

# **Multikodaler Zeichengebrauch in der inkrementellen**

## **Intimkommunikation: Flirten**

Liebe Absolventen und Studierende,

liebe Gäste

liebe Kolleginnen und Kollegen

in dem Studiengang JPR, dessen Absolventen wir heute ehren, in diesem Studiengang bin für die angewandte Kommunikations-wissenschaft zuständig. Aus dieser Disziplin werde ich ihnen einige Erkenntnisse darbieten. Für die anwesenden Erziehungsberechtigten ist das eine Möglichkeit, einen Eindruck zu gewinnen, was ihre Töchter und Söhne an dieser Hochschule gelernt haben. Es geht um eine Form der Kommunikation, die bei den Studierenden nachweislich großes Interesse bindet: das Flirten. Das Flirten zur Anbahnung erotischer oder intimer Kommunikation ist empirisch gut erforscht, meine Quellen werden im Abspann der Präsentation aufgeführt. Die Befunde möchte ich Ihnen hier in durchaus kritischer Absicht vortragen, denn der Face-to-face-Flirt gehört zu den bedrohten Arten der Kommunikation, da er zunehmend ins Internet, in Flirtsites und Kuppelbörsen verlegt wird. Mein Vortrag ist ein flammendes Plädoyer für das direkte, personale Flirten!

Für unsere Feldforschung begeben wir uns in eine kleine, unscheinbare Bar, in der zwei Menschen sich von des Tages Mühen entspannen. Mit einer versteckten Kamera registrieren wir das Verhalten der beiden und werden es semiotisch bzw. zeichentheoretisch interpretieren. Ich möchte zeigen, wie viele Zeichen und Codes in der Flirtkommunikation für eine gelungene Verpaarung zusammenwirken. Dazu teilen wir die Kommunikationssequenz in vier Phasen ein.

In der **Phase 1** beobachten zunächst keine Kommunikation, der Mann liest eine Zeitung, die Frau spielt mit ihrem Cocktail. Doch das bleibt nicht lange so. Eine erste wichtige Erkenntnis der Flirtforschung: In der 1. Phase spielt die Frau die Hauptrolle, sie sendet nonverbale Zeichen, um den Mann zur Kontaktaufnahme zu ermuntern: Dazu gehört der Blickkontakt mit leicht angehobenen Augenbrauen, ein dezentes Lächeln, eine seitliche Neigung des Kopfes, er wird zudem ein wenig in den Nacken gelegt. Die Frau fährt sich dabei versonnen durchs Haar. Monica Moore, Professorin für experimentelle Psychologie hat 50 nonverbale Taktiken gezählt, mit denen Frauen Männer zur Kontaktaufnahme ermutigen.

Den ikonologischen Prototyp des Flirtverhaltens finden wir bei der 18jährigen Marilyn Monroe, wenn auch hier die Anmache für meinen Geschmack etwas übertrieben ausfällt.

Es kann eine gewisse Zeit verstreichen, bis der Mann die nonverbalen Zeichen wahrnimmt und sich entscheiden muss, ob er das Angebot annimmt.

Von der Regel, dass die Frau die Flirtinteraktion einleitet, gibt es natürlich auch Ausnahmen. Allerdings versuchen Männer durch plumpere Zeichen Aufmerksamkeit zu erregen: Sie reden laut und am liebsten über sich und sie zeigen gern Statussymbole, z.B. ihr iPhone oder ihren BMW-Autoschlüssel. In der Ethologie sprechen wir von Imponierverhalten. Am penetrantesten zeigt sich das in der evolutionären Vorgeschichte beim phallischen Imponieren der Primaten, z.B. bei Meerkatzen. Manche Naturvölker haben das in ritualisierter Form übernommen, **z.B. die Papua** auf Neuguinea mit eindrucksvollen Penishüllen.

Erlauben Sie in diesem Zusammenhang eine Randbemerkung. Das Genital der Meerkatze überzeugt mit zartblauen Testes und einem altrosa gefärbten Penis! Man erkennt, dass das männliche Genital in der Evolution einen ästhetischen Abstieg erlitten hat. Die Frauen können dankbar sein, dass das Genitalpräsentieren in

unserem Kulturraum nicht mehr üblich ist, und nur noch als pathologische Form im Exhibitionismus überlebt hat.

Kommen wir zu unserem Paar zurück und halten fest: In der ersten Phase der Kontaktabahnung sind nonverbale Zeichen von entscheidender Bedeutung. Dabei gilt die Regel: Die Frau agiert, der Mann reagiert.

Wir beobachten in der **Phase 2**, dass sich die Köpfe der beiden - noch nicht die Körper - einander zugewendet haben. Jetzt kommt das sprachliche Zeichensystem zum Einsatz, allerdings nicht in seiner höchsten Ausdrucksform. Denn jetzt schlägt die Stunde des Mannes, er muss einen Kontaktsatz äußern. An dieser kreativen Klippe ist schon manche Verpaarung im Vorfeld gescheitert. Professor Kleinke und sein Team an der University of Alaska konnte mit einer Faktorenanalyse der Ratings von 100 Kontaktsätzen, die an verschiedenen Locations geäußert wurden - Supermarkt, Strand oder Bar - drei Typen von Kontaktsätzen (verbal Openers) unterscheiden:

**Harmlose Sätze:** Besonders einfallslos ist der Bezug auf das Wetter, die sogenannte Kachelmann'sche Eröffnung. „Heute hat sich der Nebel aber lange gehalten.“ Andere Beispiele: „Wie heißt denn die Band, die gerade spielt.“ Oder „In diesem Raum ist die Luft aber sehr schlecht.“

**Direkte Sätze:** „Mit ihnen würde ich gern einmal einen Abend allein verbringen.“ „Darf ich Sie einmal ansprechen.“- Oder der Klassiker: „Kennen wir uns nicht von irgendwo her?“

**Freche Sätze:** Das sind flotte Sprüche wie z.B. „Ich habe meine Telefonnummer verloren, kann ich Ihre haben?“ oder „Wetten, dass ich sie unter den Tisch trinken kann.“ -Oder: „Spaß und Verkehr, was willst du mehr.“

Der amerikanische Psychologe Michael Cunningham ließ die Wirkung dieser drei Arten von Kontaktsätzen testen: Am beliebtesten waren bei den Frauen die

harmlosen Openings, während die freche Taktik in 80 Prozent zu einer oft schroffen Abfuhr führte. Dieser Befund ist bemerkenswert, weil zahlreiche Erhebungen konsistent belegen, dass Frauen an einem Mann vor allem eines schätzen: Humor. Das spricht für eigentlich für einen Kontaktscherz, aber damit kann man sehr danebengreifen. Meine Kollegin Rita Ciceri von der Università Cattolica del Sacro Cuore in Mailand - der Katholischen Universität vom Heiligen Herzen - führt den Erfolg der harmlosen Openings darauf zurück, dass diese unbestimmter sind und der Frau mehr Reaktionsmöglichkeiten lassen als die flotten Sprüche.

Die Frau hat es da leichter. Nach den Felduntersuchungen von Cunningham mit Lockvögeln ist es Männern völlig gleichgültig, wie eine Frau ein Gespräch eröffnet, Hauptsache, er wird überhaupt angesprochen.

Ein geglückter Kontaktsatz leitet ein harmloses Gespräch ein, aus dem amerikanischen Kulturraum auch als Small Talk bekannt. Small Talk ist die Kunst zu reden, ohne etwas zu sagen.

In der **Phase 3** beginnt ein Gespräch mit averbaler Steigerung der Intimität. Sie wenden sich jetzt einander zu: erst Kopf und Schulter, dann der ganze Körper dreht sich zum Gegenüber. Jetzt beginnt die taktile Kommunikation: Leichte, „zufällige“ und kurze ( maximal 2 Sekunden) Berührungen an Arm, an der Hand oder auch Schulter, die beide ignorieren. Dem explorativen Begreifen und Betasten sind jedoch klare Grenzen gesetzt, erogene Zonen - wie die Haare oder das Dekolletee - sind tabu! Das Näherkommen ermöglicht die Wahrnehmung von Gerüchen, die olfaktorische Kommunikation beginnt: Wie Untersuchungen gezeigt haben, spielt der Geruch eine sehr wichtige Rolle: Jeder Mensch verströmt eine eigene Duftnote, die in Nahdistanz wahrgenommen wird und meist unbewusst wirkt - sofern wir nicht stinken. Wir wissen inzwischen, dass wir einen Menschen gut riechen können, dessen Immunsystem von unserem sehr verschieden ist. Mögliche Nachkommen werden dadurch mit einem

besonders effektiven Abwehrsystem ausgestattet. Aber das ist jetzt ein gewagter Vorgriff auf die kommenden Ereignisse.

Die Nahdistanz bringt nicht nur die Körperausdünstungen sondern auch die Pheromone zur Wirkung. Sie stellen eine biochemische Kommunikation zwischen Lebewesen einer Spezies dar, die das Kontaktverhalten steuert. Wir können sie zwar nicht bewusst riechen, aber ihre Wirkung ist experimentell nachweisbar. So ist im Schweiß von Männern Androstadienon nachweisbar - ein phonetisch wunderbares Wort - , Androstadienon, das bei Frauen die Stimmung hebt und sie unterschwellig erregt. Frauen senden ebenfalls Pheromone aus, die sinnigerweise als Kopuline bezeichnet werden. Sie führen dazu, dass Männer Testosteron produzieren und damit ihre kritische Urteilsfähigkeit dramatisch reduziert wird.

Erlauben Sie mir wieder einen praktischen Exkurs: Die olfaktorische Kommunikation wird durch zwei Tendenzen der modernen Lebens bedroht: Übertriebene Reinlichkeit und exzessiven Einsatz von Parfum. Von Napoleon wird überliefert, dass er seiner Joséphine vor seiner Rückkehr aus einem Feldzug ein Billett zukommen ließ mit dem Satz: „Nicht waschen, komme in drei Tagen!“ Ich unterrichte ja auch in der Schweiz und von dort ist ein Brauch aus abgelegenen Alpentälern überliefert: Die jungen Burschen tragen einige Tage lang ein Tüchlein in der Achselhöhle, mit dem sie beim Tanzen am Wochenende ihre Partnerin freudig erregt umwedeln. Heutzutage wird zuviel geduscht und das behindert die Verpaarung!

Und eine zweite Einschränkung kommt hinzu: Ursprünglich hatten Parfums die Funktion, den eigenen Duft diskret zu unterstreichen. Aber es lässt sich heute beobachten, dass oft sehr durchdringende Parfums in betäubender Dosierung zum Einsatz kommen und das Dufferleben massiv beeinträchtigen. Ich möchte betonen, dass der Einsatz von viel Parfum erotisch contraproduktiv ist. Denken Sie an das

Schicksal der früher beliebten Intimsprays. Lassen sie es mich konkret formulieren: Wer zum Cunnilingus ansetzt, wird durch ein künstliches Himbeeraroma wie aus einem Jogurtbecher eher irritiert als erregt.

Diese Beschränkungen der olfaktorischen Kommunikation versucht man dann mit teuren Pheromonpräparaten auszugleichen, wie man sie im Internet angeboten bekommt! Aber das Geld kann man sich sparen, wenn man die Körperpflege reduziert!

Kehren wir in unsere Bar zurück, in der inzwischen die **Phase 4** der Kommunikation begonnen hat. In dieser Phase intensiviert sich das Gespräch, es beginnt ein für beide Seiten anstrengendes Impression Management, in dem jeder einen guten Eindruck beim anderen machen möchte.

Hier wieder ein Hinweis zum männlichen Verhalten: Nach Befragungen kommt nicht der Mann bei Frauen gut an, der andauernd sprachlich demonstriert, was er für ein interessanter Mensch ist, sondern der, der an seinem Gegenüber Interesse zeigt. Leider verfolgen Männer oft eine entgegengesetzte Strategie: Sie versuchen sich interessant zu machen, das bereits angesprochene Imponiergehabe ist ihnen in Fleisch und Blut übergegangen und fester Bestandteil des Balzverhaltens.

In der Phase 4 können wir nun eine interessante Beobachtung machen. Während des sich intensivierenden Gesprächs findet eine Synchronisierung der Handlungen und Körperbewegungen statt: Beide ergreifen ihr Glas und trinken - hier offensichtlich in einer kritischen Phase der Annäherung, beide zünden sich eine Zigarette an, beide schlagen gleichzeitig die Beine übereinander. Es entstehen paarspezifische Interaktionsmuster, Rituale, die den Betroffenen nicht bewusst sind und die zum

festen Bestandteil einer vertrauensvollen Beziehung gehören, aber sie auch bald etwas langweilig machen.

Zunehmendes Interesse aneinander führt zur Ausschüttung von diversen Sexualhormonen und damit nimmt das Schicksal eigentlich seinen Lauf. Bei Männern das Vasopressin, bei Frauen Oxytocin, das als „Bindungshormon“ bekannt ist. Bei Wühlmäusen sorgt Oxytocin für lebenslange Treue, die Übertragbarkeit dieses Befundes auf den Menschen gilt allerdings als nicht gesichert.

Und hier enden nun unsere Beobachtungen, denn die Versuchsobjekte verlassen zusammen die Bar, das Flirten geht jetzt in das Verführen über, diese persuasive Kommunikation behandeln wir in der nächsten Vorlesung.