2001⁹:16).

Eine offene Körperhaltung wird auch durch nach oben zeigende Handflächen signalisiert. Wenn Handflächen nach oben zeigen, sind Arme nur selten ausgestreckt oder nach oben gehoben. Wird die Bewegung jedoch durch Drehen der Handfläche nach außen fortgesetzt, bewegen sich die Arme ganz automatisch vom Körper weg nach oben.

Die kommunizierende Person präsentiert sich der Außenwelt ohne jeglichen Schutz. Der Brustkorb ist weit geöffnet und nicht nach vorne geschoben. Die Person zeigt sich den KommunikationspartnerInnen offen. Die Lungen atmen frei, und die kommunizierende Person entfaltet sich voll. Die Einnahme der vollen Breite signalisiert Angstfreiheit. Die kommunizierende Person strahlt auf die KommunikationspartnerInnen Wohlbefinden aus. Bei geschlossenen Bewegungen zieht sich die Haut der kommunizierenden Person zusammen. Bei gestraffter Haut spannt sich auch die Muskulatur an. Dadurch wird die Bewegungsfreiheit gemindert. Die Körpermitte wird durch die Arme geschützt und die Brust zurückgezogen. Neben diesen Bewegungen beinhaltet die geschlossene Körperhaltung auch einen nach innen gezogenen Kopf und an den Körper herangezogene Knie (vgl. Molcho 2001⁹:16).

2.5.5.2 Geschlossene Körperhaltung

Zustände wie Müdigkeit, Depression oder Angst können dazu führen, dass eine geschlossene Körperhaltung eingenommen wird. Die Person verkriecht sich in sich selbst und nimmt eine Embryo-Körperhaltung ein. Die geschlossene Haltung beinhaltet zum Körper hin zeigende Handflächen sowie angewinkelte Arme. Dadurch sollen andere Körperteile geschützt und nicht belastet werden. Mit dieser abwehrenden Haltung wird der Körper in gewisser Weise nach unten zur Erde gezogen (vgl. Molcho 2001⁹:16).

2.5.5.3 Formen geschlossener und offener Bewegungen

Es existieren fünf grundlegende Formen geschlossener und offener Bewegungen. Molcho (2001⁹:16) unterstreicht: „Ich gehe von fünf Grundeinstellungen aus: Attacke, Flucht, Verstecken, Hilfe suchen und Unterwerfung.“

Bei der attackierenden Körperstellung werden alle Bewegungen vor dem Körper ausgeführt. Die Blicke sind direkt auf die KommunikationspartnerInnen gerichtet, und die Brust spannt sich nach vorne. Mit allen Bewegungen wird das Ziel fokussiert. Ist der Brustkorb nach innen eingezogen, kann nicht davon gesprochen werden, dass die kommunizierende Person ein Ziel verfolgt. Alle Bewegungen sind klar und von intensivem Bodenkontakt geprägt.

Durch Bodenkontakt wird Kraft geholt und kumuliert. Dieser Bodenkontakt gilt als Basis der Kommunikation. Die Fluchtbewegungen verlaufen hingegen vollkommen anders. Das Weglaufen gehört zu den Urreaktionen des Menschen. Dieses geschieht durch angespannte Muskulatur, welche im einheitlichen Prozess zwischen Muskeln lockern und anspannen variiert.

Durch sich unangenehm anfühlende Einflüsse, die irritierend wirken, werden Fluchtreaktionen hervorgerufen. Auslöser dafür können bereits laute Geräusche sein. Diese können zu einer kurzzeitigen vollkommenen „Sperre“ im Körper führen, welche auf eine indirekte Flucht vorbereitet. Hierzu kommt womöglich noch wenig Bodenkontakt, der die schnelle Flucht fördert. Hierbei möchte die Person vor der Situation wegrenzen und sich ihr nicht stellen. Oft wird diese Flucht vor der Situation durch andere Körperbewegungen angezeigt (vgl. Molcho 2001⁹:14ff.).

Neben der Reaktion, vor der Situation flüchten zu wollen, steht auch der Wille gewisse Situationen zu verbergen. Als dritte Grundreaktion sieht Molcho (2001⁹:16) den Willen, sich vor der Situation und den Mitmenschen zu verstecken. Kann nicht attackiert oder weggejagt werden, gilt das Verstecken als Hilfe. Hierbei handelt es sich um geschlossene Bewegungen. Der Körper ist in sich geschlossen.

Die vierte Grundreaktion, jene des Hilfesuchens, welche auf den frühzeitigen Erfahrungen des Menschen basiert, hat die Zusammenarbeit und Unterstützung anderer Menschen als Basis für das Entstehen eigener Kraftreserven. Das Suchen nach Unterstützung und Hilfe ist eine Grundreaktion jedes Menschen.

Unabhängig davon, ob eine Person oder ein Gegenstand als Hilfestellung zur Verfügung stehen soll, geht das Blickverhalten immer seitlich, um feststellen zu können, ob jemand oder etwas helfen kann. Die Handflächen drehen sich nach außen. Dies steht auch dafür, erkennen zu können, wer womöglich mit Hilfe zur Seite stehen kann.

Doch die Frage, die sich hierbei stellt ist jene, wie Hilfesignale erkannt werden können, wenn der Körper, man selbst, nicht „geöffnet“ ist. Oftmals sind die Körperreaktionen jedoch von Angst geprägt und gegenteilig. Allein durch die Augen wird nach Hilfe gesucht. Finden all diese Möglichkeiten keine Anwendung, hat die Person nur die Wahl, sich der Situation zu stellen. Hierbei ist der Körper gebeugt. Der Brustkorb ist in sich zusammengezogen und die Arme hängen entlang des Körpers nach unten. Der Blick ist nur leicht nach oben gehoben. Die Körpermuskulatur ist angespannt.

Werden Spielregeln von Personengruppen eingehalten, gilt dies als sich positiv der Situation stellen. Bei Spielregeln handelt es sich um gesellschaftlich vorgegebene oder sich selbst auferlegte Vorgaben. Personen untergeben sich freiwillig bestehenden Regeln und Vorgaben. Innerhalb der Gesellschaft, die Regeln vorgibt, kann sich jedes Individuum selbst entfalten (vgl. Molcho 2001⁹:14ff.).

Mit dem Einsatz nonverbaler Kommunikationselemente möchten Menschen als Persönlichkeiten wirken. Wirken steht zugleich für Veränderung. Veränderungen passieren durch Bewegung. Molcho (2001⁹:16) unterstreicht hierzu: „Wir spüren Wirkung, weil sich etwas verändert und wir verändern etwas, weil wir wirken. Ich gehe sogar noch einen Schritt weiter und sage: Indem ich wirke, beweise ich mir, daß (sic!) ich lebe. Wenn ich etwas sage und niemand reagiert darauf, ist es so, als wäre ich nicht existent.“

2.6 Die Bedeutung der nonverbalen Kommunikation von ZuhörerInnen für RednerInnen

Die nonverbale Kommunikation von ZuhörerInnen hat für RednerInnen auf unterschiedlichen Ebenen Bedeutung. ZuhörerInnen kommunizieren mit RednerInnen dadurch, dass das von RednerInnen Gesagte von ZuhörerInnen durch die ausgestrahlte Mimik kommentiert wird. ZuhörerInnen machen während einer gehörten Rede oftmals Mundbewegungen, durch die den RednerInnen weitergeholfen werden soll.

Durch diese Bewegungen versuchen ZuhörerInnen ausbleibende Wörter zu sagen, oder nicht vollständig gesagte Sätze zu vollenden. Durch Mimik kommunizieren ZuhörerInnen hingegen, welche Meinung mit der Rede verbunden wird oder welche Reaktionen das Gesagte hervorruft. Bei den Reaktionen kann es sich unter anderem um Freude, Traurigkeit oder Verwirrung handeln (vgl. Argyle 1985³:157f.).

2.7 Kinetik

Während des Sprechens bewegen wir gewisse Körperteile, wie Arme, Beine, den Kopf oder unsere Augen. Bei der Analyse genau dieser Bewegungen handelt es sich um Kinetik. Wir bewegen außerdem auch manchmal den gesamten Körper. Gewisse Bewegungen im Gesicht können beim Sprechen nicht vermieden werden. Die unterschiedlichen Sprachen, die auf verschiedenen Lauten basieren, stehen in Verbindung mit angepassten Gesichtsbewegungen.

Die nonverbale Mitteilung einer verbalen Äußerung passiert oftmals dadurch, dass die RednerInnen bei einer beabsichtigten Pause den Blick nach oben richten, bei nicht absichtlich angesetzten Pausen jedoch den Blick vom Publikum weg richten. Das Ende einer Aussage wird oft durch einen länger andauernden Blick unterstrichen. Fragestellungen stehen oftmals in Verbindung mit einer immer höher werdenden Tonhöhe, aber auch mit einem Heben des Kopfes oder der Augenbrauen (Argyle 1985³:152f.).

Entscheiden die RednerInnen, einen Teil der Rede betonen zu wollen, ist dies durch bestimmte Bewegungen der Hände oder des Kopfes möglich. Auch Veränderungen der Tonhöhe oder Lautstärke des Sprechens weisen auf eine Betonung hin. Durch die Stimmhöhe können RednerInnen außerdem betonen, ob ihre verbale Mitteilung von Spaß, Nüchternheit, Sarkasmus oder Spekulation geprägt ist.

Bewegungen, die RednerInnen während des Sprechens mit dem gesamten Körper, aber jedoch vor allem mit den Händen machen, unterscheiden sich oft weitestgehend von der damit einhergehenden Stimme. Körperbewegungen machen es RednerInnen möglich, Aussagen zu veranschaulichen. Dadurch können verbal beschriebene Gegenstände oder Geschehnisse bildlich dargestellt werden. Es gibt außerdem bestimmte kulturspezifische Gesten, die im Rahmen einer Kultur eine spezielle Bedeutung oder bestimmte Gedanken unterstreichen.

Sowohl verbale als auch nonverbale Muster in der Kommunikation sind sehr stark von den äußeren Gegebenheiten, dem sogenannten äußeren Rahmen, und dem, was darin passiert, abhängig. Unterschiedliche Situationen sind in verschiedene Rahmen eingebettet. Als Kinetik wird somit die körpersprachliche Ausdrucksform verstanden, die sich aus Körperhaltung sowie Mimik und Gestik zusammensetzt (vgl. Argyle 1985³:154ff.).

Nachdem in diesem Kapitel über nonverbale Kommunikation und damit verbundene Kommunikationsmittel sowie Kommunikationsweisen gesprochen wurde, werden im nächsten Kapitel die Bereiche Politik und Medien näher analysiert. Es wird unter anderem über politische nonverbale Kommunikation und den Auftritt von PolitikerInnen gesprochen.

3 Politik und Medien

In diesem Kapitel werden die politische Kommunikation an sich sowie die nonverbale politische Kommunikation näher erläutert. Die weiteren Unterkapitel sind unter anderem den Themen „Frauen in der Politik“ und „politische Unterhaltung“ gewidmet. Im letzten Unterkapitel beschäftige ich mich mit Hierarchie und Imagebildung in der Politik.

3.1 Mediendolmetschen

In den Medien wird Sprache auf verschiedene Arten transferiert. Beispiele dafür sind Untertitelung, Synchronisation sowie das Dolmetschen an sich. Beim Mediendolmetschen wird von einer bestimmten Form des Dolmetschens gesprochen, die sowohl auf Simultan- als auch Konsekutiv- oder Flüsterdolmetschen basiert. Bei live übertragenen Programmen kommt vor allem das Simultandolmetschen zum Einsatz.

Die Problematiken und Schwierigkeiten, die sich beim Mediendolmetschen ergeben, sind ähnlich wie jene, die beim Konsekutivdolmetschen entstehen können. Manchmal können auch keine Unterschiede ausgemacht werden. Hierbei handelt es sich um Schwierigkeiten, die oft auf das umfangreiche Fachvokabular der verschiedenen Themenbereiche zurückzuführen sind. DolmetscherInnen befinden sich oftmals in Fernsehstudios und nicht vor Ort.

Es ist ihnen aus diesem Grund nicht möglich, Kontakt mit den RednerInnen des Ausgangstextes oder den ZuhörerInnen herzustellen. Aus diesem Grund entsteht kein direkter Kontakt und infolgedessen auch keine gemeinschaftlich verbundene Kommunikation.

MediendolmetscherInnen dolmetschen für RezipientInnen die ihnen nicht bekannt sind und erhalten von diesen zu der Dolmetschung auch keine Kommentare positiver oder negativer Art (vgl. Maurer 2016:1).

DolmetscherInnen arbeiten meist in Studios und nicht in Dolmetschkabinen. Aus diesem Grund haben sie oftmals Schwierigkeiten mit den störenden Geräuschen, denen sie ausgesetzt sind, zurechtzukommen. Oftmals ist auch das zur Verfügung stehende Equipment ungeeignet und dessen Qualität unangemessen. Probleme können unter anderem von ungeeigneten Kopfhörern oder nicht gewährleisteter Verstellbarkeit der Lautstärke stammen. Auch die Qualität des Tons kann gestört oder gar schlecht sein. Dies ist unter anderem bei Satellitenübertragungen der Fall.

Da DolmetscherInnen meist dasselbe Bild wie ZuseherInnen erhalten, fehlt eine unmittelbare Sicht auf die RednerInnen. Da sie für Mediendolmetschungen oftmals erst kurze Zeit vor der Veranstaltung engagiert werden, haben sie in vielen Fällen keine Möglichkeit, das Manuskript der Rede zu lesen.

Bei Kurzreden oder kurzen Interviews können sich DolmetscherInnen nicht an die Rede gewöhnen oder einen kurzen Ausschnitt hören. Sie haben oft auch nicht die Möglichkeit, sich mit der Sprechgeschwindigkeit der RednerInnen vertraut zu machen.

Nicht standardisierte Arbeitszeiten gestalten die Arbeit von MediendolmetscherInnen oftmals schwierig. Wenn Sendungen in anderen Zeitzonen ausgestrahlt werden, kann es passieren, dass diese nachts gezeigt werden. Stress wird durch die Tatsache erzeugt, dass Millionen von Menschen die Dolmetschung hören und auch KollegInnen den gedolmetschten Text mitverfolgen (vgl. Maurer 2016:1f.).

3.2 Politische Kommunikation

Es stellt sich die Frage, ob Ergebnisse aus der Alltagskommunikation direkt auf politische Kommunikation angewandt werden können. Im politischen Sinne ist Kommunikation, im Gegensatz zur Alltagskommunikation, zu einem großen Teil medienabhängig und medienvermittelt. Viele Elemente alltäglicher nonverbaler Kommunikation können aus diesem Grund in der politischen nonverbalen Kommunikation keine Anwendung finden. Politische nonverbale Kommunikation hat außerdem einen anderen Gegenstand als Alltagskommunikation. Jener wird auf andere Art und Weise beurteilt.

Lange Zeit wurde die Bedeutung nonverbaler Kommunikation in der Politik von WissenschaftlerInnen ignoriert. Grund hierfür war, dass viele Theorien zur Meinungsbildung in der Politik, die dem Erklären politischen Verhaltens dienen sollten, auf dem Rationalismus der Wähler beruht haben. Die Basis hierfür lag darin, dass Meinungsbildung und Entscheidungsfindung ausschließlich auf politischer Argumentation basierten.

Überlegungen dahingehend, dass politische Entscheidungsfindung von Seiten der WählerInnen auch auf weniger wichtig anmutenden Aspekten, wie dem Auftreten oder dem Aussehen von PolitikerInnen, basieren könnte, wurde damals keine Bedeutung geschenkt.

Daraus ergibt sich somit, dass die Wichtigkeit nonverbaler Kommunikation in der Politik erst in den vergangenen Jahren an Bedeutung und Einfluss zugenommen hat. Grund dafür ist, dass die visuell ansprechende Auftrittsweise von PolitikerInnen erst in den letzten Jahren gewachsen ist, und PolitikerInnen somit mehr Wert auf ihr Auftreten legen und darauf achten, sich richtig „in Szene“ zu setzen. Medien präsentieren den ZuseherInnen politischer Auftritte, immer öfter auch die nonverbale Kommunikation der PolitikerInnen, welche zur Meinungsbildung beiträgt (vgl. Maurer 2016:1f.).

3.2.1 Machtdemonstration

Es gibt eine Vielzahl von Arten, wie durch Körpersprache Macht ausgedrückt werden kann.

Henley (1988:126) geht hierzu von Folgendem aus: „Die Fassung zu bewahren, wenig Emotionen zu zeigen und von allen Wirbeln unberührt zu bleiben“ sowie „den anderen zu ignorieren, sein Anliegen zu überhören [...], ihm zu zeigen, dass man selbst für ihn viel wichtiger ist als umgekehrt.“

Die Art und Weise, wie eine Person eine andere ansieht, kann außerdem auch zum Zweck der Machtdemonstration eingesetzt werden. Starke Augenbrauenbewegungen können zur Einschüchterung der GesprächspartnerInnen eingesetzt werden. Oftmals ist die Tatsache, wie lange eine Person eine andere ansieht, entscheidend dafür, wie das Blickverhalten gewertet und aufgenommen wird. Personen, die für längere Zeit einen starr auf eine andere Person gerichteten Blick halten können, dominieren durch das Blickverhalten das verlaufende Gespräch.

Ein starkes Machtgefühl demonstrieren beispielsweise eine aufrechte Haltung und ein nach oben zeigendes Kinn. Personen, denen viel daran gelegen ist, während der Kommunikation Macht zu demonstrieren, versuchen im Laufe des Gesprächs mit ihrer Haltung im Raum so viel Platz wie nur möglich einzunehmen (vgl. Mummendey 1995:201).

3.2.2 Politischer Auftritt

Der Kleidungsstil kann Machtdominanz widerspiegeln. Je nach Kommunikationssituation und Kommunikationsgrund kann eine Person, die einen teuren, dunklen, hochverschlossenen Anzug mit Krawatte trägt, in der Kommunikationssituation mit einer Person, die eher legere Kleidung trägt, dadurch dominieren, dass die erste Person durch den Kleidungsstil automatisch als die Person verstanden wird, die die Kommunikation dominiert, auch wenn dies vom verbalen Kommunikationsstandpunkt womöglich nicht der Fall ist.

Die Aussage „Kleider machen Leute“ basiert genau auf diesem Aspekt. Die äußerlichen Veränderungen von PolitikerInnen, wie beispielsweise jene von Angela Merkel, der deutschen Bundeskanzlerin im Jahr 2017, untermauern dieses Sprichwort. Ihr Haar, das früher zeitweise ungepflegt wirken konnte, wird heute von Promifriseuren perfekt frisiert. War der Kleidungsstil der Bundeskanzlerin früher unscheinbar und wenig spektakulär, ist er heute vor allem von Markenanzügen gekennzeichnet, die Macht demonstrieren.

3.2.3 Impression Management

Der Begriff „Impression Management“ steht für die Tatsache, dass Menschen, die anderen Menschen gegenüberstehen, versuchen, den Eindruck, den sie auf die anderen Menschen machen, zu steuern. Sie möchten ihn in eine bestimmte, für sie passende Richtung lenken. Mit ihren Verhaltensweisen versuchen Menschen, anderen ein bestimmtes Bild von sich zu vermitteln und sich in einer bestimmten Form zu präsentieren.

„Self Presentation“ hingegen steht für die Selbstdarstellung der Person. Theorien des „Impression Management“ entstehen sowohl bewusst als auch unbewusst. Sie beziehen sich sowohl auf ein tatsächlich anwesendes Publikum oder einzelnes Gegenüber, als auch auf nicht real vorhandenes Publikum.

Meist dient „Impression Management“ der positiven Selbstdarstellung. Es wird jedoch auch dazu verwendet, sich selbst negativ darzustellen, wenn dies dazu dient, die geplanten und gewünschten Resultate zu erreichen (vgl. Mummendey/Bolten 1983:5).

3.2.4 Politikerverhalten und Wirkung nach Außen

Neben dem Bedürfnis, Macht zu signalisieren, gibt es außerdem auch noch das Streben nach Akzeptanz und Anerkennung, die Notwendigkeit, glaubwürdig wirken zu müssen oder das bewusste Erwecken von Mitleid, um einen Vorteil aus einer Situation ziehen zu können. Des Weiteren kann die Kleidung auch vom Streben nach Prestige oder vom Wunsch, anderen gegenüber ein positives Bild von sich zeigen zu wollen, geprägt sein.

PolitikerInnen werden jedoch ganz unterschiedlich wahrgenommen. Persönlichkeiten, die auf einen Personenkreis besonders sympathisch wirken, können von einem anderen Personenkreis als vollkommen unsympathisch empfunden werden. Aus diesem Grund sollten PolitikerInnen daran denken, dass zwischen dem tatsächlichen Auftreten und der Tatsache, wie sie sich gerne präsentieren möchten, Einigkeit herrschen sollte, um nicht durch Unstimmigkeit unecht und zu vorgeplant zu wirken.

Das Auftreten von PolitikerInnen sollte von ZuseherInnen als spontan und ungeplant wahrgenommen werden. Erst dann wirkt es nicht gestellt und realistisch. PolitikerInnen sollten es außerdem nicht verabsäumen, auch Fehler, wenn möglich öffentlich, einzugestehen und nicht zu verbergen. Durch dieses Verhalten wirken sie real und nahbar (vgl. Schütz 1992:45).

3.3 Nonverbale Kommunikation in der Politik

Internationale SpitzenpolitikerInnen erlernen vor großen Auftritten und Debatten die „richtige“, einstudierte Körpersprache, welche die Gunst der WählerInnen sichern kann. Auch PolitikerInnen lokaler Parteien erhalten immer öfter die Möglichkeit, an Schulungen zu Kommunikation und im speziellen nonverbaler Kommunikation teilzunehmen.

Medien berichten immer öfter darüber, wie wichtig für PolitikerInnen in Debatten, Diskussionen oder einfach nur bei Auftritten, die von Millionen vor den Fernsehgeräten oder live gesehen werden, nonverbale Kommunikation ist und welchen großen Einfluss sie haben kann.

Weisheiten, welche sich im Volksmund eingeprägt haben, wie jene, dass ein Wort mehr sagt als tausend Worte, oder amerikanische Fernsehserien wie „Lie to me“ demonstrieren beinahe täglich, wie wichtig der Einfluss nonverbaler Kommunikation sein kann, und wie durch diese sogar Lügen entlarvt werden können.

Die Bevölkerung blickt dadurch immer stärker auf die Bedeutung nonverbaler Kommunikation. Diesem Geschehen steht jedoch derzeit noch eine geringe Anzahl an Untersuchungen zu diesem Thema gegenüber. Seit längerer Zeit wird in der Psychologie untersucht, wie die von Menschen eingesetzten nonverbalen Kommunikationselemente mit den menschlichen Emotionen zusammenhängen, und wie sie die menschliche Meinungsbildung beeinflussen (vgl. Maurer 2016:1f.).

Hierbei wird jedoch meist die Kommunikation in im Alltag vorkommenden Situationen untersucht, wie unter anderem in welcher Form Menschen in alltäglichen Situationen ihre Meinung bilden. Erkenntnisse darüber können auch für die Erforschung politischer Kommunikation Rückschlüsse bringen. Wie sich Personen eine Meinung über PolitikerInnen machen, unterscheidet sich nämlich nicht grundlegend davon, wie sich Personen im alltäglichen Leben Meinungen zu anderen Personen bilden.

Nonverbale Kommunikation spielt im politischen Geschehen eine nicht zu unterschätzende Rolle. PolitikerInnen werden darauf trainiert, durch nonverbale Kommunikation selbstbewusst zu kommunizieren. Lange Zeit basierten politische Theorien darauf, dass das Verhalten von WählerInnen und ZuhörerInnen rein von den von PolitikerInnen ausgesprochenen Argumenten abhing. Hierzu hat sich die Denkweise von ZuhörerInnen und ZuseherInnen jedoch drastisch geändert. Heutzutage spielen der Auftritt, der Kleidungsstil sowie Mimik und Gestik von PolitikerInnen eine nicht zu unterschätzende Rolle. Dies rührt daher, dass PolitikerInnen zunehmend auch visuell medial dargestellt werden. In den Medien werden nonverbale Kommunikationselemente von PolitikerInnen weitaus mehr inszeniert als noch vor einigen Jahren, als der Fokus noch stärker auf dem verbalen Inhalt lag (vgl. Maurer 2016:1f.).

Das politische Geschehen spielt sich heutzutage zu einem großen Teil auf der medialen Bühne ab. Aus diesem Grund durchlaufen PolitikerInnen Kommunikationstrainings, bei denen sie zur Wirkungsweise ihrer nonverbalen Kommunikation geschult werden (vgl. Maurer 2016:5).

Als verbale Kommunikationsinhalte werden in der Politik laut Maurer (2016:8) die folgenden Punkte gesehen: „(...) das Thema einer Aussage (z.B. Wirtschaftspolitik, Sozialpolitik usw.), das Objekt, um das es in einer Aussage geht (z.B. der Redner selbst, sein politischer Kontrahent oder Dritte, wie z.B. die Bevölkerung) oder die Tendenz der Bewertung des Objekts (positiv oder negativ).“

Durch Rhetorik, wie humorvolle, metaphorische oder auf einen Appell bezogene Ausdrucksweisen, wird verbalen Botschaften Nachdruck und teilweise auch ein gewisser Unterton verliehen. Maurer (2016:8) beschreibt einen Kommunikationskanal wie folgt: „Zum visuellen Kommunikationskanal gehören auch die physische Attraktivität einer Person sowie ihr gesamter Habitus. Physische Attraktivität betrifft ganz allgemein die Frage, ob eine Person schön bzw. gutaussehend ist.“

Menschliche physische Attraktivität an sich, abgesehen vom Kleidungsstil, dem ausgewählten Schmuck oder der getragenen Frisur, ist ein Indiz der Persönlichkeit, welches von verschiedenen Personen oft sehr ähnlich wahrgenommen wird (vgl. Maurer 2016:8).

Stehen sich zwei Personen in einem Fahrstuhl oder öffentlichen Verkehrsmittel gegenüber, findet gewollt oder ungewollt Kommunikation statt. Durch das Aufeinandertreffen oder Ausweichen von Blicken, die im Gesicht stattfindenden Bewegungen oder verschiedenste Gesten, unterschiedliche andere sich am Körper abspielende Bewegungen oder eine verschlossene oder offene Körperhaltung, entsteht Kommunikation. Bereits das erste Aufeinandertreffen zweier Personen basiert auf dem Aufeinanderprallen von durch beide Körper ausgesendeter Signale.

Das gemeinsame Existieren mehrerer Personen hängt stark mit dem Verständnis für das eigene Individuum und andere Individuen sowie mit dem Raum, in welchem ein Kontakt in vorgegebenen gesellschaftlichen Hierarchien erfolgt, zusammen. Durch genau diese gesellschaftlichen Hierarchien entsteht die Möglichkeit, Sichtweisen über die Welt auszutauschen. Jene gesellschaftlichen Hierarchien basieren auf körpersprachlichen Signalen, welche weit vor den verbalen Äußerungen passieren. Oftmals werden verbale Äußerungen und körpersprachliche Kommunikationselemente nicht gemeinsam analysiert. Kommunikation an sich basiert jedoch auf verbaler und nonverbaler Ebene. Sie entsteht, wenn beide Ebenen zusammenwirken (vgl. Weinlich et al. 2002:13f.).

In der nonverbalen Kommunikation von PolitikerInnen ist es besonders interessant zu analysieren, wie sie von anderen wahrgenommen werden, und welchen Eindruck von sich selbst sie der Außenwelt vermitteln möchten, um ein Selbstbild von sich zu erschaffen, das in Wahrheit womöglich in dieser Form gar nicht oder nicht zur Gänze existiert. Genau dieses Bild von sich selbst kann in Verbindung mit den dazugehörigen körpersprachlichen Elementen auf bestätigende Gesichter oder Unverständnis treffen. Ein erschaffenes Bild von sich selbst kann somit durch geplante körpersprachliche Elemente untermauert werden. Unbewusste und ohne Kontrolle gesendete körpersprachliche Elemente können das unnatürlich erschaffene Selbstbild jedoch unglaublich dastehen lassen.

In nur kürzester Zeit entscheiden ZuhörerInnen, ob sie PolitikerInnen während deren Rede Aufmerksamkeit und Gehör schenken, oder diese für sie keine Bedeutung hat. Durch starkes Auftreten und eine offene selbstbewusste Haltung von PolitikerInnen werden das Stamm- und Mittelhirn der ZuhörerInnen angeregt und Interesse geweckt.

Wenn PolitikerInnen in einer Halle vor Tausenden oder sogar Millionen von Menschen sprechen, erwecken sie durch gezielte Gesten Aufmerksamkeit. Manche PolitikerInnen charakterisiert eine zurückhaltende Körpersprache und langes Nachdenken vor jeder noch so kurzen Rede (vgl. Weinlich et al. 2002:123).

3.3.1 Unterschiede in politischer nonverbaler Kommunikation von Mann und Frau

Männer bringen andere gerne zum Lachen, Frauen hingegen lachen lieber selbst. Im Beruflichen lachen Frauen weniger, da sie Angst haben, dadurch weniger schlagkräftig und leicht beeinflussbar zu wirken.

In angstausslösenden Situationen umarmen sich Frauen selbst. Dadurch versuchen sie Nervosität zu unterdrücken oder zu minimieren. Männer hingegen drücken in derselben Situation ihre Hände vor ihrem Unterleib aneinander. In politischen Situationen würde diese Geste für Unsicherheit stehen (vgl. Wage 2002:33ff.).

Männer sehen in unangenehmen Situationen, in denen sie das Gefühl haben, beobachtet zu werden, eher weg. Frauen jedoch neigen in der gleichen Situation eher dazu, sich der gegenüber befindlichen Person zu stellen und direkt in deren Augen zu sehen. All diese geschlechterspezifischen nonverbalen Eigenheiten wurden von der Wissenschaft festgestellt.

Des Weiteren wurde erkannt, dass Frauen besser lügen. Es fällt ihnen leichter, ihre Körpersprache zu steuern. Dies führt dazu, dass verbale und nonverbale Kommunikation nicht im Gegensatz zueinander stehen. Frauen haben die Fähigkeit, Körpersprache schneller als Männer zu analysieren und deuten zu können. Dies liegt daran, dass Frauen im Stande sind die linke, für Logik verantwortliche Gehirnhälfte, schneller als Männer, mit der rechten, für Kreativität verantwortlichen Gehirnhälfte zu verknüpfen.

Diese Eigenschaften ermöglichen PolitikerInnen die nonverbale Kommunikation von anderen PolitikerInnen zu analysieren und, je nach Situation, womöglich aus einer Rolle der Unterlegenheit zu entfliehen (vgl. Wage 2002:33ff.).

Die nonverbale Kommunikation von Mann und Frau ähneln sich in vielen Aspekten, ist jedoch in anderen sehr unterschiedlich. Keines der Geschlechter ist jedoch durch die „etwas andere“ nonverbale Kommunikation in irgendeiner Form benachteiligt.

3.3.2 Nonverbale Beeinflussung

Menschen denken in vielen Bereichen äußerst rational, geben sich jedoch gegenseitig auch die Möglichkeit einander zu beeinflussen. Dies passiert vor allem in der Politik sehr oft. Vor einer Menschenmasse stehend die laut Parolen ruft, setzen sich PolitikerInnen in diesem Moment oft nicht unbedingt mit der Menschenmasse an sich auseinander, die einschüchternd wirken kann und in vielen Fällen eine ganz andere Meinung als die PolitikerInnen selbst vertritt, sondern beharren auf der von ihnen vertretenen Meinung.

Wenn Bilder, wie beispielsweise ein Bild auf dem eine junge Frau lebensfroh und strahlend eine Tasse Kaffee trinkt, miteinander in Verbindung stehen, dann werden sie oftmals als Art Argumente gesehen. In diesem Fall wird die junge Frau als eine Art Motivation dafür gesehen Kaffee zu trinken. In diesem Moment denken jene Personen, die sie sehen, nicht an eventuell weniger vor Glück strahlende ältere Männer, die auch Kaffee trinken. Sie würden andere womöglich weniger dazu anregen dies zu tun. Ganz gleich, wie ein strahlendes Lächeln größeren Einfluss als ein freundliches Wort hat, so haben auch in der Politik eingesetzte nonverbale Kommunikationsmittel eine viel stärkere Wirkung als verbale Kommunikationsmittel und somit das Gesprochene an sich.

Nonverbale Kommunikationselemente haben unter anderem in der Politik den Vorteil, dass damit einhergehende und geplante Beeinflussung für die ZuhörerInnen und ZuseherInnen nicht als offensichtlich erscheint. Dadurch lassen sich Aussagen tätigen, bei denen es viel schwieriger, komplizierter oder peinlicher wäre, diese verbal zu äußern (vgl. Argyle 1985³:197f.).

3.4 Frauen in der Politik

Für das Innehaben einer Position in der Politik sind zahlreiche Charaktereigenschaften sowie eine besondere Persönlichkeit notwendig. Ausschlaggebend für die korrekte und zielgerichtete Ausübung einer politischen Rolle ist eine klar strukturierte Persönlichkeit, die sich durch bestimmte Merkmale charakterisiert. Gesellschaftliche Strukturen spielen dabei eine nicht zu unterschätzende Rolle. Faktoren wie der Bildungsgrad, Art der Bildung, die spätere Wahl des Berufes, politische Einstellung, Entwicklung und die Wirkung von Rollenbildern haben großen Einfluss darauf, ob und in welcher Art ein Individuum eine politische Laufbahn einschlägt.

Für Frauen waren diese Möglichkeiten lange Zeit nicht gegeben. Gesellschaftliche Strukturen, die sie auf die Übernahme eines politischen Amtes vorbereiten würden, waren für sie über einen langen Zeitraum hinweg nicht adaptiert und somit nicht vorhanden.

Demonstrierten Frauen trotz dieses Zustandes dennoch den Willen, ein politisches Amt bekleiden zu wollen, wurden sie gesellschaftlich verschmäht und nicht ernst genommen. Frauen spielen in der Politik seit jeher eine kleinere Rolle als Männer. Sie stehen somit in der Minderheit. Haben Frauen jedoch erstmals ein politisches Amt inne, spielen ihre Ausgangsposition und Situation in der jeweiligen Partei eine so ausschlaggebende Rolle, dass sie die Basis für ihre politische Karriere legen (vgl. Fülles 1969:17).

Seit einigen Jahren zeigt sich jedoch, dass trotz dessen, dass Frauen politische Ämter ausüben, die Anzahl von in der Politik tätiger Frauen noch nicht der Anzahl an Männern entspricht. Seit dem politischen Einstieg Angela Merkels zeigt sich jedoch, dass Frauen immer stärker danach streben, als gleichberechtigte Politikerinnen akzeptiert zu werden und sich in dieser noch immer stark von Männern dominierten Welt durchzusetzen und zu behaupten. Somit steigt die Anzahl politisch tätiger Frauen von Jahr zu Jahr.

Die voranschreitende Emanzipation, das Streben von Frauen nach Bildung und Karriere sowie der immer stärker werdende Wunsch vieler Frauen, oftmals neben Haushalt und Beruf auch als mitten im Berufsleben stehende Persönlichkeiten wahrgenommen zu werden, sind nur ein Bruchteil an Gründen dafür, weshalb somit auch die Anzahl von Frauen in der Politik immer schneller steigt.

Schon einen Monat nachdem sie gewählt wurde, erfreute sich Angela Merkel nationaler, über die Grenzen hinausgehender Akzeptanz. Diese Tatsache geht laut Psychologen mit ihrem Geschlecht einher und ist maßgeblich davon abhängig. Grund dafür ist laut Psychologen, dass Verhandlungsgespräche zwischen Männern oft viel aggressiver und unharmonischer ablaufen als in Anwesenheit einer Frau, da hierbei vorherrschende Machtstrukturen nicht mehr zum Einsatz kommen und sich die Art der Verhandlung schlagartig ändert (vgl. Fülles 1969:51).

3.5 Politische Unterhaltung

Andreas Dörner (2001²:31) spricht in Bezug auf mit Politik gekoppelter Unterhaltung von „Politainment“. Dieser Begriff steht für die Entstehung einer ganz neuen Form der politischen Präsentationsweise. Andreas Dörner (2001²:31) unterstreicht hierzu: „Politainment bezeichnet eine Form der öffentlichen, massenmedial vermittelten Kommunikation, in der politische Themen, Akteure, Prozesse, Deutungsmuster, Identitäten und Sinnentwürfe im Modus der Unterhaltung zu einer neuen Realität des Politischen montiert werden.“

Durch genau diesen Begriff verdeutlicht Dörner (2001²:31), in welcher Form in der heutigen Gesellschaft den BürgerInnen Politik präsentiert wird. Die Art und Weise, wie BürgerInnen und somit WählerInnen heutzutage Politik sehen und wahrnehmen, ist von den Verläufen und Wirkungsweisen des „Politainments“ abhängig.

Politische Ereignisse, welche in Unterhaltungsform durch die Massenmedien dem Publikum näher gebracht werden, formen das Entstehen politischer Kultur. Politainment basiert auf zwei in der derzeitigen Medienwelt stark miteinander verbundenen Teilen: der unterhaltenden Politik und der politischen Unterhaltung. Mit unterhaltender Politik bezeichnet man PolitikerInnen, die aus der Unterhaltungskultur stammende Stilmittel und Kommunikationsarten verwenden, um das Publikum zu erreichen und somit ihre Ziele durchzusetzen. Die am weitesten verbreitete Form dieses Handelns ist bei Wahlkämpfen sichtbar. Dort werden regelmäßig prominente Persönlichkeiten gebeten, für verschiedene Parteien zu werben und ihnen somit Wählergunst zu sichern.

PolitikerInnen legen in ihrer Kommunikation Wert darauf unterhaltsam aufzutreten, um sicherzustellen, dass der Auftritt vor dem Publikum gelingt und die erhofften Ergebnisse erzielt werden. Unterhaltende Politik soll dabei helfen, langanhaltende Macht zu erwerben. Politische Unterhaltung basiert jedoch auf einer anderen Kommunikationsweise und soll entgegengesetzte Wirkung haben (vgl. Dörner 2001²:30f.).

Dörner (2001²:32) unterstreicht: „Die Unterhaltungsindustrie verwendet gezielt politische Figuren, Themen und Geschehnisse als Material zur Konstruktion ihrer fiktionalen Bildwelt, um so ihre Produkte interessant und attraktiv zu gestalten.“ Das Geschehen ist hierbei nicht vorwiegend politisch orientiert. Der hauptsächliche Fokus liegt hierbei vor allem auf den Marktgegebenheiten und den Erwartungen des Publikums. Die Unterhaltungsindustrie wählt frei zwischen PolitikerInnen und prominenten Persönlichkeiten aus der Öffentlichkeit.

Der größte Fokus liegt darauf, durch Massenmedien ein größtmögliches Publikum zu erreichen. Oftmals entstehen durch diese Vorgehensweise sich gegenseitig positiv aufeinander auswirkende Beziehungen. Der Auftritt einer politischen Persönlichkeit in einer Fernsehshow kann einerseits die Einschaltquote erhöhen und andererseits der politischen Persönlichkeit gleichzeitig als Bühne dienen, politische Pläne zu kommunizieren und Wähler oder Anhänger zu werben. Grund dafür ist, dass ein großer Teil des durch PolitikerInnen somit erreichten Publikums möglicherweise über ganz standardisierte politische Kanäle nicht erreichbar wäre (vgl. Dörner 2001²: 32f.).

Diese unterhaltungsbezogene politische Strategie kann jedoch auch gegensätzliche Ergebnisse erzielen. Im Unterhaltungssektor kann sich hierbei eine ganz eigene Energie entwickeln, die jedoch womöglich nicht mit der von in Shows auftretenden PolitikerInnen verfolgten übereinstimmt. Auch ein nicht richtiges Vorgehen von Entertainmentpersönlichkeiten kann auf politischer Ebene politischen Protest nach sich ziehen und somit dem Sender schlechte Einschaltquoten beschern (vgl. Dörner 2001²: 32f.). Politische Vorgehensweise kann sich somit auf verschiedenen Ebenen abspielen und unterschiedliche Ereignisse und Konsequenzen mit sich ziehen.

3.6 Hierarchie und Imagebildung in der Politik

Im Tierrudel werden die soziale Hierarchie und eine darin bestehende Führungsrolle durch die nonverbale Kommunikation bei einem Zusammentreffen von älteren und stärkeren Männchen gebildet. In der sozialen menschlichen Gesellschaft sieht diese Situation sehr ähnlich aus. Hierbei kommt jedoch nur hinzu, dass nicht nur nonverbale sondern auch verbale Kommunikation verwendet wird. In modernen demokratischen Gesellschaften werden Situationen stark verbal gelenkt, wobei hierbei die nonverbale Kommunikation eine nicht zu unterschätzende Rolle spielt. Im Laufe der letzten Jahre hat diese sogar noch mehr an Bedeutung erlangt, da das Vertrauen vieler junger Personen oder gesellschaftlicher Minderheiten in die Sprachauswahl der politischen Gesellschaft gesunken ist. Sie vertrauen immer weniger auf die verbal einwandfreien Reden vieler PolitikerInnen und analysieren sehr stark die während der Rede verwendeten nonverbalen Kommunikationselemente. PolitikerInnen hingegen achten genau aus diesen Grund immer mehr auf ihre nonverbale Kommunikation und nutzen, um das Gemeinte zu unterstreichen, vielseitige nonverbale Möglichkeiten (vgl. Argyle 1985³:185).

Werbemaßnahmen und das damit einhergehende Beeinflussen führen zu einer Imageveränderung. Bedeutende Wirtschaftsprodukte, populäre Personen und Parteien besitzen ein gewisses Image, das damit zusammenhängt, wie sie sich in der Öffentlichkeit präsentieren. Die bei dieser Präsentation eingesetzten Instrumente sind sowohl verbal als auch nonverbal (vgl. Argyle 1985³:191).

Argyle (1985³:191) kommt hierbei zu folgendem Schluss: „Unter einem „Image“ versteht man die Vorstellung, die ein Mensch von einem Gegenstand oder einer Person hat; gewöhnlich sind es sozial vermittelte, stereotype Ansichten, die allgemein üblich sind.

Die Entscheidung, ob PolitikerInnen in hohe Ämter gewählt werden oder nicht, hängt von dem Image ab, das sie in der Öffentlichkeit haben. Dieses hat zu einem sehr großen Teil beinahe nichts mit der von ihnen und ihrer Partei verfolgten Politik zu tun. Die Meinung, die in der Öffentlichkeit über PolitikerInnen herrscht, hängt sehr stark mit realen Ereignissen in ihrer beruflichen Laufbahn und mit dem Eindruck zusammen, den sie in Fernsehsendungen oder auch live wecken. Oftmals ist dieser Eindruck jedoch auch das Ergebnis von Management und den Presse- und WerbemitarbeiterInnen (vgl. Argyle 1985³: 196f.).

Vollmer/Hoberg (1994:164) definieren die Bedeutung nonverbaler Signale in der Kommunikation wie folgt: „Durch nonverbale Signale wird der Rhythmus der Sprache unterstrichen (...), durch Stimmverstärkung oder starke Gesten werden Inhalte herausgehoben. Eine wegwerfende Handbewegung, ein Zwinkern, ein affektierter Tonfall illustrieren die verbale Äußerung.“

SenderInnen erkennen an der nonverbalen Kommunikation von EmpfängerInnen, wie die Botschaft erfasst und dekodiert wurde. Somit können SenderInnen durch den nonverbalen Ausdruck der EmpfängerInnen schlussfolgern, ob die von ihnen gesendete nonverbale Botschaft positiv oder negativ erscheint, oder durch diese eventuell Unsicherheit oder Unverständnis signalisiert wird. Dadurch ist für SenderInnen die Möglichkeit gegeben, ihre Botschaft zu verändern, etwas anzupassen oder durch eine weitere Aussage zu verändern (vgl. Vollmer/Hoberg 1994:165).

In diesem Kapitel wurden die Bereiche „Politik“ und „Medien“ näher diskutiert. Es wurde unter anderem über Mediendolmetschen, nonverbale politische Kommunikation sowie Frauen in der Politik gesprochen. Im nächsten Kapitel wird nun eine Verbindung zwischen dem Thema der „politischen Kommunikation“, nonverbalem Verhalten und dem Simultandolmetschen geschaffen. Dazu wird der Bereich des Simultandolmetschens aus verschiedenen Blickwinkeln beleuchtet.

4 Simultandolmetschen

In diesem Kapitel wird das Simultandolmetschen besprochen. Zuerst wird auf das Simultandolmetschen allgemein und danach auf den Simultandolmetschprozess eingegangen. Danach wird über nonverbale Kommunikation von RednerInnen und die Qualitätsbeurteilung gesprochen. Im letzten Unterkapitel beschäftige ich mich mit dem Kommunikationsprozess im Simultandolmetschen.

4.1 Allgemein

Dolmetschen wird als die Vermittlung unterschiedlicher Informationen von SprecherInnen zu HörerInnen oder ZuseherInnen gesehen. Diese Übermittlung von sprachlichen und nichtsprachlichen Nachrichten beruht auf verbaler und nonverbaler Kommunikation. Dieser Prozess basiert auf bedeutungsgleichen oder bedeutungsfremden sowie fehlenden verbalen oder nonverbalen Zeichen, die in den verschiedenen Kommunikationssystemen verwendet werden.

Hier können sich bei formeller oder informeller Livedolmetschung zwischen mindestens zwei Personen verschiedene Probleme oder unterschiedliche Auffassungen ergeben. Das interdisziplinäre, fachübergreifende Feld der nonverbalen Kommunikation, eine allgemein anerkannte Realität der Sprache, basiert auf einer Dreiergruppe hörbarer und sichtbarer Realität, die aus verbaler Sprache, nonverbalen Elementen gesprochener Sprache und Kinesik besteht.

Diese Dreiergruppe wiederum beruht auf dem, was wir sagen, wie wir es sagen und wie wir uns zum Gesagten bewegen. Hierbei wird die Tätigkeit professioneller DolmetscherInnen als komplexes und von Problemen bestimmtes Gebiet dargestellt. Die körperlichen und außerkörperlichen Zusatztätigkeiten, die die Rede und die in ihr verwendete Sprache begleiten, die Präsenz der in die Kommunikationssituation miteinbezogenen Personen sowie die in zumindest zwei verschiedenen Kulturen eingebettete Kommunikation beziehen sich auf den Kommunikationsanlass. All diese Faktoren verlangen den DolmetscherInnen vollste Konzentration ab. Beim Simultandolmetschen wird der Ausgangstext in die Zielsprache verdolmetscht, während der Originaltext in der Ausgangssprache dargeboten wird (Seleskovitch 1988:3; Kalina 1998:25f.).

4.2 Der Simultandolmetschprozess

Dolmetschleistungen sind situationsabhängig. Sie sind in verschiedene Settings eingebettet. Dolmetschen passiert immer dort, wo SprachmittlerInnen zum Einsatz kommen, um Kommunikation möglich zu machen. Hierbei wird zwischen Konsekutiv- und Simultandolmetschen unterschieden.

Durch den Einsatz bei großen internationalen Konferenzen- und Kongressen hat Simultandolmetschen einen hohen Bekanntheitsgrad erlangt. Dolmetschleistungen sind hierbei notwendig und unverzichtbar, um Kommunikation zu ermöglichen. Beim Simultandolmetschen wird so gut wie gleichzeitig mit der Ausgangsrede die Verdolmetschung gefertigt. Bei Konferenzen wird hierzu das richtige technische Equipment benötigt.

SimultandolmetscherInnen kommen oftmals bei Kongressen oder Konferenzen zum Einsatz, da der Vorbereitungsaufwand, wie unter anderem die Beschaffung und der Aufbau des technischen Equipments, sehr zeitaufwendig sein kann.

DolmetscherInnen arbeiten zumindest zu zweit in einer vollkommen schallisolierten Kabine. Über Kopfhörer hören DolmetscherInnen eine Ausgangsrede, die von Vortragenden in ein Mikrofon gesprochen wird. DolmetscherInnen sprechen ihre Dolmetschung auch in ein Mikrofon. ZuhörerInnen hören den gedolmetschten Text im Raum über Kopfhörer. Da Simultandolmetschen vorwiegend bei großen Kongressen und Konferenzen zum Einsatz kommt, wird es auch als Konferenzdolmetschen bezeichnet (vgl. Pöchhacker 1999/2006:301f.).

Beim Übersetzen wird ein schriftlich verfasster Text in einen anderen schriftlich verfassten Text umgewandelt. Beim Dolmetschen wird jedoch hingegen aus einem verbal produzierten und in der Ausgangssprache in Lautsprache dargebotenen Text ein Lautsprachen-text in der Zielsprache. ÜbersetzerInnen haben im Zuge ihres Arbeitens die Möglichkeit, einen Text vor der Übersetzung mehrmals zu lesen und zu analysieren. Bevor eine Übersetzung abgegeben wird, kann sie wiederum mehrmals kontrolliert werden. DolmetscherInnen beginnen zu dolmetschen, nachdem sie nur einen Teil des gesamten Textes gehört haben. Den gesamten Text hören sie meist nur ein Mal (Kalina 1998:17).

4.2.1 Textverständnis

Nicht nur im Ausgangstext enthaltene Worten, sondern auch körpersprachliche Elemente der RednerInnen gelten als sinntragend für eine Ausgangsrede. Nonverbale Kommunikationselemente können bei einer Rede für die verbalen Elemente als Unterstützung, Betonung, Erläuterung oder Widerspruch gelten. In vielen Fällen können DolmetscherInnen mit Hilfe der von RednerInnen übermittelten körpersprachlichen Elemente die Unterscheidung zwischen einem Ja und einem Nein treffen (Viaggio 1997:285).

Ausschlaggebend für eine gelungene Dolmetschleistung sind richtiges Verstehen und Analysieren des Ausgangstextes. Nonverbale Kommunikationselemente unterstreichen die verbale Mitteilung. Bei der reinen Konzentration auf die verbalen Kommunikationselemente kann es passieren, dass der Ausgangstext nur teilweise, überhaupt nicht oder falsch verstanden wird.

Zu einem Problem bei der Dekodierung kommt es, sobald in nonverbalen Elementen enkodierte Nachrichten von KommunikationspartnerInnen falsch interpretiert oder nicht verstanden werden. Aus diesem Grund folgt nicht die gewünschte Reaktion. Die Art und Weise, in der die aktive Sprache hierbei von KonferenzdolmetscherInnen beherrscht wird, ist mit viel breiteren Kenntnissen verbunden als jene sprachlichen Kompetenzen, die wir ansonsten während dem natürlichen Erlernen unserer Muttersprache erwerben (vgl. Gile 2009:17f.).

Laut Gile (2009:17) hilft der Erwerb theoretischer Dolmetschgrundlagen angehenden KonferenzdolmetscherInnen dabei, das praktische Dolmetschen und die diesem zugrunde liegende Basis zu analysieren und besser verstehen zu können. Er bezieht sich hierbei unter anderem auf die folgenden drei Punkte:

1. Die erste Grundlage bezieht sich vorwiegend auf das Verstehen und das Auseinandersetzen damit, wieso beispielsweise von AutorInnen ein spezieller Schreibstil verwendet wird. Hierzu wichtige Fragen sind:
 - Aus welchem Grund passieren RednerInnen grammatikalische Fehler oder Unstimmigkeiten?
 - Wie können Aussagen auf die richtige Art und Weise verstanden werden?
 - Wie nimmt das menschliche Gehirn Aussagen auf, und wie verarbeitet es sie?
2. Der zweite Punkt bezieht sich auf das Verstehen beim Dolmetschen auftretender Schwierigkeiten. Fragen, die sich hierbei stellen, sind die folgenden:
 - Wieso gibt es beim Transfer einer Botschaft aus einer Sprache in eine andere Schwierigkeiten?
 - Aus welchem Grund haben DolmetscherInnen oftmals während ihrer Dolmetschung Probleme, anfangs einfach erscheinende Aussagen zu verstehen?

3. Der dritte Punkt bezieht sich auf das Vertrauen auf Dolmetschtaktiken und Strategien erfahrener DolmetscherInnen. Fragen, die hierbei ausschlaggebend sind, lauten:
 - Wieso ist es zulässig, dass Informationen der Originalrede bei der Wiedergabe in die Zielsprache verändert werden?
 - Aus welchem Grund sind aktive DolmetscherInnen oftmals dagegen, dass in die Fremdsprache gedolmetscht wird, andere jedoch wiederum dafür?

Werden die im oberen Teil der Arbeit von Gile genannten Aspekte von angehenden DolmetscherInnen verstanden, ergeben sich beim Auseinandersetzen mit dem Dolmetschprozess und beim Erlernen desselbigen große Vorteile und Erleichterungen. Kenntnisse von Dolmetschtaktiken und richtigen Strategien helfen DolmetschstudentInnen, sich während des Studiums auch in schwierigen Situationen zurechtzufinden (vgl. Gile 2009:17f.).

Jene Sprache, aus der in die Mutter- und Bildungssprache gedolmetscht wird, wird als passive Arbeitssprache bezeichnet. Gile (2009:8) unterstreicht, dass bei DolmetscherInnen in dieser Sprache gute passive Kenntnisse sehr wichtig sind. Grund dafür ist, dass für KonferenzdolmetscherInnen eine schnelle Reaktion auf das Gesprochene ausschlaggebend für eine gute Dolmetschung ist. Dabei verfügen DolmetscherInnen über ein Wissen in der passiven Sprache, dass weit mehr ist als das Wissen, welches während dem Erlernen einer Fremdsprache erlangt wird. Zum passiven Sprachwissen gehören auch Kenntnisse über die verschiedenen existierenden Sprachregister, wie unter anderem technische Sprache, wissenschaftliche Ausdrücke oder politisches Fachvokabular.

4.2.2 Akustik

Grundlegend für die Ausführung einer Dolmetschung ist funktionierender akustischer Input. Im Zuge dessen können DolmetscherInnen in der Kabine jedoch auch Geräusche aus Nachbarkabinen oder aus dem Saal wahrnehmen. Dies kann einen negativen Einfluss auf Textverständnis und Textanalyse haben. Für DolmetscherInnen ist es somit von großer Bedeutung, dass sie nicht von derartigen Störfaktoren beeinflusst werden, und ihnen gleichzeitig gute Tonqualität zur Verfügung gestellt wird (vgl. Stolz 1992:89).

4.2.3 Schwierigkeiten im Simultandolmetschen

Zeitdruck erschwert die Arbeit von DolmetscherInnen. Hinzu kommt außerdem, dass DolmetscherInnen an das Sprechtempo der RednerInnen des Ausgangstextes gebunden sind (vgl. Huber 1999²:48). Dies führt dazu, dass alle Informationen sehr schnell verstanden, überdacht und gleichzeitig überarbeitet werden müssen. Dieser gesamte Informationsverarbeitungsprozess ist fremdbestimmt (Feldweg 1996:179).

Der von DolmetscherInnen produzierte Zieltext ist in dem Moment, in dem von DolmetscherInnen eine Sinneinheit verstanden wird, sehr stark mit dem Ausgangstext verbunden. Die Dolmetschung setzt ein, sobald DolmetscherInnen eine Sinneinheit erfassen. Beim Konsekutivdolmetschen handelt es sich im Gegenzug zum Simultandolmetschen um kurze Sinneinheiten. DolmetscherInnen müssen hierbei darauf achten, dass der Zeitabstand zwischen Original und Dolmetschung nicht zu groß wird, da es ansonsten passieren kann, dass das Arbeitsgedächtnis überfordert wird. Dies kann eine Kapazitätenüberschreitung und einen darauffolgenden Informationsverlust zur Folge haben.

SimultandolmetscherInnen kennen während der Dolmetschung nicht den gesamten Text. Auch wenn den DolmetscherInnen vor der Dolmetschung ein Redemanuskript gezeigt wird, gilt während der Rede immer das gesprochene Wort, welches nie zur Gänze dem im Manuskript aufscheinenden schriftlich festgehaltenen Wort entspricht.

Wenn gefordert wird, auf den Wissensbestand der RezipientInnen Rücksicht zu nehmen und, falls es von Nöten ist, Informationen zu ergänzen oder auszulassen, so kann dies in Bezug auf das Simultandolmetschen nur als relativ gesehen werden. Im Speziellen das Hinzufügen zusätzlicher Informationen gestaltet sich oftmals außergewöhnlich schwierig (vgl. Kalina 1994:221; Reinart 2009:394).

4.2.4 Zeitverständnis im Simultandolmetschen

Aufgrund der während der Simltandolmetschung vorherrschenden Zeitknappheit ist es für SimultandolmetscherInnen einfacher, Informationen auszulassen, also den Originaltext zu kürzen. Hierbei ist hinzuzufügen, dass die Kondensation von DolmetscherInnen beherrscht wird und zu deren Basiskenntnissen gehört. Es wird von DolmetscherInnen jedoch nicht automatisch entschieden, welche Informationen des Ausgangstextes gekürzt oder gar ausgelassen werden können.

Sobald DolmetscherInnen Informationen kürzen oder auslassen möchten, muss der Ausgangstext dahingehend analysiert werden. SimultandolmetscherInnen müssen feststellen, ob die ausgelassenen Informationen für das Zielpublikum nicht von Bedeutung sind, oder als bereits bekannt gesehen werden können. Dieses Kürzen und Auslassen führt dazu, dass während des Dolmetschens anderen, parallel stattfindenden Prozessen weniger Beachtung geschenkt wird (vgl. Reinart 2009:391).

4.3 Nonverbale Kommunikation der RednerInnen

All jene Informationen, die DolmetscherInnen über den visuellen Weg erhalten, also die nonverbalen Kommunikationselemente von RednerInnen, aber auch ein Überblick über den Verlauf im Konferenzraum, Geschehen im Publikum und die richtige Sicht auf Präsentationen, werden als visueller Input verstanden.

SimultandolmetscherInnen werden in ihrer Arbeit von vielen verschiedenen Umständen beeinflusst. Hierbei zählt auch die Tatsache, ob während der Dolmetschung die Möglichkeit gegeben ist, RednerInnen zu sehen, oder sich DolmetscherInnen einzig und allein auf die Stimmen und die verbalen Elemente konzentrieren (vgl. Argyle 2002⁸:17).

Bei Blick auf die RednerInnen können die von ihnen verwendeten nonverbalen Elemente dabei helfen, das Gesprochene zu verstehen und zu interpretieren. Sie können jedoch auch irritierend wirken. RednerInnen verwenden je nach Herkunft, Erziehung und Kultur verschiedene nonverbale Kommunikationselemente, die DolmetscherInnen, je nach deren Herkunft, bekannt oder unbekannt sind.

Die von RednerInnen eingesetzte nonverbale Kommunikation kann den verbalen Charakter der RednerInnen maßgeblich beeinflussen oder sogar verändern. Nonverbale Kommunikationselemente stehen in starker Verbindung mit den verbalen Elementen. DolmetscherInnen stützen sich, wenn RednerInnen sichtbar sind, im Dolmetschen nicht nur auf den rein inhaltlichen Charakter der Rede, sondern auch auf die mitspielenden nonverbalen Elemente (vgl. Argyle 2002⁸:17).

Im Zuge des Simultandolmetschens hat das Publikum Blick auf die RednerInnen und die von ihnen neben verbalen Elementen verwendete Körpersprache. Gehört wird vom Publikum die zeitlich leicht versetzte Dolmetschleistung der DolmetscherInnen. Die nonverbale Sprache der RednerInnen wurzelt meist in einer Kultur, die für das Publikum fremd oder zumindest weitestgehend unbekannt ist. Da sich Gestikulation von einer Kultur zur anderen unterscheidet, kann es passieren, dass die von RednerInnen eingesetzten nonverbalen körper-sprachlichen Elemente falsch oder überhaupt nicht verstanden werden.

Eine Dolmetschung basiert auf der Übertragung von Inhalten und nicht von Worten. Nonverbale Kommunikation bildet somit einen wichtigen Teil der inhaltlichen Übertragung. Es stellt sich somit die Frage, welche Teile der nonverbalen Kommunikationselemente, die von RednerInnen eingesetzt werden sollen, von DolmetscherInnen in die Dolmetschung übertragen werden sollen. Meist werden nonverbale Kommunikationselemente der RednerInnen von DolmetscherInnen unbewusst erkannt und entschlüsselt. Trotzdem haben sie jedoch großen Einfluss auf ZuhörerInnen (vgl. Argyle 2002⁸:17).

SimultandolmetscherInnen lassen somit jene körpersprachlichen Elemente der RednerInnen in die Dolmetschung einfließen, die im Zuge der Dolmetschung ganz bewusst wahrgenommen werden. Dabei handelt es sich um nonverbale Signale oder auch nur ihre Wirkung.

DolmetscherInnen müssen sich nicht darüber im Klaren sein, wieso in der Rede bestimmte körpersprachliche Elemente eingesetzt werden, sie müssen nur in der Lage sein, diese wahrzunehmen. Inwiefern die von RednerInnen übermittelten Emotionen übertragen werden sollten, basiert darauf, ob RednerInnen diese vollkommen bewusst senden. Gesendete Emotionen können unter anderem Ironie oder Zufriedenheit sein. Diese sollten übertragen werden.

Unbewusst gesendete Emotionen, wie, unter anderem, nervöse Signale, sollten hingegen weniger übermittelt werden. Hierbei müssen DolmetscherInnen entscheiden, ob es sich bei diesen Signalen um nonverbale Botschaften handelt, die eine wichtige Rolle für die Wahrnehmung durch Zuschauer- oder ZuseherInnen haben, oder sie eher nur auf eine durch die Rede an sich resultierende Nervosität zurückzuführen und für das Publikum und die gedolmetschten verbalen Elemente irrelevant sind (vgl. Poyatos 1997:255).

Vor allem sollten nonverbale Kommunikationselemente gedolmetscht werden, wenn sie weitere Informationen mitführen, durch welche, Teile der verbalen Kommunikation unterstützt, näher erklärt oder betont werden (vgl. Poyatos 1997:259).

4.4 Qualität im Simultandolmetschen

Kopczyński (1994:88) hebt zwei unterschiedliche Arten hervor, in denen eine Verdolmetschung gesehen und beurteilt werden kann. Hierbei handelt es sich um den pragmatischen und linguistischen Aspekt. Beim linguistischen Aspekt liegt der Qualitätsanspruch darauf, dass Dolmetschung zur Ausgangsrede Übereinstimmung zeigt. Dieser Qualitätsaspekt bezieht sich auf den Inhalt und die Art der Rede. Was den pragmatischen Aspekt anbelangt, beeinflusst der Kontext die Qualität. Hierbei sind mehrere Aspekte wichtig, durch die verschiedene Prioritäten gesetzt werden.

Der erste dieser Aspekte beruht darauf, dass die Botschaften der RednerInnen auf die ZuhörerInnen positioniert sind. Der nächste Aspekt liegt bei NutzerInnen und deren Herangehensweise. Eine auch sehr wichtige Rolle spielen Wissen, Art der Strategie und Einstellung. Die Art der Botschaft an sich sowie die Art der Interaktion in der jeweiligen Gruppe und Situation spielen auch eine wichtige Rolle (vgl. Kopczyński 1994:88).

Moser-Mercer (1996:44f.) unterstreicht außerdem auch, dass Qualität ganz relativ im Raum steht. Begriffe wie „Schönheit“, „Perfektion“ oder andere werden unterschiedlich wahrgenommen. Diese Wahrnehmung ist immer von BetrachterInnen und deren Sichtweise abhängig. Sie liegt „im Auge des Betrachters“. Aus diesem Grund spielt die Definition von Qualität im Simultandolmetschen eine große und wichtige Rolle. Sie stellt die Konzentration auf die optimale Qualität von Dolmetschungen in den Raum, also die auf Vollständigkeit basierende und von Genauigkeit gekennzeichnete Wiedergabe des Originaltextes, ohne Veränderung des dahinterliegenden Sinns. Sie erteilt jedoch den äußerlichen Faktoren, die eine Dolmetschung beeinflussen können, größte Wichtigkeit und unterstreicht, welche große Bedeutung sie für eine Dolmetschleistung haben können.

Hierzu zählen der Ort und der Raum, in dem gedolmetscht wird, wie jene ausgestattet sind, und wie groß sie sind sowie welche Position die Dolmetschkabinen im Raum einnehmen. Des Weiteren zählen hierzu auch die Komplexität des Dolmetschthemas, das Redetempo der RednerInnen und die Fähigkeiten der DolmetscherInnen, die von Person zu Person unterschiedlich sind. Wird eine Dolmetschung beurteilt, muss dabei somit immer hinterfragt werden, unter welchen Gegebenheiten diese passiert ist (Moser-Mercer 1996:44f.).

Der Fokus liegt auf einer möglichst exakten und getreuen Wiedergabe des Ausgangstextes oder auf der den Anforderungen der NutzerInnen entsprechenden Wiedergabe. Eine Dolmetschung kann von außerhalb als rein theoretisch und abstrakt gesehen oder in Verbindung mit einer genauen kommunikativen Situation betrachtet werden. Kalina (2002:124) unterstreicht, dass es nicht möglich ist, die Qualität einer Dolmetschung alleine am Zieltext zu messen. Neben diesem spielen auch das Verhalten von DolmetscherInnen sowie ihr Auftreten in der Kabine eine wichtige Rolle für die Qualitätsbeurteilung. Auch Weiterbildung und Vorbereitung müssen bei der Qualitätsbeurteilung berücksichtigt werden.

Aus all diesen Sichtweisen ergibt sich, dass Qualität äußerst komplex ist. Unterschiedliche Personen nehmen im Prozess des Dolmetschens eine Vielzahl an verschiedenen Positionen und Funktionsweisen ein. Aus diesem Grund ergibt sich, dass diese Personen somit aus unterschiedlichen Positionen verschiedene Sichtweisen auf die Dolmetschsituation haben (vgl. Kalina 2002:124). Garzone (2002:107) unterstreicht hierzu: „[Q]uality is the sum of several different, heterogeneous aspects, some of which involve different subjects – interpreters, clients, users, speakers – each with a different view and perception of quality [...]“

Oftmals ist die Beurteilung der Qualität einer Dolmetschung rein subjektiv. Es gibt jedoch Faktoren, welche diese unterstützen können. Bei diesen handelt es sich um Klarheit, Treue und Genauigkeit eines Zieltextes in Bezug auf den Ausgangstext. Diese Faktoren sind unverzichtbar für die Beurteilung der Qualität einer Dolmetschleistung (vgl. Pöchlhammer 2001:413).

Moser-Mercer (1996:46) unterstreicht bei den Aspekten, die laut ihm bei der Qualitätsbeurteilung einer Dolmetschleistung Berücksichtigung finden müssen, den Zweck der Beurteilung, der für ihn ausschlaggebend ist. Hierbei spricht er unter anderem von der Frage, ob DolmetscherInnen nach der Leistungserbringung wissen möchten, wie viele Fehler in der Dolmetschung enthalten waren. Gile (2009:38) unterscheidet bei der Beurteilung von Dolmetschqualität formale und inhaltliche Kriterien: „[...] Texts translated in a communication setting can be analyzed as consisting of content and ‚packaging‘ (form) which interact and produce effects“.

Neben der korrekten Wiedergabe der Ausgangsrede legt Gile (2009) den Fokus auf die Wichtigkeit anderer Faktoren. In bestimmten Situationen sind laut ihm, um das Publikum zu überzeugen, ein adäquater Sprachstil und eine angenehme Stimme wichtiger, als die inhaltliche Aussage an sich. Der Inhalt einer Aussage wirkt jedoch weniger überzeugend, wenn DolmetscherInnen sich falscher und unpassender Terminologie bedienen oder die Dolmetschung mangelhaft wiedergeben. Formale Fehler, durch die die Glaubwürdigkeit von DolmetscherInnen beeinflusst wird, können wiederum die Kommunikation beeinflussen (vgl. Gile 2009:38).

Gile (2009) unterstreicht außerdem, dass unterschiedliche an der Dolmetschleistung Mitwirkende verschiedene Sichtweisen haben und somit verschiedene Qualitätsparameter als wichtig oder weniger wichtig sehen. Er nennt jedoch einige Kriterien, die meist als wichtig erachtet werden. Dabei handelt es sich um die folgenden, vom Kontext weitestgehend unabhängigen Kriterien: Klarheit, angemessene sprachliche Ausdrucksweise, Einsatz genauer Terminologie, die Treue des Zieltextes zum Ausgangstext sowie professionelles Auftreten von DolmetscherInnen. Neben der Auswahl der Qualitätskriterien, welche in großem Maße subjektiv geschieht, ist auch die Gewichtung dieser, ein durch die am Dolmetschprozess mitwirkenden Beteiligten subjektiv stattfindender Prozess (vgl. Gile 2009:39).

4.4.1 Beurteilung einer Dolmetschleistung

Grbić (2008) unterstreicht, dass eine Dolmetschleistung so gut wie niemals als optimal angesehen werden kann. Sie zeigt außerdem auf, dass sie oftmals ganz subjektiv wahrgenommen wird und in großem Maße von der Situation in die die Dolmetschleistung eingebettet ist sowie von der die Beurteilung vornehmenden Person abhängt. An einem Dolmetschprozess nehmen verschiedene Personen teil. Diese haben wiederum verschiedene Rollen inne und in Bezug auf die Dolmetschung verschiedene Ansprüche (vgl. Grbić 2008:240).

4.4.2 Beeinflussung einer Dolmetschleistung

Pöhhacker (2002) unterstreicht außerdem die einzelnen Aspekte, die auf die Qualität eines Textes wirken, sowie aus welchen Blickwinkeln diese gemessen werden kann. Neben DolmetscherInnen, AusgangsrednerInnen und AuftraggeberInnen, also den KundInnen, haben auch MitarbeiterInnen oder KollaborationspartnerInnen der KundInnen und KollegInnen der DolmetscherInnen Einfluss auf eine Dolmetschleistung. Personen, die unter wissenschaftlichem Blickwinkel Interesse am Dolmetschprozess haben, beeinflussen außerdem auch die Dolmetschung und ihre Qualität (vgl. Pöhhacker 2002:411).

4.5 Kommunikationsprozess im Simultandolmetschen

DolmetscherInnen erzielen Kommunikation. Hierzu tragen außersprachliche Elemente wie Wissen über das Weltgeschehen sowie anderes, einem Ausgangstext zugrunde liegendes Backgroundwissen bei. Oftmals wird dem nonverbalen Hintergrund, der der Entstehung der Kommunikationssituation zugrunde liegt, nicht ausreichend Aufmerksamkeit geschenkt (vgl. Viaggio 1997:283).

Beim Relais im Simultandolmetschen wird die Aussage der RednerInnen gedolmetscht. Diese Aussage wird von weiteren DolmetscherInnen in eine wiederum andere Sprache übertragen. Hierbei steigt die Möglichkeit, dass die Botschaft gefiltert weitergegeben und aus diesem Grund möglicherweise auch stark gefiltert empfangen wird. Neben diesen sprachlichen Verschiebungen und Diskrepanzen können jedoch körpersprachliche Informationen der SenderInnen bei der Verdolmetschung ihrer Aussage zu Missverständnissen oder Bedeutungsveränderungen führen.

Wie non- und paraverbale Zeichen im Dolmetschen auf uns wirken, ist von Poyatos (2002) genau studiert und analysiert worden. Die von ihm durchgeführte Klassifikation nonverbaler Kommunikationselemente, die beim simultanen oder konsekutiven Dolmetschen wirksam werden, gilt als äußerst genaue Einteilung in morphologische und funktionale Kategorien von non- und paraverbalem Verhalten. Sie ermöglicht es, das Sprech- und Hörerverhalten in der Dolmetsch-Interaktion systematisch zu beobachten und zu analysieren.

Dieses theoretische Modell von Poyatos (2002) zeigt, wie eng Sprache, Parasprache und Kinetik in der Dolmetschung zueinander in Verbindung stehen. Die gegenseitige Abhängigkeit dieser drei Komponenten macht sichtbar, wie weit die Grenzen sind, die den DolmetscherInnen bei rein sprachlicher Wiedergabe gesetzt werden.

Diese sprachlichen Grenzen werden im folgenden Zitat aus der Pionierarbeit von Poyatos (2002:238) zum Thema Dolmetschen und nonverbale Kommunikation sehr passend formuliert:

The first problem the interpreter must face is the expressive limitations of the words he depends on far too much at times to convey to the listener or listeners what the speaker is truly communicating with words, paralinguistic features and kinesic behaviours that possess that indivisible semantic and grammatical value characteristic of speech. Words lack the capacity to carry the whole weight of a conversation or speech, that is, all the messages encoded in the course of it, because our lexicons, our dictionaries" [...] are extremely poor in comparison with the capacity of the human mind for encoding and decoding an infinitely wider gamut of meaning which at times [...] we refer to as "ineffable". (Poyatos 2002:238)

Die Basis des Dolmetschens liegt darin, einen Kommunikationsprozess zu erreichen: Lederer (1978:324) unterstreicht hierzu: „Delegates speaking different languages and listening to the interpretation of languages they do not know must be able to understand each other as if they were communicating directly through one and the same language.“

Beim Dolmetschen handelt es sich um eine außerordentliche Form der Kommunikation. Die laufende Kommunikation findet nicht nur zwischen SenderInnen und EmpfängerInnen statt sondern basiert auch auf DolmetscherInnen, die gleichzeitig die Rolle der SenderInnen und der EmpfängerInnen ausüben. Die eigentliche Botschaft bezieht sich jedoch nicht auf die DolmetscherInnen, was dazu führt, dass der Inhalt der Botschaft auch nicht auf DolmetscherInnen angepasst ist. In direkter Art und Weise nehmen DolmetscherInnen nicht aktiv an der Kommunikation teil (vgl. Feldweg 1996; Seleskovitsch 1988:22).

Bei der Produktion des Zieltextes halten sich DolmetscherInnen an die zeitlichen und inhaltlichen Vorgaben des Ausgangstextes. In Bezug auf die sprachlichen Freiheiten hingegen wird die vom Ausgangstext vorgegebene stilistische Ebene eingehalten.

Die vorgegebenen zeitlichen Faktoren und Einschränkungen ermöglichen es DolmetscherInnen, im Gegensatz zu den ÜbersetzerInnen, nicht, die produzierte Dolmetschung ein weiteres Mal zu überdenken, zu überarbeiten oder zu reproduzieren. DolmetscherInnen haben zwar die Möglichkeit, in den direkten Textfluss Korrekturen miteinzubeziehen, doch können diese negativen Einfluss auf die Dolmetschleistung an sich und somit auf die Rezeption des Zieltexts haben (vgl. Kalina 1998:18).

DolmetscherInnen produzieren Kommunikation auf sprachlicher und kultureller Ebene. Es entspricht nicht der Realität, die Tätigkeit des Dolmetschens auf die sprachliche Tätigkeit einzuschränken. Dolmetschen ist kein reiner Umkodierungsprozess, bei dem Worte und Aussagen aus der Ausgangssprache durch Worte ersetzt werden, die ihnen in der Zielsprache entsprechen und sollte somit nicht allein als solcher gesehen werden. Es gibt keine absolute Übereinstimmung zwischen zwei Sprachen, da die Übersetzung eines Wortes immer vom Kontext abhängig ist, in den es eingebettet ist. Es ist von großer Bedeutung, den Sinn eines Wortes in der Ausgangssprache zu verstehen, um das Wort zielgerichtet in die Zielsprache übersetzen zu können (vgl. Feldweg 1996: 191ff; Reiß/Vermeer 1984).

Für die Erfassung von Kontext und damit verbundener richtiger Botschaftsübermittlung gelten richtiges Textverständnis und Textanalyse des Ausgangstextes als Basis.

4.5.1 Nonverbale Kommunikation vs. verbaler Kommunikation

Die nonverbale Kommunikation der Menschen ähnelt der tierischen in vielerlei Hinsicht, ist jedoch in vielen Bereichen auch weitestgehend verschieden. Der größte Unterschied besteht darin, dass Menschen im Gegenzug zu Tieren verbale Sprache verwenden, um sich zu verständigen. Diese wird durch nonverbale Elemente verstärkt. Aussagen werden unterstrichen und hervorgehoben. Nonverbale Kommunikationselemente beeinflussen den Kommunikationsverlauf, lenken Gespräche in eine bestimmte Richtung und geben Auskunft über die Bedeutung des Gesagten.

Im Gespräch wird oft zwischen der Mitteilung eines Inhaltes zwischen verbalen und nonverbalen Kommunikationsmitteln gewählt. Aus diesem Grund stellt sich die Frage, wieso Menschen durch nonverbale Kommunikationsmittel kommunizieren, wenn doch die verbale Sprache ein so breites Spektrum an Vokabular besitzt, welches es möglich macht, verschiedenste Aussagen zu äußern. Beim Senden von Botschaften von SenderInnen zu EmpfängerInnen kann es hingegen auch vorkommen, dass die verbale Äußerung der nonverbalen Mitteilung vollkommen widerspricht. Menschen lernen zu kommunizieren, jedoch ist beispielsweise die Wiedergabe von Gefühlen ein von Geburt an bestehender Teil der individuellen Persönlichkeit. Kommunikation kann sowohl weitestgehend spontan passieren und nur gering durch das zentrale Nervensystem gelenkt werden oder vollkommen kontrolliert und stark abhängig von kognitiven Prozessen zustande kommen.

Oftmals sind kommunikative Ausdrücke eine Mischform beider Möglichkeiten, wie unter anderem der Ausdruck teils beabsichtigter und teils spontaner Gefühle. Kognitive Punkte steuern die nonverbale Kommunikation. Diese wird außerdem auch von sprachlichen Äußerungen und Vorstellungen geprägt (vgl. Argyle 1985³:57f.).

Argyle (1985³: 58) kommt hierbei zu folgendem Schluss:

Inzwischen können wir festhalten, daß (sic!) in der menschlichen Gesellschaft nonverbale Kommunikation in folgenden Bereichen Anwendung findet: Unterstützung der Sprache [;] Ersatz für die Sprache [;] Ausdruck von Emotionen [;] Ausdruck von interpersonalen Einstellungen [;] Mitteilungen über die Person [;] in Zeremonien und Riten [;] in der Werbung, bei politischen Veranstaltungen und Demonstrationen [;] in den Künsten.

Menschen interagieren auf unterschiedlichen Ebenen miteinander. Sie tauschen inhaltliche Informationen aus und stimmen das dazugehörige Verhalten ab. Das Handeln der inhaltliche Botschaften sendenden Person kann durch ein Lächeln oder Kopfnicken des Gegenübers in einer Form beeinflusst werden, über die sich die andere Person nicht im Klaren ist (vgl. Argyle 1985³:60).

Bei nonverbalen „Äußerungen“ handelt es sich um Bewegungen, die rein physisch analysiert werden können. Jene Bewegungen erlangen durch ihre Bedeutung für SenderInnen und EmpfängerInnen immer mehr an Wichtigkeit. Argyle (1985³: 63) stellt hierbei Folgendes fest: „Kommunikation jeder Art kann man betrachten als einen Vorgang zwischen einem Sender, der eine Botschaft enkodiert, und einem Empfänger, der sie dekodiert, sodaß (sic!) das Signal für beide eine Bedeutung hat.“

Oftmals besteht die Möglichkeit, dass SenderInnen eine Mitteilung enkodieren, auch wenn nicht geplant war, diese zu senden. Der Prozess des Dekodierens gestaltet sich manchmal sehr schwierig, da nonverbale Botschaften oft nicht klar identifiziert und analysiert werden können (vgl. Argyle 1985³: 63).

Nonverbale Signale werden laut Argyle (1985: 64) in einer dreistufigen Reaktionsskala wahrgenommen: „(1) Wahrnehmung (2) physiologische Reaktionen verschiedener Art, subjektive Gefühle und Bilder (3) Vorbereitung einer Reaktion.“ Diese Reaktionsskala ist jedoch sehr stark davon abhängig, welcher Kultur die EmpfängerInnen angehören und in welche Situation die Botschaften der SenderInnen eingebettet sind (vgl. Argyle 1985³:66).

Zu den grundlegenden Bestandteilen des Lebens gehört der Wille, von anderen Personen gesehen und wahrgenommen zu werden. Dies passiert durch verbale und nonverbale Kommunikation, durch das Reagieren von Personen auf andere Personen sowie durch die Wahrnehmung anderer. Die Bewegungen im Inneren des Körpers, Änderungen der Gefühle, erschließen ihr Wirken bis an die Oberfläche des Körpers (vgl. Molcho 2001⁹:19). Hieraus ergibt sich laut Molcho (2001⁹: 19) Folgendes: „Alles existiert, was auf mich wirkt, und ich existiere durch alles, worauf ich wirke.“

Zwischen verbaler und nonverbaler Kommunikation und der Körpersprache besteht eine untrennbare Beziehung. Jeder Gedanke, der womöglich auch im Anschluss an den Denkvorgang verbalisiert wird, muss wirken. Würde er nicht wirken, würde er nicht existieren. Jedes ausgesprochene Wort hat sowohl auf die sprechende Person als auch auf die Personen in der Umgebung eine körperliche Wirkung. Verbale Sprache und Körpersprache unterliegen denselben Regeln und Gesetzen. Die Basis für alles ist unser Körper: diese Basis wird durch unser Gehirn erzeugt. Jedes gedachte Wort wird im Körper reproduziert und übersetzt. Dies geschieht über die Funktion unserer Drüsen, über unser Kreislaufsystem, über die Ausschüttung von Hormonen sowie über Grobmotorik. Beschäftigt sich eine Person mit unangenehmen Lebenssituationen, Erwartungen oder Erfahrungswerten, so verziehen sich die Mundwinkel. Gedanken, die Hoffnung in einem Menschen wecken, oder ihn an schöne Momente erinnern, lassen oftmals erröten (vgl. Molcho 2001⁹:21).

4.5.2 Rhetorik

Händel/Kresimon/Schneider (2007:28) definieren den Begriff Rhetorik wie folgt: „Es handelt sich bei den rhetorischen Figuren um Abweichungen von der normalen, erwartbaren, konventionellen Satzgliedstellung, d.h. um die Positionierung bestimmter Satzteile an unerwarteter Stelle zum Zwecke der Hervorhebung und der Steigerung der Behaltbarkeit.“

Durch richtig eingesetzte Rhetorik soll somit die Aufmerksamkeit des Publikums erreicht und langfristig gehalten werden. Rhetorisches Können basiert auf der Eigenschaft der RednerInnen, ihre Textzusammenstellung nicht auf standardisierter Gliederung basieren zu lassen, sondern sich einer geschickten Art der Gliederung zu stellen und nicht der Erwartung entsprechende Satzzusammenstellungen zu produzieren, die das Verstehen und langfristige Zuhören des Publikums sichern sollen (vgl. Händel/Kresimon/Schneider 2007:28).

4.5.3 Nonverbales Vokalisieren

Menschen verwenden eine Vielzahl nonverbaler Laute, wie beispielsweise Lachen oder Weinen. Die Stimme wird jedoch größtenteils zum Sprechen verwendet. Die Stimmbeschaffenheit steht nicht in Verbindung mit dem Inhalt, der während des Sprechens vermittelt werden soll. Sie beruht auf Emotionen, die eventuell mit GesprächspartnerInnen in Verbindung gebracht werden sollen. Auch die Art der Stimme und der mit ihr einhergehende Akzent geben Auskunft über Herkunft. Das Gesprochene wird mit Hilfe der Stimmhöhe und der Art des Betonens an die Situation angepasst. Diese Aspekte unterstreichen den verbal übermittelten Inhalt und beeinflussen die Art, in der er von GesprächspartnerInnen wahrgenommen wird (vgl. Argyle 1985³:325).

Argyle (1985³:325) unterstreicht hierzu:

Alle Vokalisierungen basieren auf einer Abfolge von Lauten, wobei jeder Laut aus einer Zuteilung von Frequenzen unterschiedlicher Intensität besteht. Wir abstrahieren und dekodieren bestimmte Aspekte dieser Lautfolge als Phoneme, die zu bedeutungstragenden Aussagen zusammengefügt werden. Jedoch abstrahieren und dekodieren wir auch andere Aspekte, wie zum Beispiel Gefühle und Akzente.

Aus der Stimme eines Menschen können Schlüsse über persönliche Charaktereigenschaften gezogen werden. Diese sind jedoch oftmals falsch. Stimmsignale resultieren vermehrt aus beabsichtigter Enkodierung, bei denen Menschen ihren Akzent ändern (vgl. Argyle 1985³:329).

Nonverbale Kommunikation kann unter anderem auch als graphisch darstellende Art zu kommunizieren bezeichnet werden. In der tagtäglichen Kommunikation wird die graphisch darstellende Sprache genutzt, um verbale Kommunikationselemente zu unterstreichen. Nonverbale Kommunikation wird auch als symbolbehaftete Form der Sprache beschrieben. Verbale und nonverbale Kommunikation sind Wege, uns im Zuge unserer Kommunikation auszudrücken. Das Verbalisieren der Botschaft geschieht auf kommunikationsbezogene Art. Diese beiden Formen der Kommunikation, also die gewöhnliche und die außergewöhnliche Form, beziehen sich auf die uns umgebende Realität, die Textrealität, die Paralinguistik und das Bewegungsverhalten. Abgesehen von der Wichtigkeit der Quelle dieses kommunikativen Potenzials, hat die graphische Gestaltung in dieser Art der Sprachverwendung die Funktion eines Botschaftsträgers (vgl. Poyatos 1997:49ff.).

Laut Argyle (1985³:326) können die folgenden Formen der Vokalisierung Gefühle zum Ausdruck bringen:

- Das Tempo, in dem gesprochen wird
- Die Lautstärke, in der gesprochen wird
- Die Höhe der Stimme
- Unstimmigkeiten im Sprechfluss
- Die Beschaffenheit der Stimme und der Stimmfluss

ZuhörerInnen hören SprecherInnen, jedoch nicht die DolmetscherInnen. Aus diesem Grund geht das Bewegungsverhalten der DolmetscherInnen zur Gänze verloren, auch wenn es die Stimme ist, die gehört wird. Wenn in einer Sprache sprechende ZuhörerInnen in anderen Sprachen sprechenden RednerInnen zuhören, hören ZuhörerInnen zwar die Stimme der in ihrer Sprache sprechenden DolmetscherInnen, sehen jedoch die nonverbale Kommunikation der in einer Fremdsprache sprechenden RednerInnen. Aus diesem Grund ist es für DolmetscherInnen hilfreich, ein klares Bild von RednerInnen zu haben, welches ihnen ermöglicht, deren nonverbale Kommunikation auf ihre eigene Art und Weise in eine andere Sprache zu transportieren.

Die DolmetscherInnen befinden sich im Hintergrund, was oftmals eine falsche Vision von Distanzverhalten vermitteln kann. Viele DolmetscherInnen sehen ihren Standort im Raum als eine Art „Versteck“ an, in dem sie sich sicher, ganz abgeschottet von der Außenwelt, fühlen. Die Stimmen der DolmetscherInnen führen jedoch direkt in das Ohr der ZuhörerInnen, was der Dolmetschung und der Situation einen sehr starken Charakter verleiht. Der Kontakt zwischen DolmetscherInnen und ZuhörerInnen ist somit oftmals viel stärker als der Kontakt zwischen RednerInnen und ZuhörerInnen (vgl. Poyatos 1997:296f.).

Bei den durch ZuhörerInnen wahrgenommenen nonverbalen Elementen der gesprochenen Sprache, den sogenannten Paraelementen, handelt es sich um jene der DolmetscherInnen, nicht um jene der RednerInnen. Dies zieht sowohl visuelle als auch auf das Gehör bezogene Verwirrung mit sich. Wird die Rede eines männlichen Redners von einer weiblichen Dolmetscherin gedolmetscht, so ist die vom Zuhörer wahrgenommene Stimme eine andere. In diese oftmals vorkommende Verwirrung kann außerdem auch der Akzent der DolmetscherInnen, deren Alter, Bildungsgrad oder sozialer Status mit eine Rolle spielen (vgl. Poyatos 1997: 296f.).

Poyatos (1997:296) unterstreicht hierbei: „The voice is the result of (...) register and depth, volume, vitality, enthusiasm, tempo, tone, timbre, articulation and pronunciation. So here again the interpreter has at least to convey enthusiasm, vivacity, and other elements in the voice (...).”

Zwischen dem Original der SprecherInnen und der dazugehörigen Dolmetschung besteht immer eine kurze Pause, da sich DolmetscherInnen mit ihrer Dolmetschung zeitlich immer einen halben bis einen Satz hinter dem Original befinden. Dies macht es DolmetscherInnen unmöglich, das durch die SprecherInnen Gesagte weitestgehend zu beurteilen und in Einzelbausteinen zu definieren. Sprache ist jedoch sehr stark mit Emotionen und Gefühl verbunden. Nur Weniges kann durch reine Bedeutungsinhalte verbalisiert werden, wenn der Gefühlsfaktor dabei fehlt. Diese den DolmetscherInnen fehlende Zeitspanne für die komplette Entschlüsselung gesendeter emotionaler Botschaften kann bei ZuhörerInnen zu Verwirrung führen. Grund dafür ist, dass ZuhörerInnen Dolmetschung und Bewegungen, sowie Gestik und Mimik der RednerInnen für sich in Einklang bringen müssen.

ZuhörerInnen sind im Stande, die kulturelle Eigenheiten, nicht jedoch den rein kommunikativen Inhalt der nonverbalen Kommunikation von SprecherInnen zu analysieren und zu verstehen. Bei reiner Interpretation, ohne jegliches kulturbezogenes Hintergrundwissen seitens der ZuhörerInnen, kann dies zu Verwirrung und falsch interpretierten Informationen führen (vgl. Poyatos 1997:296f.).

4.5.4 Verbales durch Nonverbales abschwächen

Daraus, wie lange der Applaus andauert, kann nachvollzogen werden, wie gut die Vorführung den ZuseherInnen gefallen hat. Nonverbale Kommunikationselemente können durch verbale Elemente unterstrichen werden. Wenn eine der kommunizierenden Personen erstaunt oder überrascht ist, äußert sich dies unter anderem durch weit geöffneten Augen. Diese Mimik unterstreicht den Inhalt der verbalen Nachricht. Das Ausstrecken des Zeigefingers kann als Drohgeste gesehen werden. Dies ist womöglich dann der Fall, wenn SprecherInnen ihre verbale Aussage durch Aufregung unterstreichen. Durch eine Erhöhung des Tonfalls oder spezielle Betonung einzelner Wörter der verbalen Botschaft, kann der ausgesagten Information noch mehr Nachdruck verliehen werden.

Diese Anpassung kann sich aus vielen einzelnen Bestandteilen zusammensetzen. Die Übermittlung einer Kündigung kann mit besonders sanftem und leisem Tonfall übermittelt werden, auch wenn die Botschaft an sich rein negativ ist. Sarkastische Aussagen können durch ein Lächeln leichter scheinen. Nonverbale Kommunikationselemente können außerdem beeinflussen, wie die verbale Aussage wahrgenommen wird. Dies geschieht durch ihre Veranschaulichung. Hierbei nutzen SprecherInnen oftmals ihre Hände, mit denen sie unter anderem Formen darstellen. Unterschiede zwischen nonverbaler Kommunikation und verbalen Sprachelementen können als ironisch, unehrlich oder zynisch gesehen werden (vgl. Argyle 2005⁹:63; Poyatos 1997:263).

Nachdem ich in diesem Kapitel das Simultandolmetschen und die Verbindung zwischen Simultandolmetschen und nonverbaler Kommunikation näher erläutert habe, gehe ich im fünften und letzten Kapitel meiner Arbeit vom theoretischen zum empirischen Teil über.

5 Empirische Studie

Im empirischen Teil meiner Arbeit habe ich in Simultandolmetschübungen der Sprachkombination „Deutsch/Italienisch“ jeweils eine politische Kurzrede der PolitikerInnen- Angela Merkel, Christian Kern und Christian Lindner eingespielt. Die erste Hälfte jeder Rede wurde ohne und die zweite Hälfte mit Sicht auf die RednerInnen abgespielt. Insgesamt zwanzig Studierende wurden gebeten, die Reden simultan zu dolmetschen. Danach wurde von ihnen anhand eines Fragebogens mit zehn Fragen beurteilt, wie sie sich während des Dolmetschens gefühlt haben, und ob die Sicht auf die RednerInnen ihre Dolmetschleistung positiv oder negativ beeinflusst hat. Die Fragen wurden durch Ankreuzen beantwortet. Dabei waren auch Mehrfachantworten möglich.

Die in meiner Studie erzielten Ergebnisse gelten für Dolmetschstudierende, also Personen- die sich in der Dolmetschausbildung befinden. Diese konnten in dieser empirischen Erhebung, anhand des ausgehändigten Fragebogens beurteilen, wie ihre subjektive Wahrnehmung war, während sie die RednerInnen sehen konnten oder diese nicht sichtbar waren.

Professionelle DolmetscherInnen hingegen müssen in ihrem beruflichen Alltag regelmäßig ohne Sicht auf RednerInnen dolmetschen, unterstreichen jedoch immer wieder, dass diese sehr wertvoll und hilfreich wäre. Diese fehlende Sicht auf RednerInnen hat bei professionellen DolmetscherInnen jedoch nicht zwangsweise Einfluss auf deren Dolmetschleistung.

In der Ausbildung von zukünftigen DolmetscherInnen, also aktuell Dolmetschstudierenden, beeinflusst die vorhandene oder fehlende Sicht auf die RednerInnen jedoch das subjektive Gefühl der Leistung und hat somit große Bedeutung für deren eigene Leistungsbeurteilung und subjektive Wahrnehmung.

Bei den zwanzig von mir befragten Dolmetschstudierenden handelt es sich um sechzehn Frauen und vier Männer im Alter zwischen achzehn und fünfunddreißig Jahren. Die jeweilige A- Sprache der zwanzig befragten Studierenden ist Polnisch, Italienisch, Deutsch, oder Bosnisch/Kroatisch/Serbisch. Um keine Vorteile zu schaffen, und allen dieselbe Ausgangssituation zu ermöglichen, hatten alle Studierenden während der Studie die Möglichkeit in jene Sprache zu dolmetschen, in der sie sich am wohlsten und sichersten fühlen. Alle drei Ausgangstexte waren in deutscher Sprache. Bei den Übungen, in denen ich die empirische Studie durchgeführt habe, handelt es sich um die folgenden: „Simultandolmetschen I Italienisch“ und „Simultandolmetschen II Italienisch/Polnisch“. Wie bereits aus den Namen der Übungen hervorgeht, befanden sich die teilnehmenden Studierenden zum Zeitpunkt der Studie sowohl am Anfang, als auch bereits in einem weiter fortgeschrittenen Teil ihres Studiums, also zwischen dem ersten und fünften Semester.

5.1 Analyse der nonverbalen Kommunikation der RednerInnen

Bei der ersten während dem Verlauf der empirischen Studie eingespielten Rede, handelt es sich um eine Rede von Christian Kern, dem österreichischen Bundeskanzler im Jahr 2017. In dieser Rede zeichnet sich Herr Kern in seinem Kleidungsstil durch schlichte Eleganz aus. Sein schwarzer Anzug mit weißem Hemd wirkt zurückhaltend repräsentativ und steht für elegantes Auftreten und klare Strukturen.

Die Rede von Christian Kern ist sehr emotional. Mit Hilfe seiner verbalen Äußerungen und der sehr vielfältigen Körpersprache, möchte er sein Publikum ansprechen und erreichen. Es wird das Gefühl übermittelt, als wäre sein Ziel jeden einzelnen persönlich anzusprechen. Die ZuseherInnen haben den Eindruck, als würden die nonverbalen Kommunikationselemente die verbalen Äußerungen bestmöglich unterstreichen.



Kern, Christian. 2017. Oberstes Ziel ist Vollbeschäftigung, https://www.youtube.com/watch?v=faHUIz_6Ylw, (13.04.2017)

Bei dieser Geste formt Christian Kern mit beiden Händen einen „kleinen Ball“ vor dem Körper. Diese Geste soll das „gesamte Ganze“ widerspiegeln. Herr Kern demonstriert, dass er sich auf das konkrete Thema, welches in dieser Rede besprochen wird, konzentriert und diesem seine volle Aufmerksamkeit schenkt. Er demonstriert zielgerichtetes Verhalten. Dieser „Ball“ steht für eine Einheit, die gebildet wird und soll Zusammenhalt demonstrieren.



Kern, Christian. 2017. Oberstes Ziel ist Vollbeschäftigung, https://www.youtube.com/watch?v=faHUIz_6Ylw, (13.04.2017)

Diese Geste, eine fest zusammengedrückte Faust, demonstriert Stärke und Macht. Herr Kern möchte damit gemeinsame Stärke („Gemeinsam sind wir stark“) demonstrieren. Er möchte zeigen, dass er die gesetzten Ziele, und das, was er mit dieser Rede ansprechen, umsetzen und erreichen möchte, auch erreichen kann.



Kern, Christian. 2017. Oberstes Ziel ist Vollbeschäftigung, https://www.youtube.com/watch?v=faHUIz_6Ylw, (13.04.2017)

Diese Geste, bei der die Finger stark nach oben gespreizt sind und auch hier einen „kleinen offenen Kreis“ formen, steht für eine grundlegende Angelegenheit, die besprochen wird. Sie steht für die Basis, die diesem Thema zu Grunde liegt.

In der zweiten in meiner Studie eingespielten Rede erweckt Christian Lindner, der Vorsitzende der deutschen Partei FDP (Freien Demokratischen Partei) im Jahr 2017, den Eindruck, als würde er Durchsetzungsstärke demonstrieren wollen. Die Rede ist geprägt von Ironie. Sie wirkt unklar und unstrukturiert, da die verbalen Inhalte, ohne Kohärenz und fortlaufend strukturierten Inhalt, oft ungeordnet aneinander gereiht werden. Er trägt einen klassischen schwarzen Anzug mit weißem Hemd, der für eine klare Linie steht und nicht vom Thema seiner Rede ablenken soll. Durch die leicht farbveränderte Krawatte soll womöglich ein kleiner Akzent gesetzt werden.

Im Gegensatz zu der vorhergehenden Rede von Christian Kern, bei der der verbale Inhalt bereits sehr aussagekräftig ist, und von den eingesetzten nonverbalen Kommunikationselementen unterstrichen und verstärkt wird, wirkt die Rede von Herrn Lindner, wie bereits angemerkt, sehr unklar und inkohärent. Aus diesem Grund werden die nonverbalen Kommunikationselemente zum Inhaltsträger. Sie sind notwendig, um die verbale Mitteilung besser verstehen und nachvollziehen zu können.



Lindner, Christian. 2015. „Das hat Spaß gemacht“- Landtag NRW- Bananenrepublik, <https://www.youtube.com/watch?v=m1xFN6nDoDY/>, (13.04.2017)

Mit diesem nach unten gestreckten Zeigefinger demonstriert Christian Lindner, dass er auf ein Thema ganz besonders fokussiert und konzentriert ist. Er erweckt den Eindruck, als würde er gleich auf das Rednerpult tippen wollen um zu sagen: „Darum geht es, darüber müssen wir sprechen. Das ist das Problem.“ Er zeigt durch diese Geste, dass er auf etwas ganz besonders viel Wert legt, und ein Teil der Rede von besonderer Wichtigkeit ist. Ganz abgesehen davon, wie unklar und inkohärent die Rede aufgebaut und strukturiert ist, und wie unklar womöglich auch dieser Teil der Rede ist, desto klarer wird der Inhalt durch bereits diese eine Geste übermittelt.



Lindner, Christian. 2015. „Das hat Spaß gemacht“- Landtag NRW- Bananenrepublik, <https://www.youtube.com/watch?v=m1xFN6nDoDY/>, (13.04.2017)

Die offene, nach oben gerichtete Handfläche, mit nach außen gestreckten Fingern soll demonstrieren, dass die einzelnen Bestandteile zu einem großen Ganzen zusammenkommen. Es wird der Eindruck erweckt, als würde Herr Lindner hierbei von einzelnen Aspekten sprechen, die zum Gelingen einer Sache beitragen. Diese Geste ist bereits sehr aussagekräftig.



Lindner, Christian. 2015. „Das hat Spaß gemacht“- Landtag NRW- Bananenrepublik, <https://www.youtube.com/watch?v=m1xFN6nDoDY/>, (13.04.2017)

Hierbei handelt es sich um eine Geste, die vor allem unter ItalienerInnen oftmals eingesetzt wird. Sie kann für Unklarheit stehen und mit der Frage: „Aber was sagen Sie eigentlich?“ verbunden sein. Hierbei werden Daumen und Finger zusammengeführt und zeigen nach oben. Das Handgelenk schwingt mehrere Male Richtung Schulter. Womöglich richtet sich Christian Lindner mit dieser Geste an eine oder mehrere Personen, die seiner Meinung nach während seiner Rede zu viele Einwürfe äußern. Diese Geste steht möglicherweise auch für die in diesem Fall negativ gemeinte Frage: „Was möchten Sie?“ Hierbei kann die Frage herausfordernd an eine Person gerichtet sein, die Herrn Lindner dabei womöglich provokativ ansieht.

Bei der dritten Rede, die ich für meine Studie verwendet habe, handelt es sich um eine Rede von Frau Angela Merkel, einer Politikerin, deren Auftreten und Kleidungsstil sich in den letzten Jahren stark verändert und weiterentwickelt haben. Ihr Kleidungsstil basiert meist auf klassischen Kostümen, deren Farben sehr unterschiedlich, jedoch nicht zu sehr „ins Auge stechend“ sind. Der Redestil von Frau Merkel ist oftmals sehr klar, nüchtern und mit wenigen Emotionen behaftet.



Merkel, Angela. 2010. Jetzt rede ich hier (Haushaltsdebatte), <https://www.youtube.com/watch?v=swNLNLATbmY>, (13.04.2017)

Der nach oben gestreckte Zeigefinger soll das Publikum in gewisser Weise ermahnen sich zu konzentrieren. Mit dem nach oben und unten Bewegen des Fingers soll die Wichtigkeit des Besprochenen unterstrichen werden.



Merkel, Angela. 2010. Jetzt rede ich hier (Haushaltsdebatte), <https://www.youtube.com/watch?v=swNLNLATbmY>, (13.04.2017)

Mit dieser Geste, den nach vorne gerichteten Handflächen, signalisiert Angela Merkel Abwehr. Sie verfolgt in ihrer verbalen Mitteilung weiterhin einen klaren Kurs, auch wenn währenddessen aus dem Publikum Gegenrufe und Gegenargumente geäußert werden.



Merkel, Angela. 2010. Jetzt rede ich hier (Haushaltsdebatte), <https://www.youtube.com/watch?v=swNLNLATbmY>, (13.04.2017)

Hiermit wird klar geäußert, dass es sich um „einen gewissen Abschnitt“, „einen Teil“, „ein Thema“ handelt. Frau Merkel möchte hierdurch wahrscheinlich ausdrücken, dass etwas besonders genau beleuchtet werden sollte oder nur „in Maßen“ angebracht ist. Sie unterstreicht womöglich. „Darum geht es, um genau diese Sache geht es mir“.

5.2 Fragebogenauswertung

Frage 1:

Wie beeinflusst die Sicht auf den Redner/die RednerIn Deine Dolmetschleistung?

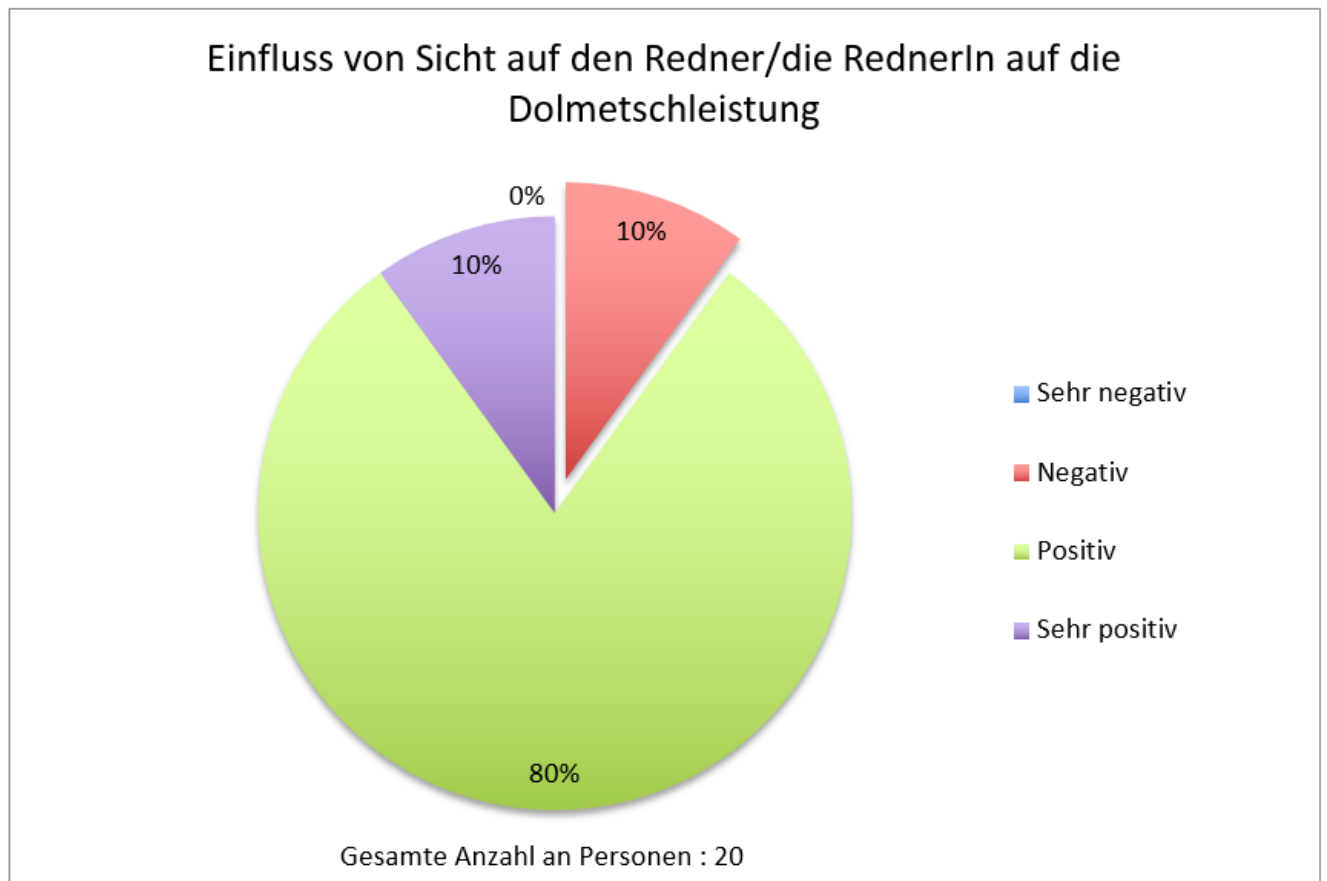


Abb. 1: Einfluss von Sicht auf den Redner/die RednerIn auf die Dolmetschleistung

	%	Anzahl		%	Anzahl
Sehr negativ	0%	0	10%	2	
Negativ	10%	2			
Positiv	80%	16	90%	18	
Sehr positiv	10%	2			

Gesamte Anzahl an Personen : 20

80 % der befragten Studierenden, also insgesamt sechzehn von zwanzig befragten Personen, geben bei der ersten Frage des Fragebogens an, dass ihrer Meinung nach ihre Dolmetschleistung durch die Sicht auf die RednerInnen positiv beeinflusst wird. 10 %, also zwei Studierende, sprechen sogar von einem sehr positiven Einfluss. Somit beurteilen insgesamt achtzehn von zwanzig befragten Studierenden den Einfluss der Sicht auf die RednerInnen als positiv oder sogar sehr positiv. Nur 10 % der befragten Studierenden, also zwei von zwanzig Personen, sehen den Einfluss als negativ.

Diese Antworten der befragten Studierenden, und somit das empirische Ergebnis der ersten Frage, bringe ich mit der theoretischen Herangehensweise von Argyle (2002⁸: 17) in Verbindung, der unterstreicht, dass die von RednerInnen verwendeten nonverbalen Elemente dabei helfen, das Gesprochene zu verstehen und zu interpretieren. Nonverbale Kommunikationselemente stehen in starker Verbindung mit den verbalen Elementen. DolmetscherInnen stützen sich, wenn RednerInnen sichtbar sind, im Arbeiten nicht nur auf den rein inhaltlichen Charakter, sondern auf die mitspielenden nonverbalen Elemente.

Frage 2:

Falls Du die Sicht auf den Redner/die Rednerin als sehr negativ, oder negativ empfunden hast- aus welchem Grund? (mehrfache Antwort möglich)

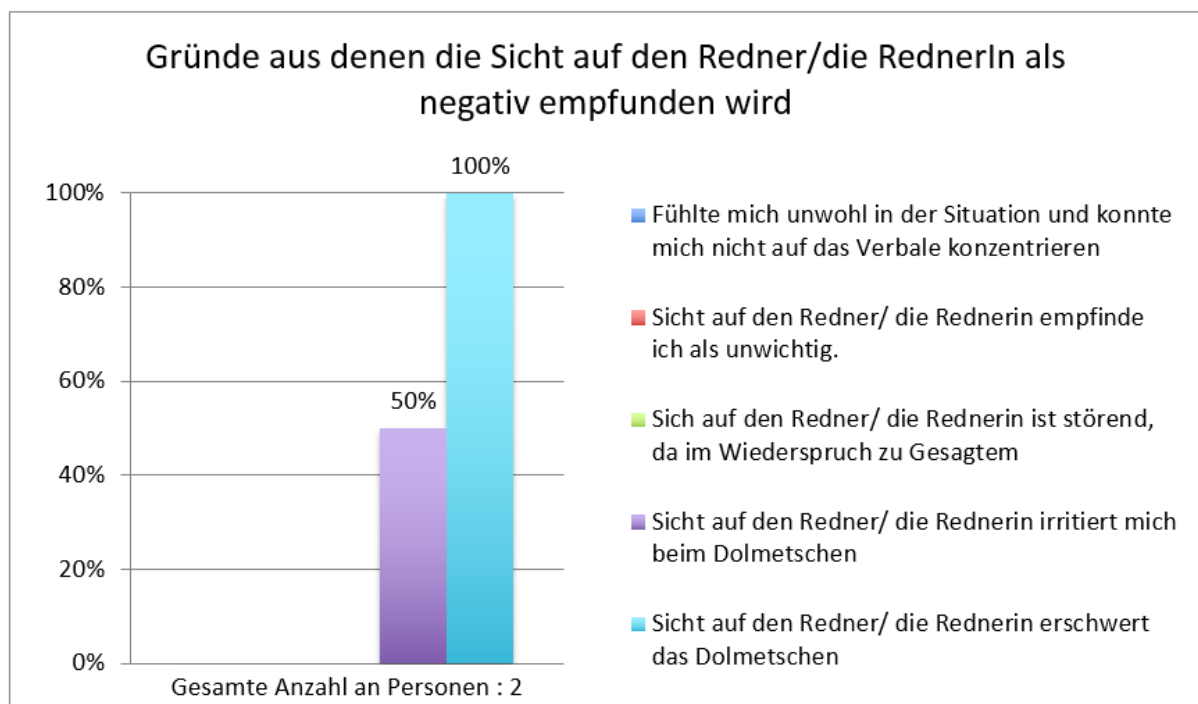


Abb. 2: Gründe aus denen die Sicht auf den Redner/die RednerIn als negativ empfunden wird

	%	Anzahl
Fühlte mich unwohl in der Situation und konnte mich nicht auf das Verbale	0%	0
Sicht auf den Redner/ die Rednerin empfinde ich als unwichtig	0%	0
Sich auf den Redner/ die Rednerin ist störend, da im Widerspruch zu	0%	0
Sicht auf den Redner/ die Rednerin irritiert mich beim Dolmetschen	50%	1
Sicht auf den Redner/ die Rednerin erschwert das Dolmetschen	100%	2

Gesamte Anzahl an Personen : 2

Die zwei der zwanzig befragten Studierenden, die in Frage Nr. 1 angegeben haben, dass ihrer Meinung nach ihre Dolmetschung durch die vorhandene Sicht auf die RednerInnen negativ beeinflusst wird, geben an, dass dieser negative Einfluss dadurch begründet ist, dass sie sich unwohl in dieser Situation fühlen und somit nicht auf die verbale Botschaft konzentrieren können. Nur eine der beiden befragten Personen gibt an, sich nicht nur nicht auf die verbale Mitteilung konzentrieren zu können, sondern die Sicht auf die RednerInnen auch als irritierend zu empfinden.

Wie Feldweg (1996: 179) unterstreicht, wird von DolmetscherInnen erwartet, dass die Informationen des Ausgangstextes sehr schnell verstanden, überdacht und gleichzeitig überarbeitet werden. Diesen Ansatz setze ich mit Frage Nr. 2 in Verbindung und sehe ihn als theoretische Basis dafür, dass zwei der zwanzig befragten Studierenden durch die nonverbalen Kommunikationselemente der RednerInnen irritiert sind oder sich unwohl fühlen.

Frage 3:

Falls Du den Einfluss der fehlenden Sicht auf den Redner/die Rednerin als sehr positiv, oder positiv empfunden hast- aus welchem Grund? (mehrfache Antwort möglich)

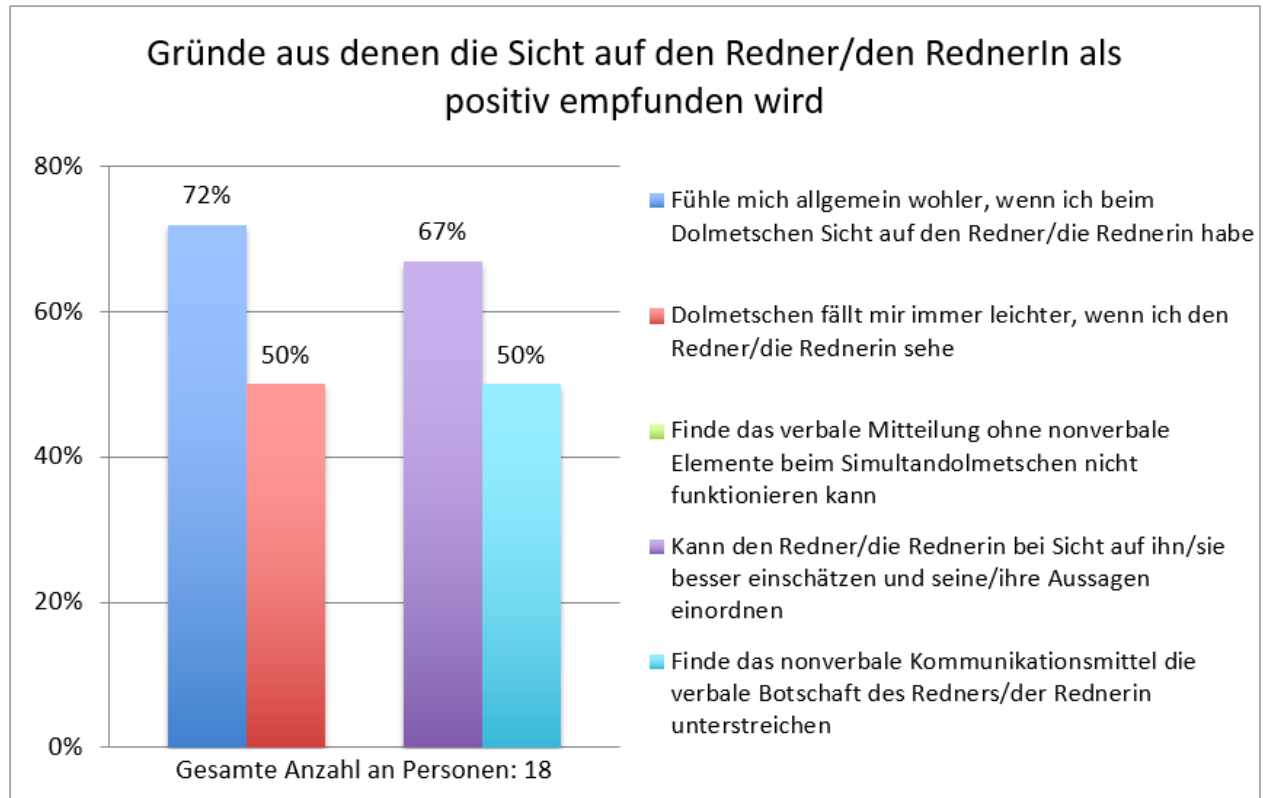


Abb. 3: Gründe aus denen die Sicht auf den Redner/den RednerIn als positiv empfunden wird

	%	Anzahl
Fühle mich allgemein wohler, wenn ich beim Dolmetschen Sicht auf den Redner/die Rednerin habe	72%	13
Dolmetschen fällt mir immer leichter, wenn ich den Redner/die Rednerin sehe	50%	9
Finde das verbale Mitteilung ohne nonverbale Elemente beim Simultandolmetschen nicht funktionieren kann	0%	0
Kann den Redner/die Rednerin bei Sicht auf ihn/sie besser einschätzen und seine/ihre Aussagen einordnen	67%	12
Finde das nonverbale Kommunikationsmittel die verbale Botschaft des Redners/der Rednerin unterstreichen	50%	9

Gesamte Anzahl an Personen : 18

Dreizehn der achtzehn Studierenden, welche die Sicht auf die RednerInnen als positiv oder sogar sehr positiv beurteilen, erklären, dass sie sich allgemein wohler fühlen, wenn sie während dem Dolmetschen Sicht auf die RednerInnen haben. Neun der achtzehn Befragten fällt Dolmetschen immer leichter, wenn sie die RednerInnen sehen. Neun der achtzehn Studierenden finden ebenfalls, dass nonverbale Kommunikationsmittel die verbale Botschaft unterstreichen und zwölf von achtzehn Befragten können RednerInnen besser einschätzen und ihre Aussagen einordnen, wenn sie Sicht auf diese haben.

Die empirischen Ergebnisse dieser Frage bringe ich mit den Erkenntnissen von Viaggio (1997: 285) in Verbindung, der davon ausgeht, dass nicht nur im Ausgangstext enthaltene Worte, sondern auch körpersprachliche Elemente der RednerInnen sinntragend für eine Ausgangsrede sind. Nonverbale Kommunikationselemente können somit bei einer Rede für die verbalen Elemente als Unterstützung, Betonung, Erläuterung oder Widerspruch stehen. In vielen Fällen können DolmetscherInnen mit Hilfe der von RednerInnen übermittelten körpersprachlichen Elemente die Unterscheidung zwischen einem „Ja“ und einem „Nein“ treffen. Eine Unterscheidung zwischen „Ja“ und „Nein“ oder eine andere Veranschaulichung erleichtern somit die Dolmetschung und das vorhergehende Verständnis des Gesprochenen.

Frage 4:

Wie beurteilst Du dein Verhalten bei Sicht auf den Redner/die Rednerin?

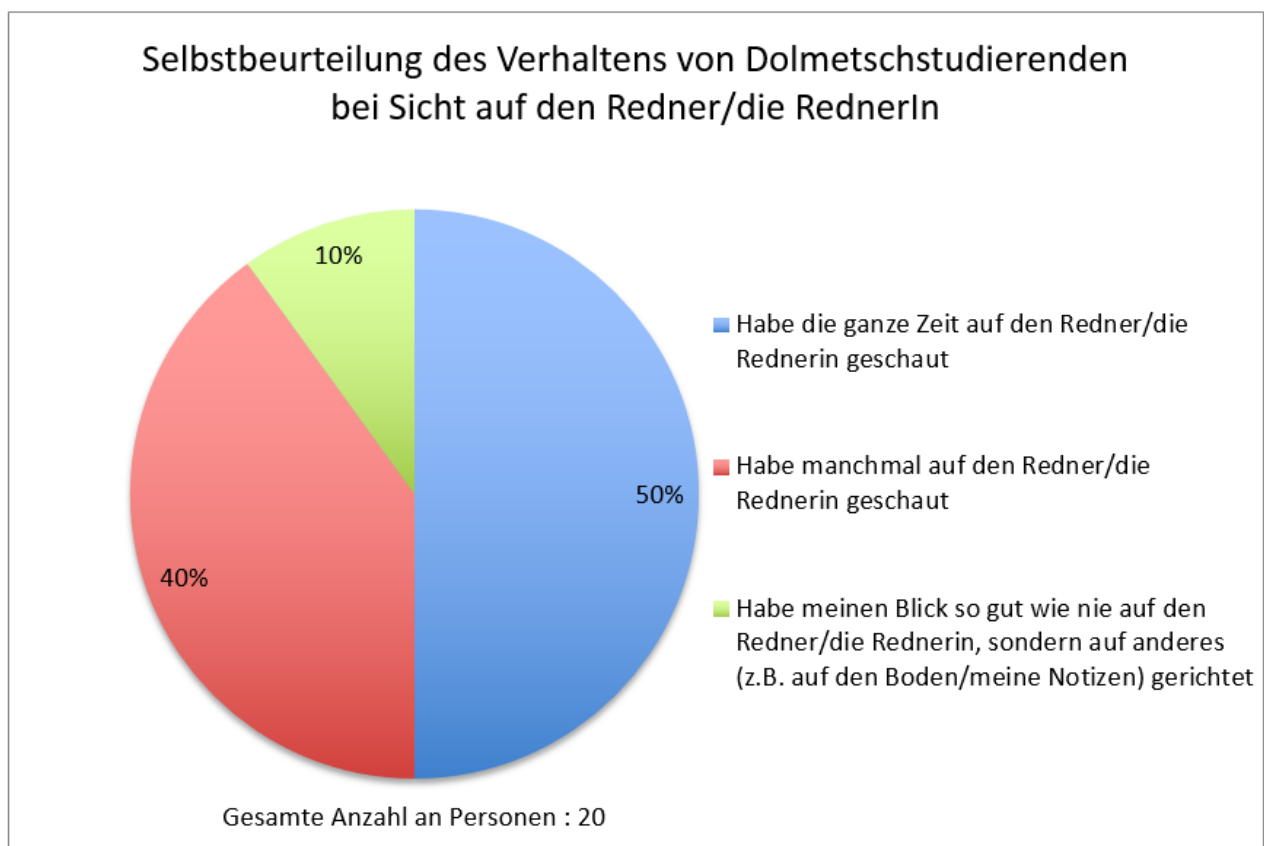


Abb. 4: Selbstbeurteilung des Verhaltens von Dolmetschstudierenden bei Sicht auf den Redner/die RednerIn

	%	Anzahl
Habe die ganze Zeit auf den Redner/die Rednerin geschaut	50%	10
Habe manchmal auf den Redner/die Rednerin geschaut	40%	8
Habe meinen Blick so gut wie nie auf den Redner/die Rednerin, sondern auf anderes (z.B. auf den Boden/meine Notizen) gerichtet	10%	2

Gesamte Anzahl an Personen : 20

50 % der zwanzig befragten Studierenden, also zehn Personen, haben die RednerInnen, während sie sichtbar waren, die gesamte Zeit angesehen. 40 %, also acht Personen, haben zumindest manchmal auf die RednerInnen gesehen und nur 10 %, also zwei Personen, haben nie auf die RednerInnen geblickt. Somit legen insgesamt achtzehn von zwanzig Befragten Wert darauf, die RednerInnen, wenn diese sichtbar sind, anzusehen.

Daraus schlussfolgere ich, dass sie Wert darauf legen, deren nonverbale Kommunikation mitzuverfolgen. Hierbei bringe ich Frage Nr. 1 mit der aktuellen Frage in Verbindung und schlussfolgere, dass ganze 80 % von zwanzig befragten Studierenden, also achtzehn Personen, die nonverbale Kommunikation der RednerInnen für ihre Dolmetschleistung als wichtig empfinden und somit mitverfolgen.

Frage 5:

Welche der folgenden nonverbalen Kommunikationselemente des Redners/der Rednerin waren für Dich in den drei Reden von Bedeutung? (mehrfache Antwort möglich)

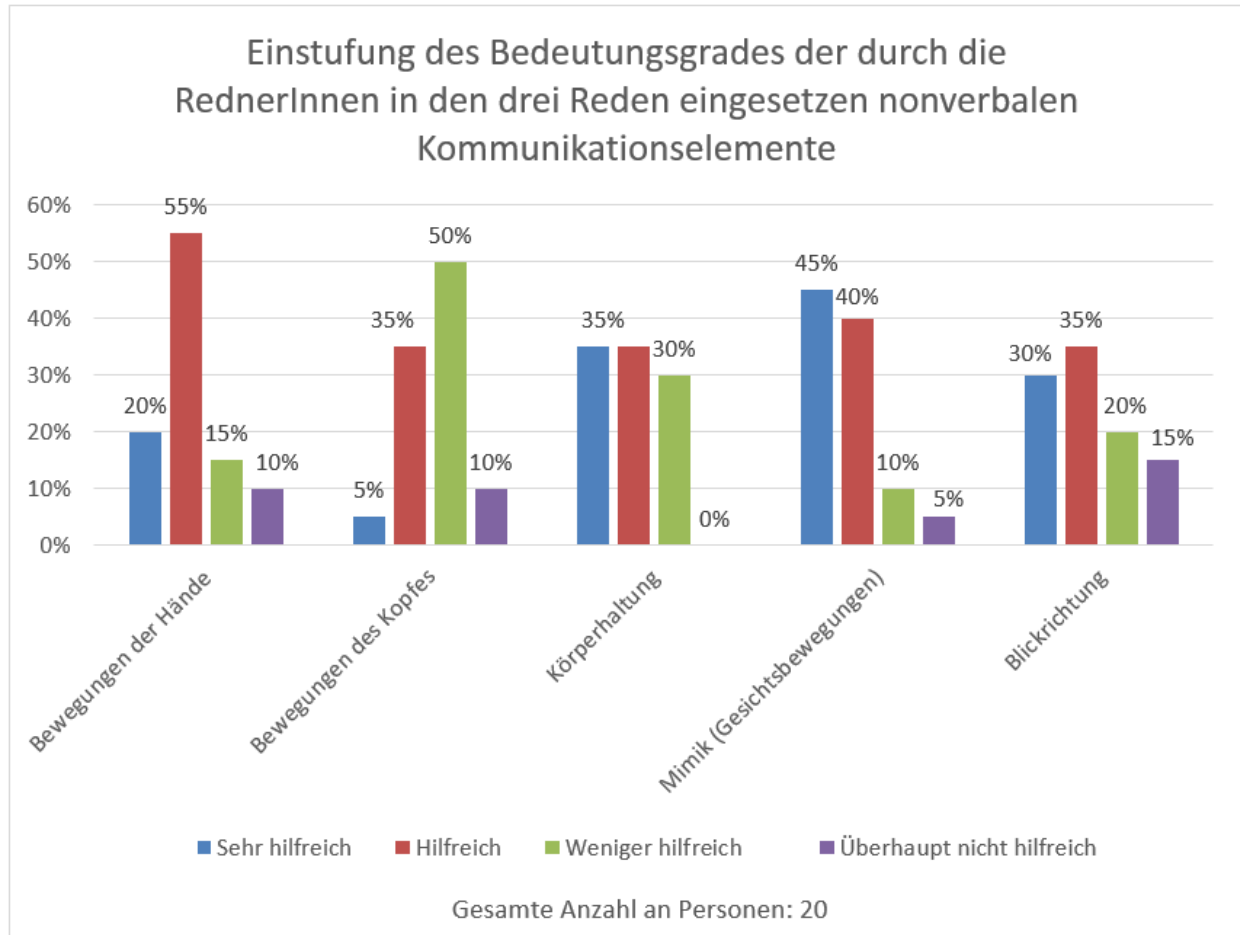


Abb. 5a: Einstufung des Bedeutungsgrades der durch die RednerInnen in den drei Reden eingesetzten nonverbalen Kommunikationselemente

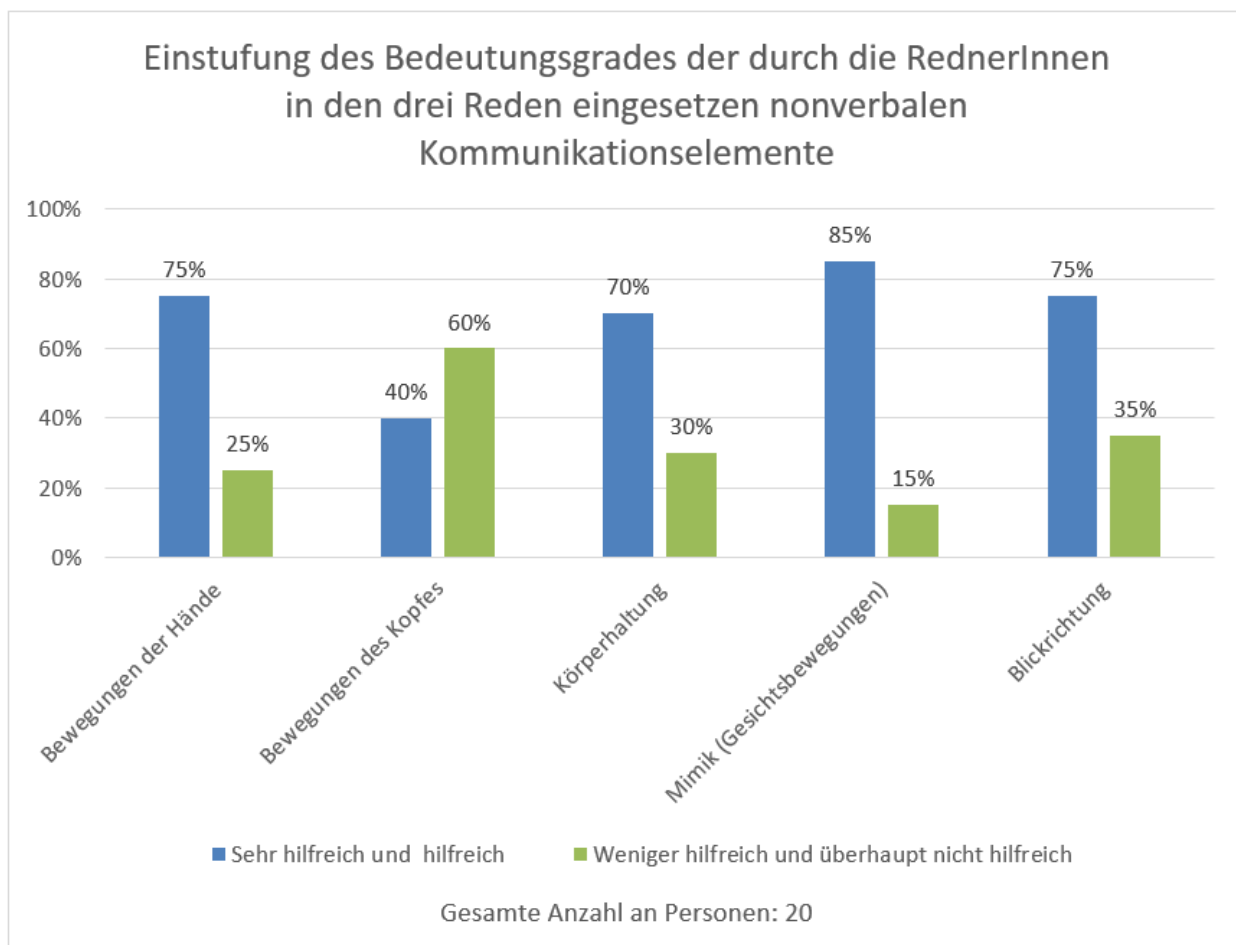


Abb. 5b: Einstufung des Bedeutungsgrades der durch die RednerInnen in den drei Reden eingesetzten nonverbalen Kommunikationselemente

	Sehr hilfreich		Hilfreich		Weniger hilfreich		Überhaupt nicht hilfreich	
	%	Anzahl	%	Anzahl	%	Anzahl	%	Anzahl
Bewegungen der Hände	20%	4	55%	11	15%	3	10%	2
Bewegungen des Kopfes	5%	1	35%	7	50%	10	10%	2
Körperhaltung	35%	7	35%	7	30%	6	0%	0
Mimik (Gesichtsbewegungen)	45%	9	40%	8	10%	2	5%	1
Blickrichtung	30%	6	35%	7	20%	4	15%	3

Gesamte Anzahl an Personen : 20

	Sehr hilfreich und hilfreich		Weniger hilfreich und überhaupt nicht hilfreich	
	%	Anzahl	%	Anzahl
Bewegungen der Hände	75%	15	25%	5
Bewegungen des Kopfes	40%	8	60%	12
Körperhaltung	70%	14	30%	6
Mimik (Gesichtsbewegungen)	85%	17	15%	3
Blickrichtung	75%	13	35%	7

Gesamte Anzahl an Personen : 20

Für insgesamt fünfundsiebzig der befragten Studierenden, also fünfzehn Personen, sind für das Verständnis der RednerInnen die Bewegungen der Hände sehr hilfreich oder hilfreich, hingegen nur 25 %, also fünf Personen, empfinden diese als weniger oder überhaupt nicht hilfreich.

Die Bewegungen des Kopfes sind jedoch nur für 40 % der Befragten, also acht Personen, sehr hilfreich oder hilfreich. 60 %, also zwölf Personen, hingegen empfinden sie als weniger hilfreich oder hilfreich. Hierzu möchte ich anmerken, dass somit für fünfzehn von zwanzig Personen die Handbewegungen als bedeutungsvoll gesehen werden, jedoch nur acht von zwanzig Personen die Kopfbewegungen als wichtig ansehen.

Insgesamt 70 % der Befragten empfinden die Körperhaltung als wichtig, um die RednerInnen verstehen zu können. Hierbei handelt es sich um vierzehn Personen. 30 %, also, sechs Personen, sehen sie hingegen als weniger wichtig an.

Die Mimik der RednerInnen wird von fünfundachtzig der befragten Studierenden, also von siebzehn von zwanzig Personen, als sehr wichtig oder wichtig für das Verständnis gesehen. Nur fünfzehn, also fünf Personen, empfinden sie hingegen als weniger oder überhaupt nicht von Bedeutung. Somit ist die Mimik der RednerInnen aus Sicht der Befragten von größter Bedeutung.

Dieses Resultat bringe ich mit der These von Argyle (2005⁹: 209) in Verbindung, welcher unterstreicht, dass Mimik in direkter Verbindung mit Sprache steht, und auch gleichzeitig mit ihr eingesetzt wird. Durch genau dieses Zusammenspiel werden sprachliche Signale unterstrichen und betont.

65 % der Befragten, also dreizehn Personen, beurteilen die Blickrichtung der RednerInnen als wichtig für das richtige Verstehen der Rede. Nur 35 %, also sieben Personen, hingegen empfinden diese als weniger oder überhaupt nicht wichtig.

Das Ergebnis, dass für ganze dreizehn von zwanzig befragten Studierenden der Blick auf die RednerInnen wichtig für das Verständnis ist, gleicht der Sichtweise von Broszinsky-Schwabe (2011:141). Laut ihr schafft Blickkontakt die Basis für jegliche Art von Kommunikation. Bei zwischenmenschlichen Begegnungen gilt er als Grundlage und Informationsgeber. Die Tatsache, dass sich KommunikationspartnerInnen während dem Kommunikationsprozess ansehen, schafft die Basis für das Stattfinden von Kommunikation.

Fragen 6:

Wenn für Dich eines oder mehrere der in der oberen Frage (Frage Nr. 5) genannten Elemente sehr hilfreich oder hilfreich waren. Aus welchem Grund? (mehrfache Antwort möglich)

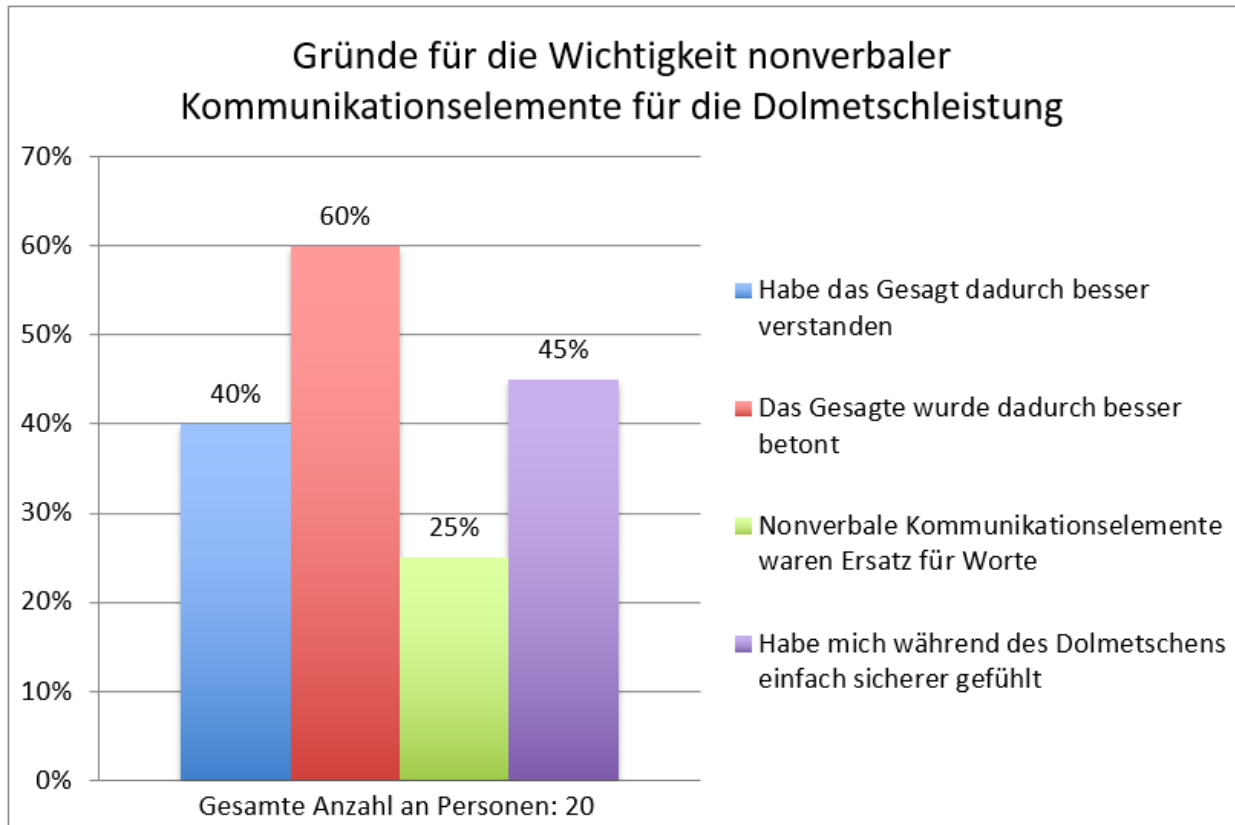


Abb. 6: Gründe für die Wichtigkeit nonverbaler Kommunikationselemente für die Dolmetschleistung

	%	Anzahl
Habe das Gesagte dadurch besser verstanden	40%	8
Das Gesagte wurde dadurch besser betont	60%	12
Nonverbale Kommunikationselemente waren Ersatz für Worte	25%	5
Habe mich während des Dolmetschens einfach sicherer gefühlt	45%	9

Gesamte Anzahl an Personen : 20

60 % der Befragten, also zwölf von zwanzig befragten Studierenden, empfanden eines oder mehr der in Frage Nr. 5 angegebenen nonverbalen Kommunikationselemente von RednerInnen als bedeutungsvoll, da für sie das Gesagte dadurch besser betont wurde.

Fünfundvierzig, also neun von zwanzig befragten Studierenden, haben sich dadurch während des Dolmetschens sicherer gefühlt. Acht Personen, also 40 %, konnten das Gesagte dadurch besser verstehen. 25 %, also fünf von zwanzig der befragten Personen, sehen die in Frage Nr. 5 angegebenen nonverbalen Kommunikationselemente sogar als Ersatz für Worte.

Wie im theoretischen Teil meiner Arbeit mehrfach erwähnt, kann nonverbale Kommunikation verbale Kommunikationselemente unterstreichen und hervorheben. Dies wird im empirischen Teil meiner Arbeit dadurch unterstrichen, dass zwölf von zwanzig befragten Studierenden nonverbale Kommunikationselemente als bedeutungsvoll wahrnehmen, da sie das Gesagte betonen und fünf von zwanzig Studierenden diese sogar als Ersatz für Worte sehen.

Frage 7:

Hast Du während dem Teil jeder Rede, in der der Redner/die Rednerin noch nicht sichtbar waren, versucht dir ihn/sie vorzustellen?

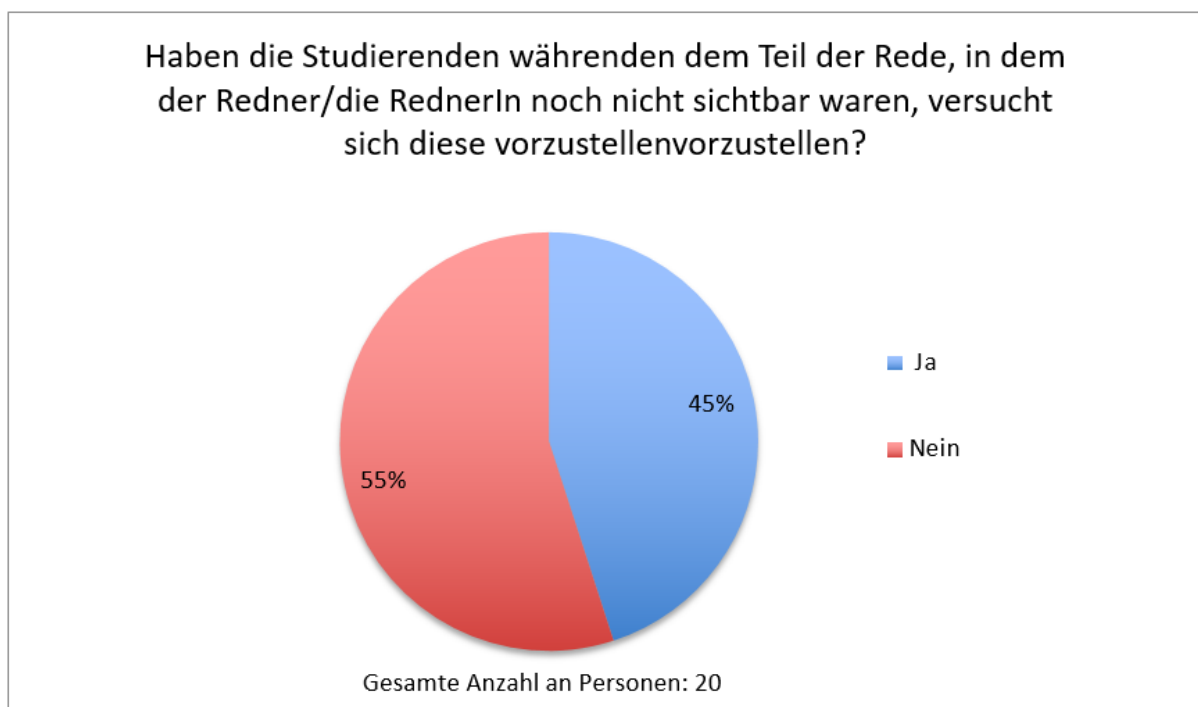


Abb. 7: Haben die Studierenden während dem Teil der Rede, in dem der Redner/die RednerIn noch nicht sichtbar waren, versucht sich diese vorzustellen?

	%	Anzahl
Ja	45%	9
Nein	55%	11

Gesamte Anzahl an Personen : 20

55 % der befragten Studierenden, also elf von zwanzig befragten Personen, haben während jenem Teil der Rede, in dem die RednerInnen noch nicht sichtbar waren, versucht sich diese vorzustellen. 45 % hingegen, also neun Personen, haben dies nicht versucht. Hierbei ist der Prozentsatz und somit das Verhältnis zwischen den Befragten sehr ausgeglichen. Daraus geht hervor, dass die nonverbalen Kommunikationselemente der RednerInnen von den Studierenden zwar als wichtig empfunden wurden, jedoch nur etwas mehr als die Hälfte versucht haben sich diese vorzustellen, als sie im ersten Teil jeder Rede noch nicht sichtbar waren.

Frage 8:

Wenn ja, aus welchem Grund?

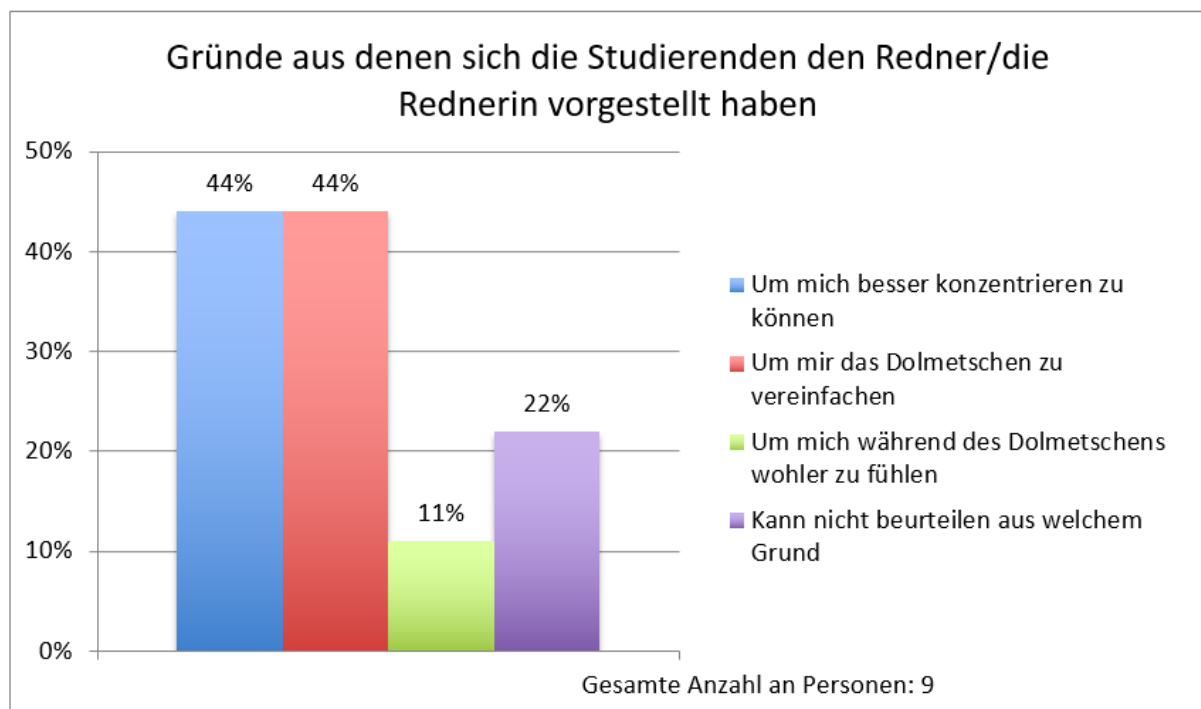


Abb. 8: Gründe aus denen sich die Studierenden den Redner/die Rednerin vorgestellt haben

	%	Anzahl
Um mich besser konzentrieren zu können	44%	4
Um mir das Dolmetschen zu vereinfachen	44%	4
Um den verbalen Inhalt der Rede besser verstehen zu können	56%	5
Um mich während des Dolmetschens wohler zu fühlen	11%	1
Kann nicht beurteilen aus welchem Grund	22%	2

Gesamte Anzahl an Personen : 9

Jeweils 44 %, also vier der befragten Studierenden, die Frage Nr. 7 mit „Ja“ beantwortet haben, haben während dem Teil jeder Rede, in dem die RednerInnen nicht sichtbar waren, versucht sich diese vorzustellen um sich besser konzentrieren zu können oder um das Dolmetschen zu vereinfachen. 22 %, also zwei Personen, haben zwar versucht sich die RednerInnen vorzustellen, können jedoch nicht beurteilen, aus welchem Grund. 11 %, also eine Person, haben sich die RednerInnen vorgestellt, um sich während dem Dolmetschprozess wohler zu fühlen.

Frage 9:

Wenn nein, aus welchem Grund?

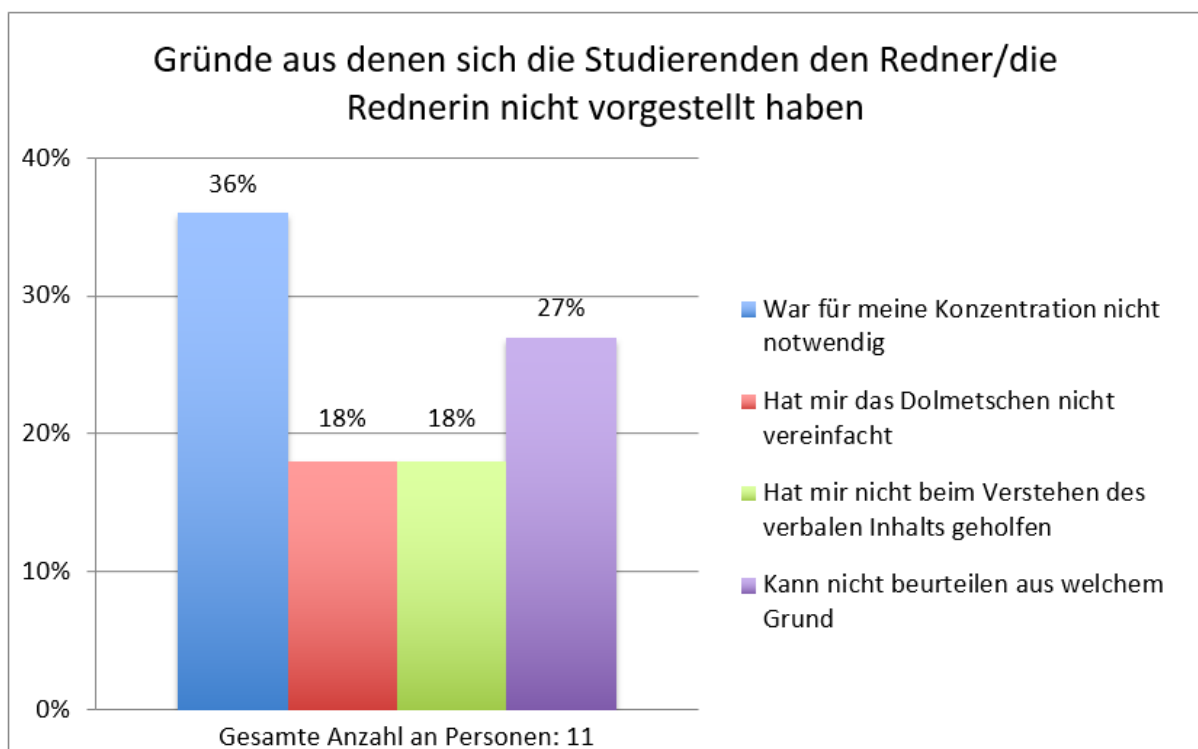


Abb. 9: Gründe aus denen sich die Studierenden den Redner/die Rednerin nicht vorgestellt haben

	%	Anzahl
War für meine Konzentration nicht notwendig	36%	4
Hat mir das Dolmetschen nicht vereinfacht	18%	2
Hat mir nicht beim Verstehen des verbalen Inhalts geholfen	18%	2
Habe mich dadurch während dem Dolmetschen nicht wohler gefühlt	18%	2
Kann nicht beurteilen aus welchem Grund	27%	3

Gesamte Anzahl an Personen : 11

36 %, also vier der befragten Studierenden, die Frage Nr. 7 mit „Nein“ beantwortet haben, haben sich die RednerInnen nicht vorgestellt, da es für ihre Konzentration nicht notwendig war. 27 %, also drei Personen, können nicht beurteilen, aus welchem Grund sie es nicht als notwendig empfunden haben sich die RednerInnen vorzustellen. Jeweils 18 % der elf Personen, die Frage Nr. 7 mit einem „Nein“ beantwortet haben geben an, dass ihnen dies nicht beim Verstehen des verbalen Inhalts geholfen oder ihnen das Dolmetschen vereinfacht hätte.

Aus der Auswertung von Frage Nr. 8 und Frage Nr. 9 ergibt sich, dass die Beweggründe, aus denen sich einige der befragten Studierenden in jenen Teilen, in denen diese noch nicht sichtbar waren, versucht haben sich die RednerInnen vorzustellen, sehr unterschiedlich sind. Hierbei ergibt sich keine klare Tendenz.

Frage 10:

Wie beurteilst Du abschließend anhand des Dolmetschens dieser Reden die Wichtigkeit des Zusammenwirkens von verbalen und nonverbalen Elementen in einer Rede und den Bezug dieser zum Gelingen einer zufriedenstellenden Dolmetschung?

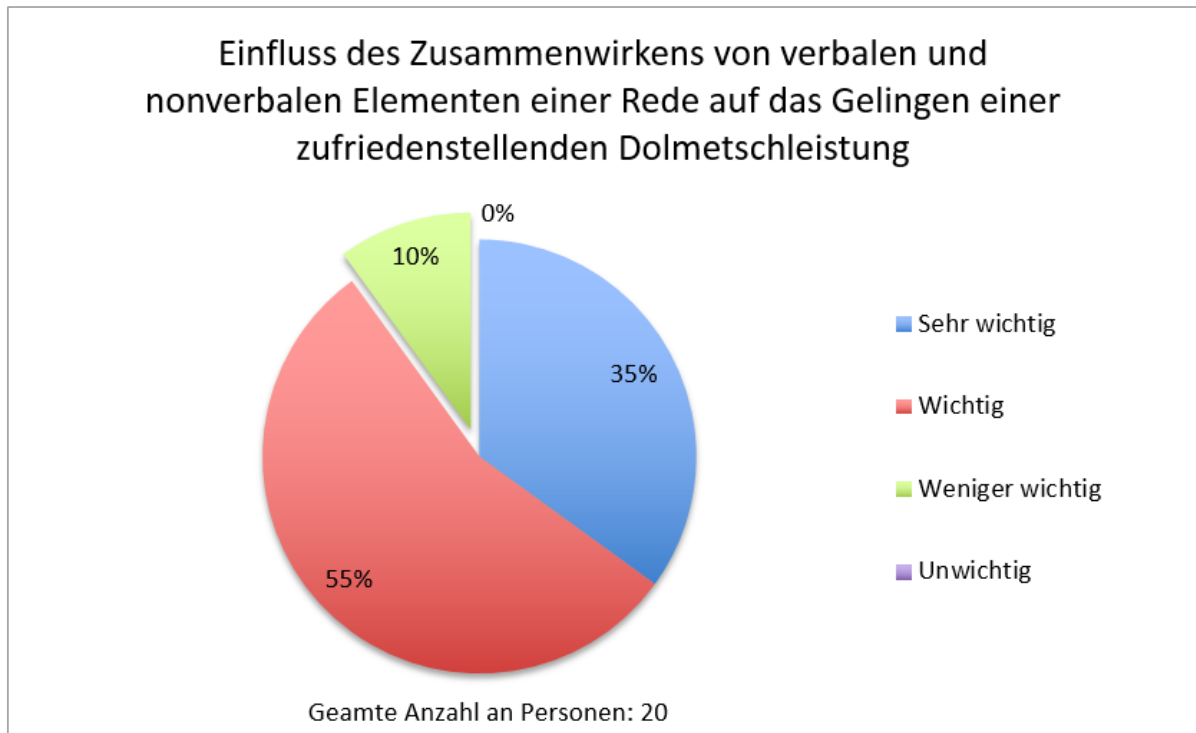


Abb. 10: Einfluss des Zusammenwirkens von verbalen und nonverbalen Elementen einer Rede auf das Gelingen einer zufriedenstellenden Dolmetschleistung

	%	Anzahl
Sehr wichtig	35%	7
Wichtig	55%	11
Weniger wichtig	10%	2
Unwichtig	0%	0

Gesamte Anzahl an Personen : 20

90 %, also achtzehn der zwanzig befragten Studierenden, beschreiben den Einfluss des Zusammenwirkens von verbalen und nonverbalen Elementen einer Rede auf das Gelingen einer zufriedenstellenden Dolmetschleistung mit sehr wichtig oder wichtig. Nur 10 %, also zwei Personen, sehen diesen als weniger wichtig. Keine der befragten Personen spricht in diesem Zusammenhang von „unwichtig“.

Bei dieser nun letzten zusammenfassenden Frage, habe ich alle neun vorhergehenden Fragen zusammengefasst. Daraus ergibt sich, dass insgesamt achtzehn von zwanzig befragten Studierenden unterstreichen, dass die nonverbalen Kommunikationselemente von RednerInnen wichtig oder sogar sehr wichtig für das Gelingen einer guten Dolmetschleistung sind.

Nach der Auswertung der empirischen Ergebnisse, folgt im nächsten Kapitel die Schlussfolgerung der Arbeit.

6 Schlussfolgerung

Die grundlegende Basis dieser hier vorliegenden Masterarbeit bildete die Bedeutung der nonverbalen Kommunikationselemente für das Gelingen einer zufriedenstellenden Dolmetschleistung. Die nonverbale Kommunikation formt gemeinsam mit verbalen Kommunikationselementen einer Mitteilung die gesamte kommunikative Botschaft der SprecherInnen, die bei ZuhörerInnen bestimmte Antworten und Reaktionen auslöst. Diese Botschaft sollte von DolmetscherInnen infolgedessen auch in deren Dolmetschung wiedergegeben werden. Bei Gelingen dessen, kann von zufriedenstellender Translation gesprochen werden.

Das Können der Wiedergabe von nicht nur verbalen, sondern auch von den nonverbalen Kommunikationselementen, ist Teil der zahlreichen Anforderungen, die an SimultandolmetscherInnen gestellt werden, und von diesen zielgerichtet erfüllt werden sollen. Kulturverständnis basiert unter anderem auf dem Wissen um nonverbale Zeichen, deren Bedeutung und damit verbundener richtiger Dekodierung.

SimultandolmetscherInnen sollten sich über die Bedeutung der gesendeten Zeichen im Klaren sein, da genau dies für das Gelingen einer zufriedenstellenden Dolmetschleistung von Bedeutung ist. TranslatorInnen sollten RednerInnen, wenn diese für sie sichtbar sind, im Blick haben, um somit den gesamten Sinn des von RednerInnen produzierten Textes zu erfassen und in der jeweiligen Zielsprache wiederzugeben. Wird dies von DolmetscherInnen beachtet, können alle kommunikativen Absichten und Botschaften der RednerInnen im Zieltext wiedergegeben werden.

Das Simultandolmetschen schafft die Möglichkeit Körpersprache zu interpretieren und zu bewerten, da in vielen Fällen SprecherInnen für DolmetscherInnen sichtbar sind. DolmetscherInnen sollten versuchen, nonverbale Kommunikationselemente der RednerInnen zu analysieren und zu übertragen. Hierbei ist jedoch anzumerken, dass jeder Mensch seinen Körper im Gespräch individuell einsetzt.

Im Rahmen dieser Arbeit wurde versucht nach theoretischer Beleuchtung von nonverbaler Kommunikation, deren Basis und Formen, auf den Kulturbegriff einzugehen und diese beiden Schlüsselfaktoren in Verbindung mit dem Simultandolmetschen zu setzen. Dieser theoretische Teil der Arbeit wurde mithilfe verschiedener theoretischer Herangehensweisen an den Begriff der nonverbalen Kommunikation näher beleuchtet und diese schlussendlich in Verbindung mit der nonverbalen Kommunikation von PolitikerInnen gesetzt.

Im empirischen Teil wurden drei politische Kurzreden in Simultandolmetschübungen der Sprachenkombination Deutsch/Italienisch eingespielt. Insgesamt 20 Studierende wurden gebeten, diese in den Kabinen zu dolmetschen. Jeweils die Hälfte jeder Rede wurde ohne und die andere Hälfte mit Blick auf die RednerInnen eingespielt. Die Körpersprache der RednerInnen war somit jeweils in der zweiten Hälfte jeder Rede sichtbar.

Die Studierenden wurden nach dem Dolmetschen gebeten einen Fragebogen auszufüllen und hierbei durch zehn Fragen zu beurteilen, ob ihnen die Sicht auf die RednerInnen ihrer Meinung nach beim Dolmetschen hilfreich war, und wie sie allgemein den Einfluss nonverbaler Kommunikationselemente auf das Gelingen einer zufriedenstellenden Dolmetschleistung sehen. Sie sollten anhand des Beantwortens der Fragen durch das Ankreuzen der für sie zutreffenden Antworten wiedergeben, wie wichtig die Sicht auf RednerInnen für sie beim Dolmetschen ist.

Anhand der Ergebnisse kann zusammengefasst werden, dass DolmetscherInnen die kommunikativen Botschaften der RednerInnen sowohl auf der verbalen als auch nonverbalen Ebene richtig erkennen sollten, um diese im Zieltext korrekt wiederzugeben. Die Art, wie verbale Aussagen durch nonverbale Botschaften unterstrichen werden, hat Einfluss auf die Interpretation. Aus der Auswertung des Fragebogens geht hervor, dass die Mehrzahl der Studierenden der Meinung sind, dass ihre Dolmetschleistung durch die Sicht auf die RednerInnen positiv beeinflusst wird, sie sich allgemein wohler fühlen, wenn sie während dem Dolmetschen Sicht auf die RednerInnen haben, und sie Wert darauf legen die RednerInnen, wenn diese sichtbar sind, anzusehen und deren nonverbale Kommunikation mitzuverfolgen. Sie haben während jenem Teil der Rede, in dem die RednerInnen noch nicht sichtbar waren, versucht sich diese vorzustellen, um sich besser konzentrieren zu können oder um das Dolmetschen zu vereinfachen. Für das Verständnis der RednerInnen sind die Bewegungen der Hände, die Mimik sowie die Körperhaltung hilfreich. Die befragten Studierenden sehen den Einfluss des Zusammenwirkens von verbalen und nonverbalen Elementen einer Rede auf das Gelingen einer zufriedenstellenden Dolmetschleistung als wichtig.

Bibliographie

Argyle, Michael. 1985³. *Körpersprache und Kommunikation: das Handbuch zur nonverbalen Kommunikation*. Paderborn: Junfermann.

Argyle, Michael. 2002⁸. *Körpersprache und Kommunikation: das Handbuch zur nonverbalen Kommunikation*. Paderborn: Junfermann.

Argyle, Michael. 2005⁹. *Körpersprache und Kommunikation: das Handbuch zur nonverbalen Kommunikation*. Paderborn: Junfermann.

Broszinsky- Schwabe, Edith. 2011. *Interkulturelle Kommunikation: Missverständnisse- Verständigung*. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften/ Springer Fachmedien Wiesbaden GmbH.

Dörner, Andreas. 2001². *Politainment: Politik in der medialen Erlebnisgesellschaft*. Frankfurt am Main: Suhrkamp.

Ekman, Paul/Friesen, Wallace V. 1969. Nonverbal Leakage and Clues to Deception, <http://www.ekmaninternational.com/ResearchFiles/Nonverbal-Leakage-And-Clues-ToDeception.pdf> (15.12.2016).

Feldweg, Erich. 1996. *Der Konferenzdolmetscher im internationalen Kommunikationsprozess*. Heidelberg: Gross.

Frey, Siegfried. 1999. *Die Macht des Bildes: der Einfluß der nonverbalen Kommunikation auf Kultur und Politik*. Bern: Huber.

Fülles, Mechthild. 1969. *Frauen in Partei und Parlament*. Köln: Verlag Wissenschaft und Politik.

Garzone, Giuliana. 2002. Quality and Norms in Interpretation. In: Garzone, Giuliana/Viezzi, Maurizio (Hg.) *Interpreting in the 21st Century: Challenges and Opportunities. Selected Papers from the 1st Forlì Conference on Interpreting Studies, 9–11 November 2000*. Amsterdam/Philadelphia: John Benjamins, 107.

Gile, Daniel. 2009. *Basic Concepts and Models for Interpreter and Translator Training. Revised edition*. Amsterdam/Philadelphia: John Benjamins.

Gile, Daniel. 2009. *Theoretical components in interpreter and translator training*. Amsterdam/Philadelphia: John Benjamins.

Göhring, Heinz. 2002. *Interkulturelle Kommunikation. Anregungen für Sprach- und Kulturmittler*. Tübingen: Stauffenburg Verlag.

Grbić, Nadja. 2008. Constructing Interpreting Quality. *Interpreting* 10 (2), 240.

Händel, Daniel/ Kresimon, Andrea/ Schneider, Jost. 2007. *Schlüsselkompetenzen: Reden - Argumentieren – Überzeugen*. Stuttgart: Metzler.

Hannappel, Hans/ Melenk, Hartmut. 1979. *Alltagssprache – semantische Grundbegriffe und Analysebeispiele*. München: Wilhelm Fink Verlag.

Henley, Nancy. 1988. *Körperstrategien – Geschlecht, Macht und nonverbale Kommunikation*. Frankfurt am Main: Fischer Taschenbuch Verlag.

Heringer, Hans Jürgen. 2004. *Interkulturelle Kommunikation – Grundlagen und Konzepte*. Stuttgart: UTB Verlag.

Huber, Dieter . 1999². Phonologie. In: Snell-Hornby, Mary/Hönig, H.G./Kußmaul, P. / Schmitt, P.A. (Hg.) *Handbuch Translation*. Tübingen: Stauffenburg Verlag, 47-49.

Kalina, Sylvia. 1994. Some views on the theory of interpreter training and some practical suggestions. In: Snell-Hornby, Mary/ Pöchhacker, Franz/ Kaindl, Klaus (Hg.) *Translation Studies. An Interdiscipline*. Amsterdam/Philadelphia: John Benjamins, 221.

Kalina, Sylvia. 1998. *Strategische Prozesse beim Dolmetschen: theoretische Grundlagen, empirische Fallstudien, didaktische Konsequenzen*. Tübingen: Narr.

Kalina, Sylvia. 2002. Quality in Interpreting and its Prerequisites. A Framework for a Comprehensive View. In: Garzone, Giuliana/Viezzi, Maurizio (Hg.) *Interpreting in the 21st Century: Challenges and Opportunities, Selected Paper from the 1st Forlì Conference on Interpreting Studies, 9–11 November 2000*. Amsterdam/Philadelphia: John Benjamins, 124.

Kern, Christian. 2017. Oberstes Ziel ist Vollbeschäftigung, https://www.youtube.com/watch?v=faHUIz_6Ylw, (13.04.2017).

Kopczyński, Andrzej. 1994. Quality in Conference Interpreting: Some Pragmatic Problems. In: Snell-Hornby, Mary/Pöchhacker, Franz/Kaindl, Klaus (Hg.) *Translation Studies. An Interdiscipline*. Amsterdam/Philadelphia: John Benjamins, 88.

Kurz, Ingrid. 1996. *Simultandolmetschen als Gegenstand der interdisziplinären Forschung*. Wien: WUV-Universitätsverlag.

Lederer, Marianne. 1978. Simultaneous Interpreting – units of meaning and other features. In: Gerver, D./ Sinaiko, H.W. (Hg.) *Language Interpretation and Communication (NATO Conference Series III: Human factors; v. 6)*. New York/London: Plenum Press, 323-332.

Liber, Katarzyna. 2012. Tłumacz jako niewerbalny kłamca? Problem niewerbalnej wiarygodności tłumacza jako nadawcy komunikatu, https://repozytorium.amu.edu.pl/jspui/bitstream/10593/2806/1/08_Katarzyna%20Liber.pdf (27.11.2016).

Lindner, Christian. 2015. „Das hat Spaß gemacht“- Landtag NRW- Bananenrepublik, <https://www.youtube.com/watch?v=m1xFN6nDoDY/>, (13.04.2017).

Lutter, Christina/Reisenleitner, Markus: 2005³. *Cultural Studies – eine Einführung*. Wien: Löcker Verlag.

Merkel, Angela. 2010. Jetzt rede ich hier (Haushaltsdebatte), <https://www.youtube.com/watch?v=swNLNLATbmY>, (13.04.2017).

Molcho, Samy. 2001⁹. *Alles über Körpersprache. Sich selbst und andere besser verstehen*. München: Wilhelm Goldman Verlag.

Molcho, Samy. 2006. *ABC der Körpersprache*. München: Ariston Verlag.

Maletzke, Gerhard. 1996. *Interkulturelle Kommunikation – zur Interaktion zwischen Menschen verschiedener Kulturen*. Opladen: Westdeutscher Verlag.

Markefka, Manfred. 1995. *Vorurteile Minderheiten Diskriminierung*. Berlin: Luchterhand Verlag.

Maurer, Marcus. 2016. *Nonverbale politische Kommunikation*. Stuttgart: Springer VS.

Moser-Mercer, Barbara. 1996. Quality in Interpreting: Some Methodological Issues. *The Interpreters' Newsletter* 7, 44–46.

Mummendey, Hans Dieter/ Bolten, Heinz Gerd. 1983. *Die Impression-Management-Theorie von J.T. Tedeschi und B.R Schlenker*. Bielefeld: Universität Bielefeld.

Mummendey, Hans Dieter. 1995. *Psychologie der Selbstdarstellung*. Göttingen: Hogrefe Verlag.

Pöhhacker, Franz. 1991. Einige Überlegungen zur Theorie des Simultandolmetschens. *TextConText. Translation. Theorie. Didaktik. Praxis*. 6 (1), 50.

Pöhhacker, Franz. 1999/2006. Erscheinungsformen des Dolmetschens. Simultandolmetschen. In: Snell-Hornby, Mary/Hönig, H.G./Kußmaul, P. / Schmitt, P.A. (Hg.) *Handbuch Translation*. Tübingen: Stauffenburg, 301-302.

Pöchhacker, Franz. 2001. Quality Assessment in Conference and Community Interpreting. *Meta* 46 (2), 411/413.

Pöchhacker, Franz. 2002. Researching Interpreting Quality. Models and Methods. In: Garzone, Giuliana/Viezzi, Maurizio (Hg.) *Interpreting in the 21st Century: Challenges and Opportunities, Selected Paper from the 1st Forlì Conference on Interpreting Studies, 9– 11 November 2000*. Amsterdam/Philadelphia: John Benjamins, 411.

Poyatos, Fernando. 1997a. *Nonverbal Communication and Translation*. Amsterdam/ Philadelphia: John Benjamins.

Poyatos, Fernando. 1997b. The reality of multichannel verbal-nonverbal communication in simultaneous and consecutive interpretation. In: Poyatos (Hg.) *Nonverbal Communication and Translation*. Amsterdam/ Philadelphia: John Benjamins, 249-282.

Poyatos, Fernando. 2002. *Nonverbal communication across disciplines*. Amsterdam/ Philadelphia: J. Benjamins Pub. Co.

Reichert, Jo. 2009. *Kommunikationsmacht: was ist Kommunikation und was vermag sie? Und weshalb vermag sie das?*. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften.

Reinart, Sylvia. 2009. *Kulturspezifika in der Fachübersetzung*. Berlin: Frank & Timme.

Reiß, Katharina/ Vermeer, Hans. 1984. *Grundlagen einer allgemeinen Translationstheorie (Linguistische Arbeit 147)*. Tübingen: Niemeyer.

Schugk, Michael. 2004. *Interkulturelle Kommunikation – Kulturbedingte Unterschiede in Verkauf und Werbung*. München: Verlag Vahlen.

Schütz, Astrid. 1992. *Selbstdarstellung von Politikern, Analyse von Wahlkampfauftritten*. Weinheim: Deutscher Studien Verlag.

Seleskovitch, Danica. 1988. *Der Konferenzdolmetscher: Sprache und Kommunikation*. Heidelberg: Groos.

Soeffner, Hans-Georg. 1989. *Die Auslegung des Alltags – der Alltag der Auslegung, zur wissenschaftlichen Konzeption einer sozialwissenschaftlichen Hermeneutik*. Frankfurt am Main: Suhrkamp Verlag.

Stolz, Birgit. 1992. *Theorie und Praxis des Simultandolmetschens: Argumente für einen kontextuellen Top-down-Ansatz der Verarbeitung und Produktion von Sprache*. Wien: Universität Wien.

Viaggio, Sergio. 1997. Kinesics and the simultaneous interpreter. The advantages of listening with one's eyes and speaking with one's body. In: Poyatos, Fernando (Hg.) *Nonverbal Communication and Translation*. Amsterdam/Philadelphia: John Benjamins, 283-293.

Vollmer, Günter/ Hoberg, Gerrit. 1994. *Kommunikation: sich besser verständigen - sich besser verstehen*. Stuttgart: Klett-Verlag für Wissen und Bildung.

Watzlawick, Paul/ Beavin, Janet H./ Jackson, Donald D. 1969. *Menschliche Kommunikation : Formen, Störungen, Paradoxien*. Bern. Huber.

Wage, Jan. 2002. *Die Macht der Körpersprache, erkennen, verstehen, einsetzen*. Frankfurt/Wien: Verlag Redline Wirtschaft.

Weinlich, Alice. 2002. *Körpersprache von Politikern: Machtdemonstration und Selbstdarstellung*. Münster: Agenda Verlag.

Witte, Heidrun. 2007² . *Die Kulturkompetenz des Translators: Begriffliche Grundlegung und Didaktisierung*. Tübingen: Stauffenburg.

Anhang

Fragebogen

1. Wie beeinflusst die Sicht auf den Redner/die Rednerin Deine Dolmetschleistung?

- ☐ sehr negativ
- ☐ negativ
- ☐ positiv
- ☐ sehr positiv

(Je nachdem wie Frage 1. beantwortet wurde- muss nun **Frage 2. oder Frage 3.** beantwortet werden.)

2. Falls Du die Sicht auf den Redner/die Rednerin als sehr negativ, oder negativ empfunden hast- aus welchem Grund? (mehrfache Antwort möglich)

- ☐ Fühlte mich unwohl in der Situation und konnte mich nicht auf das Verbale konzentrieren.
- ☐ Sicht auf den Redner/ die Rednerin empfinde ich als unwichtig.
- ☐ Sicht auf den Redner/ die Rednerin ist störend, da im Widerspruch zu Gesagtem.
- ☐ Sicht auf den Redner/ die Rednerin irritiert mich beim Dolmetschen.
- ☐ Sicht auf den Redner/ die Rednerin erschwert das Dolmetschen.

3. Falls Du den Einfluss der fehlenden Sicht auf den Redner/die Rednerin als sehr positiv, oder positiv empfunden hast- aus welchem Grund? (mehrfache Antwort möglich)

- ☐ Fühle mich allgemein wohler, wenn ich beim Dolmetschen Sicht auf den Redner/die Rednerin habe.
- ☐ Dolmetschen fällt mir immer leichter, wenn ich den Redner/die Rednerin sehe.
- ☐ Finde das verbale Mitteilung ohne nonverbale Elemente beim Simultandolmetschen nicht funktionieren kann.
- ☐ Kann den Redner/die Rednerin bei Sicht auf ihn/sie besser einschätzen und seine/ihre Aussagen einordnen.
- ☐ Finde das nonverbale Kommunikationsmittel die verbale Botschaft des Redners/der Rednerin unterstreichen.

4. **Wie beurteilst Du dein Verhalten bei Sicht auf den Redner/die Rednerin?**

- ☐ Habe die ganze Zeit auf den Redner/die Rednerin geschaut.
- ☐ Habe manchmal auf den Redner/die Rednerin geschaut.
- ☐ Habe meinen Blick so gut wie nie auf den Redner/die Rednerin, sondern auf anderes (z.B. auf den Boden/meine Notizen) gerichtet.

5. **Welche der folgenden nonverbalen Kommunikationselemente des Redners/der Rednerin waren für Dich in den drei Reden von Bedeutung? (mehrfache Antwort möglich)**

	Sehr hilfreich	hilfreich	weniger hilfreich	überhaupt nicht hilfreich
Bewegungen der Hände	☐	☐	☐	☐
Bewegungen des Kopfes	☐	☐	☐	☐
Körperhaltung	☐	☐	☐	☐
Mimik (Gesichtsbewegungen)	☐	☐	☐	☐
Blickrichtung	☐	☐	☐	☐

6. **Wenn für Dich eines oder mehrere der in der oberen Frage (Frage Nr. 5) genannten Elemente sehr hilfreich oder hilfreich waren. Aus welchem Grund? (mehrfache Antwort möglich)**

- ☐ Habe das Gesagte dadurch besser verstanden.
- ☐ Das Gesagte wurde dadurch besser betont.
- ☐ Nonverbale Kommunikationselemente waren Ersatz für Worte.
- ☐ Habe mich während des Dolmetschens einfach sicherer gefühlt.

7. **Hast Du während dem Teil jeder Rede, in der der Redner/die Rednerin noch nicht sichtbar waren versucht dir ihn/sie vorzustellen?**

- ☐ Ja
- ☐ Nein

(Je nachdem wie Frage 7. beantwortet wurde- muss nun Frage 8. oder Frage 9. beantwortet werden.)

8. Wenn ja, aus welchem Grund?

- ☐ Um mich besser konzentrieren zu können.
- ☐ Um mir das Dolmetschen zu vereinfachen.
- ☐ Um den verbalen Inhalt der Rede besser verstehen zu können.
- ☐ Um mich während des Dolmetschens wohler zu fühlen.
- ☐ Kann nicht beurteilen aus welchem Grund.

9. Wenn nein, aus welchem Grund?

- ☐ War für meine Konzentration nicht notwendig.
- ☐ Hat mir das Dolmetschen nicht vereinfacht.
- ☐ Hat mir nicht beim Verstehen des verbalen Inhalts geholfen.
- ☐ Habe mich dadurch während dem Dolmetschen nicht wohler gefühlt.
- ☐ Kann nicht beurteilen aus welchem Grund.

10. Wie beurteilst Du abschließend anhand des Dolmetschens dieser Reden die Wichtigkeit des Zusammenwirkens von verbalen und nonverbalen Elementen in einer Rede und den Bezug dieser zum Gelingen einer zufriedenstellenden Dolmetschung?

- ☐ sehr wichtig
- ☐ wichtig
- ☐ weniger wichtig
- ☐ unwichtig

Transkript der drei politischen Reden

1. Rede von Christian Kern: „Oberstes Ziel ist Vollbeschäftigung“ (Dauer: 04:00)

Ich kenne Wels jetzt seit ungefähr 30 Jahren. Die Stadt hat sich verändert, so wie sich alles im Leben verändert, aber ich hab nicht den Eindruck, dass sich schlagartig hier alles verändert hat.

Ja, es stimmt. Die Menschen haben sich von der Sozialdemokratie abgewendet. Sie haben einen blauen Bürgermeister gewählt. Aber es ist doch so, dass sich auch die Menschen in dieser Stadt nicht von einem Tag auf den anderen verändert haben. Sie sind heute unsere Nachbarn und unsere Arbeitskollegen, genauso wie sie es vor der letzten Wahl gewesen sind. Und was wir nicht vergessen sollen, es ist nur wenige Wochen her, dass Alexander Van der Bellen hier in Wels ganz eindeutig die Wahl für sich entschieden hat.

Ich möchte heute hier auch ganz bewusst eine Botschaft an jene senden, die sich von uns abgewendet haben, jene die nicht mehr an uns glauben, jene die von uns enttäuscht sind, jene die vielleicht sogar zornig sind. Ich höre eure Botschaft und, ja, ich verstehe eure Enttäuschung. Nicht ihr habt unseren Weg verlassen, wir haben unseren Weg verlassen.

Es ist nicht eure Schuld, es ist unsere. Und deshalb möchte ich mich hier an dieser Stelle als Parteivorsitzender dieser stolzen Partei, verantwortlich für die Zukunft, aber auch für die Vergangenheit, für die guten, aber auch die weniger guten Entwicklungen, deshalb möchte ich mich hier an dieser Stelle für diese Enttäuschungen entschuldigen.

Von heute an werden wir diesen Kurs wechseln. Und, liebe Österreicherinnen und Österreicher, ich bin nicht in die Politik gegangen, weil es mir wichtig ist, dass auf meiner Visitenkarte Bundeskanzler oben steht. Wenn ich ganz ehrlich bin, ist mir das nicht einmal besonders wichtig, ist mir das fast egal. Worum es mir geht, ich will unser Land gemeinsam mit euch gestalten, ich will unser Land gerechter machen, ich will unser Land verändern.

Arbeitslosigkeit raubt Menschen ihre Würde, das können wir und wollen wir nicht akzeptieren und deshalb ist das oberste Ziel den Menschen ihre Würde zurückzugeben und für Arbeit zu sorgen. Unser Ziel ist es, unser Ziel ist es bis 2020 zweihunderttausend neue Arbeitsplätze zu schaffen. Und ich rede nicht davon, dass wir eine hohe Zahl an Jobs, vielleicht ohnehin erleben, bei einem günstigen Konjunkturverlauf, sondern wir brauchen ein ambitioniertes Ziel. Ich will zweihunderttausend zusätzliche Arbeitsplätze. Und wir müssen uns wieder ein Ziel vor Augen führen, dass lange Zeit der Leitstern unserer Bewegung gewesen ist, zu dem wir heute noch stehen und das möglich ist. Wir müssen langfristig Vollbeschäftigung herstellen.

Kern, Christian. 2017. Oberstes Ziel ist Vollbeschäftigung, https://www.youtube.com/watch?v=faHUIz_6Ylw, (13.04.2017)

2. Rede von Angela Merkel: Haushaltsdebatte „Jetzt rede ich hier“ (Dauer 01:30)

Alles beruht auf Steuereinnahmen des Staates und deshalb brauchen wir motivierte Bürgerinnen und Bürger, die wissen, warum sie Steuern zahlen und die finden, dass es dabei gerecht zugeht.

Und es liegt in der Natur der Sache, dass man darüber streitet, aber wir sind überzeugt, dass es Ungerechtigkeiten im Einkommenssteuersystem gibt, die beseitigt werden müssen und dass Entlastungen möglich sind, notwendig sind und dass sie sogar Wachstum schaffen, meine Damen und Herren.

Das ist unsere Überzeugung. Ich würde mal sagen, die Treiber dieser Schuldenbremse, die sitzen eher hier und Sie haben dankenswerter Weise mitgemacht meine Damen und Herren.

Also, die Schuldenbremse, ja! Aber wir haben, und im Übrigen auch parteiübergreifend, sonst kriegen sie nämlich keine Verfassungsänderung in Deutschland hin, wir haben eine Schuldenbremse im Grundgesetz vereinbart, und jeder, der hier in diesem Hause sitzt weiß, dass man nicht sehenden Auges gegen ganz spezifische Festlegungen eines Grundgesetzes verstoßen kann.

Da brauchen gar nicht sie uns zu verklagen, sondern das wissen wir alleine. Und deshalb meine Damen und Herren, ist die Schuldenbremse sowas wie die Leitplanke unserer gesamten Arbeit und die beginnt 2011 zu wirken.

Und die politische Kunst, und zu dieser Art von Politik sind wahrscheinlich wirklich nur wir fähig, so wie wir jetzt regieren, die besteht darin, Wachstum und solide Finanzen miteinander zu vereinbaren.

Das ist unsere Aufgabe, die ist nicht einfach, aber die werden wir lösen meine Damen und Herren.

Merkel, Angela. 2010. Jetzt rede ich hier (Haushaltsdebatte), <https://www.youtube.com/watch?v=swNLNLATbmY>, (13.04.2017)

3. Rede von Christian Lindner „Das hat Spaß gemacht“ (Dauer: 03:26)

Und der letzte Punkt. Und der letzte Punkt, die Frage der Gründer, und die haben sie auch hier sehr hervorgehoben. Es ist mir sympathisch und es ist für unsere Gesellschaft auch gewissermaßen Hefe im Teig, wenn es eine Gründerkultur gibt. Gründerkultur, das ist auch Ausdruck des Zukunftsvertrauens einer Gesellschaft, insgesamt der Menschen, die sich auf den Weg machen sich eine Existenz aufzubauen, eine Existenz gründen wollen.

Das sichert individuellen Aufstieg, das schafft Arbeitsplätze. Bitte?

Ach gucken sie mal da, na das ist interessant. Haben sie nicht gehört, was die Ministerpräsidentin gesagt hat? Haben sie das nicht gehört, Herr Kollege von der SPD? Sie sagen, ich hätte Erfahrung und in der Tat, Herr Kollege! Ich hab schon mal, in der Hochphase der New Economy, habe ich schon mal ein Unternehmen gegründet, und dieses Unternehmen war damals nicht erfolgreich.

Heute hier hat die Ministerpräsidentin gesagt, man soll auch Scheitern von Pionieren nicht ein Leben lang biographisch als Dogma verwenden. Da haben sie einen, da haben sie einen in den eigenen Reihen, Frau Ministerpräsidentin. Da haben sie einen der nicht zuhört was sie machen. Das ist ihr Kollege. Das ist einer der Gründe, warum heute die Menschen lieber in den öffentlichen Dienst, da haben sie ja auch gearbeitet, gehen, statt sich zu gründen. Weil man nämlich, wenn man Erfolg hat, in das Visier der sozialdemokratischen Umverteiler gerät, und wenn man scheitert, ist man sich Spott und Häme sicher. Das ist doch der Grund.

Und da sag ich ihnen, Herr Kollege, da sag ich ihnen, es sind ja oft genug... Sie sind übrigens der zweite. Herr Hagen hat es auch schon mal probiert hier am Pult. Sind übrigens meistens solche Sozialdemokraten, die das ganze Leben im Staat gearbeitet oder vom Staat gelebt haben, die anderen unternehmerisches Engagement vorwerfen. Und ich sag ihnen noch eins, ich sag ihnen noch eins, ich sag ihnen noch eins, weil sie sich hier bis auf die Knochen blamiert haben. Sie haben im Grunde die ganze Regierungserklärung der Ministerpräsidentin durch ihren dämlichen Zwischenruf zur Makulatur gemacht. Ich sage ihnen eins, bei dem Kollegen der jetzt zum ersten Mal überhaupt hier im Landtag in Erscheinung tritt, können sie sich bedanken, Frau Ministerpräsidentin.

Und Ich sag ihnen eins, ich sag ihnen eins Herr Kollege, mit mir können sie das ja machen. Schauen sie, ich bin FDP – Vorsitzender, ich bin andere Einwürfe gewohnt, aber welchen Eindruck macht so ein dümmlicher Zwischenruf wie ihrer auf irgendeinen gründungswilligen jungen Menschen. Was ist das für ein Eindruck? So, das hat Spaß gemacht. Jetzt kommen wir zum, jetzt kommen wir zum Eigentlichen. Liebe Kollegen, so, das müssen sie verstehen, man kann nicht ungenutzt so einen Ball auf den Elfmeterpunkt passieren lassen. Jetzt kommen wir zurück zu den eigentlichen Punkten.

Lindner, Christian. 2015. „Das hat Spaß gemacht“- Landtag NRW- Bananenrepublik, <https://www.youtube.com/watch?v=m1xFN6nDoDY/>, (13.04.2017)

Vokabellisten zu den Reden

1. Rede von Herrn Christian Kern: „Oberstes Ziel ist Vollbeschäftigung“ (Dauer: 04:00)

Wels (Stadt in Oberösterreich)
den Eindruck haben, dass
schlagartig
sich abwenden von etwas/jmd.
die Sozialdemokratie
von einem Tag auf den anderen
die Botschaft
ganz bewusst
zornig sein über etwas
die Enttäuschung
der Parteivorsitzende
die Entwicklungen
unseren Kurs wechseln
etwas gestalten
die Würde
Arbeitsplätze schaffen
günstiger Konjunkturverlauf
der Leitstern unserer Bewegung
langfristig Vollbeschäftigung herstellen

2. Rede von Angela Merkel: Haushaltsdebatte „Jetzt rede ich hier“ (Dauer ca. 01:30)

die Steuereinnahmen
etwas liegt in der Natur der Sache
das Einkommenssteuersystem
Wachstum schaffen
die Treiber der Schuldenbremse
partiübergreifend
die Verfassungsänderung
Schuldenbremse
im Grundgesetz vereinbart
Nicht sehenden Auges gegen Grundgesetzte verstoßen
Leitplanken unserer gesamten Arbeit
das Wachstum
solide Finanzen

3. Rede von Christian Lindner (Vorsitzender der FDP/Freie Demokratische Partei Deutschland)- „Das hat Spaß gemacht“ (Dauer: 03:26)

die Gründer
die Volkswirtschaft
Hefe im Teig
die Gründungskultur
eine Existenz gründen/aufbauen
der Aufstieg
die Ministerpräsidentin
SPD (Sozialdemokratische Partei) Deutschland
die Hochphase der „New Economy“
der Pionier
das Dogma
der öffentliche Dienst
die sozialdemokratischen Umverteiler
Spott und Häme
die Sozialdemokraten
das unternehmerische Engagement
sich bis auf die Knochen blamieren
die Regierungserklärung
der Landtag
der FDP (Freie Demokratische Partei) vorsitzend
der gründungswillige junge Mensch
Den Ball auf den Elfmeterpunkt passieren lassen