

Mehrabian-Regel



Wissensmanagement » Diese Seite gehört zur [Werkzeugsammlung](#) der Wiki-Abteilung [Werkzeuge](#) und wird im [Archiv](#) abgelegt. Thematisch kann sie dem Abschnitt [Methodik der Mediation](#) des [Fachbuchs](#) zugeordnet werden. Beachten Sie bitte auch folgende, damit zusammenhängende Seiten:

[Werkzeugsystematik](#) [Mehrabian-Regel](#) [Kommunikation](#) [Eintrag](#) [Suche](#)

Die Mehrabian-Regel, auch bekannt als die 7-38-55-Regel, ist eine Theorie, die von dem Psychologen *Albert Mehrabian* entwickelt wurde. Sie beschreibt, wie Menschen nonverbale und verbale Kommunikation wahrnehmen und interpretieren. Mehrabian führte Studien durch, um zu untersuchen, wie verschiedene Kommunikationskanäle zur Gesamtbotschaft beitragen. Die Regel besagt, dass die Gesamtwirkung einer Botschaft zu 7 % durch die gesprochenen Worte, zu 38 % durch die Stimmlage und zu 55 % durch die Körpersprache bestimmt wird. Hier ist eine ausführliche Erklärung der einzelnen Komponenten:

1. **Gesprochene Worte (7 %):** Dies bezieht sich auf den tatsächlichen Inhalt der gesprochenen Worte. Obwohl die Worte selbst nur einen kleinen Teil der Gesamtbotschaft ausmachen, sind sie dennoch wichtig, da sie die grundlegende Information vermitteln.
2. **Stimmlage (38 %):** Dies umfasst Aspekte wie Tonfall, Lautstärke, Sprechgeschwindigkeit und Betonung. Die Art und Weise, wie etwas gesagt wird, kann die Bedeutung der Worte erheblich beeinflussen. Zum Beispiel kann ein sarkastischer Tonfall die Bedeutung eines Satzes komplett verändern.
3. **Körpersprache (55 %):** Dies beinhaltet nonverbale Signale wie Gesichtsausdrücke, Gesten, Körperhaltung und Augenkontakt. Körpersprache spielt eine entscheidende Rolle bei der Übermittlung von Emotionen und Einstellungen und kann oft mehr über die wahre Botschaft verraten als die gesprochenen Worte.

Es ist wichtig zu beachten, dass die Mehrabian-Regel spezifisch für Situationen gilt, in denen es um die Übermittlung von Gefühlen und Einstellungen geht, insbesondere wenn es Unstimmigkeiten zwischen den verbalen und nonverbalen Botschaften gibt. In anderen Kontexten, wie z.B. bei der reinen Informationsübermittlung, kann die Bedeutung der gesprochenen Worte größer sein. Die Formel ist nicht unumstritten. *Kuin* und *Picker* behaupten, die Mehrabian-Regel entlarvt zu haben, als sie auf der International Academy of Mediators' conference in Edinburgh der Frage nachgingen, welche Worte Mediatoren benutzen und ob Worte wichtig sind oder nicht. Offenbar haben die Mediatoren auf dieser Konferenz festgestellt, dass nicht nur Worte, sondern auch die Wortwahl außerordentlich wichtig sind für das Gelingen einer Mediation. Offenbar ist der Wortkanal weitaus wirksamer als nur 7%. *Kuin* und *Picker* weisen darauf hin, dass die Mehrabian-Regel lediglich auf zwei begrenzten Studien basierte, die in künstlichen Kontexten durchgeführt wurden. Beide Kontexte trafen nicht auf die Kommunikation in der Mediation zu.¹

[Kommunikation Zusammenstellung](#)

[Hinweise und Fußnoten](#)

Bitte beachten Sie die [Zitier](#) - und [Lizenzbestimmungen](#)

Bearbeitungsstand: 2025-01-30 19:13 / Version .

Aliase: [7-38-55-Regel](#)

Prüfvermerk:

Weitere Beiträge zu dem Thema mit gleichen Schlagworten

¹ Siehe auch [Kuin, Picker \(The Words We Use as Mediators\)](#) - 2025-01-30