

Maja Storch
Wolfgang Tschacher

Embodied Communication

Kommunikation beginnt im
Körper, nicht im Kopf

2., erweiterte Auflage



 hogrefe

Embodied Communication

Embodied Communication

Maja Storch, Wolfgang Tschacher

© 2016 by Hogrefe Verlag, Bern

Dieses Dokument ist nur für den persönlichen Gebrauch bestimmt und darf in keiner Form vervielfältigt und an Dritte weitergegeben werden.

Aus Maja Storch, Wolfgang Tschacher; Embodied Communication. 2. Auflage.

Maja Storch
Wolfgang Tschacher

Embodied Communication

Kommunikation beginnt im Körper,
nicht im Kopf

2., erweiterte Auflage



Dr. Maja Storch

Institut für Selbstmanagement
und Motivation Zürich ISMZ GmbH
Spin-off der Universität Zürich
Scheuchzerstrasse 21
CH-8006 Zürich
E-Mail: maja.storch@ismz.ch

Prof. Dr. Wolfgang Tschacher

Universitätsklinik für Psychiatrie
und Psychotherapie
Bolligenstrasse 111
CH-3060 Bern
E-Mail: tschacher@spk.unibe.ch

Geschützte Warennamen (Warenzeichen) werden nicht besonders kenntlich gemacht. Aus dem Fehlen eines solchen Hinweises kann also nicht geschlossen werden, dass es sich um einen freien Warennamen handelt.

Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation
in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische
Daten sind im Internet über <http://www.dnb.de> abrufbar.

Dieses Werk einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung außerhalb der engen Grenzen des Urheberrechtes ist ohne Zustimmung des Verlages unzulässig und strafbar. Das gilt insbesondere für Kopien und Vervielfältigungen zu Lehr- und Unterrichtszwecken, Übersetzungen, Mikroverfilmungen sowie die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen.

Anregungen und Zuschriften bitte an:

Hogrefe AG
Lektorat Psychologie
Länggass-Strasse 76
3000 Bern 9
Schweiz
Tel: +41 31 300 45 00
E-Mail: verlag@hogrefe.ch
Internet: <http://www.hogrefe.ch>

Lektorat: Dr. Susanne Lauri
Herstellung: Daniel Berger
Druckvorstufe: Claudia Wild, Konstanz
Umschlaggestaltung: Claude Borer, Basel
Druck und buchbinderische Verarbeitung: Finidr s. r. o., Český Těšín
Printed in Czech Republic

2., überarbeitete Auflage 2016
© 2014 Verlag Hans Huber, Hogrefe AG, Bern
© 2016 Hogrefe Verlag, Bern
(E-Book-ISBN_PDF 978-3-456-95614-5)
(E-Book-ISBN_EPUB 978-3-456-75614-1)
ISBN 978-3-456-85614-8

Inhalt

Vorwort zur 2. Auflage	7
Einleitung	11
1. Kapitel: Der theoretische Rucksack	23
Das Denken ist embodied	23
Wissenschaftliche Belege für Embodiment	32
Emotion und Affekt	36
Zimt im Gehirn	41
Wie das in die Selbstorganisationstheorie passt	44
Die Randbedingungen offener Systeme	47
2. Kapitel: Theoretischer Rucksack für Kommunikation: von der Kanaltheorie zur Embodied Communication (EC)	51
Kanaltheorie: Die Illusion von Sender – Botschaft – Empfänger	51
Kritik der Kanaltheorie	57
Synchronie als Grundlage der Embodied Communication ..	61
3. Kapitel: Wenn negative Affekte auftauchen	71
Schwache negative Affekte	72
Mittlere negative Affekte	76
Starke negative Affekte	81
4. Kapitel: Wenn ich jemandem etwas Gutes tun will	117
Verstehen aus der Sicht der Embodied Communication	118
Das AAO-Geschenk	121
Fallbeispiele	131
Wann ist das AAO-Geschenk sinnvoll, wann nicht?	147
5. Kapitel: Workshop	153
Ideenkorb	153
Affektbilanz	158
Pizza-Analyse	162
6. Kapitel: Fragen und Antworten	167

7. Kapitel: Nachwort und Manifest	179
Manifest der Embodied Communication	180
Literatur	185
Über die Autoren	189

Vorwort zur 2. Auflage

Unser Buch hat solche Resonanz hervorgerufen, dass wir schon vor der zweiten Auflage sitzen. Natürlich hatten wir insgeheim auf ein Echo gehofft, aber wenn aus der Hoffnung dann Wirklichkeit wird, ist das ein sehr angenehmes Gefühl. Wir möchten allen Lesenden dafür danken, dass sie unsere Vorschläge zur EC-Theorie so engagiert aufnehmen, diskutieren (auch kontrovers) und in Austausch mit uns treten.

Was möchten wir in einem Vorwort zur zweiten Auflage mitteilen? Unser Anliegen hat natürlich mit den Reaktionen der Lesenden auf die erste Auflage zu tun. Die erste Auflage ist der Hut, den man in den Ring wirft. Weil wir uns aber bemüht haben, besonnen und sachlich zu argumentieren und unsere Gedanken solide theoretisch zu unterfüttern, war das Wagnis letztendlich nicht allzu groß. Dann heißt es für die Autoren, erst einmal abzuwarten und zu beobachten. Zwei Typen von Kommentaren der Lesenden tauchten auf:

«Die Zeit war einfach reif für so ein Buch!», diesen Satz, wörtlich oder sinngemäß, haben wir seit Erscheinen der ersten Auflage immer wieder gehört. Ohne die Verdienste der seit Jahren verwendeten Kanalthorien in Abrede stellen zu wollen, geht es offenbar vielen Menschen «da draußen» so wie uns: Man hat einfach bemerkt, dass irgendwie noch eine Lücke besteht, besonders wenn man in der Praxis mit dem Thema befriedigende Kommunikation unterwegs ist; dass die Methoden, die man den Menschen – Klienten, Kollegen, Patienten – anbieten kann, in manchen (sich spontan, schnell und dynamisch entwickelnden) Situationen nicht richtig weiterführen.

«Alter Wein in neuen Schläuchen!» ist ein anderer Satz, der uns auch zu Ohren kam. «Das AAO-Geschenk und die Pizza-Analyse sind nichts weiter als Ich-Botschaften; wo ist das Neue daran?» Diese Frage ist interessant und gibt uns Gelegenheit, einen wesent-

lichen Punkt unseres Ansatzes noch einmal klärend herauszuarbeiten. Wir können absolut nachvollziehen, dass man unter Umständen in den *Worten*, die jemand wählt, um ein AAO-Geschenk zu bescheren, viele Ich-Botschaften entdecken kann. Der Unterschied zwischen einer Person, die mit EC kommuniziert, und einer Person, die mit einer Kanalthorie kommuniziert, liegt woanders: Er liegt in der Haltung, die eingenommen wird. Haltung kann man hier ruhig doppeldeutig verstehen. Innerlich hat eine Person bei EC eine andere Haltung im Sinne von Einstellung. Dies schlägt sich dann mit großer Wahrscheinlichkeit zusätzlich auch in einer anderen Körper-Haltung nieder.

Folgendes Gedankenexperiment soll diese Idee verdeutlichen:

- Stellen Sie sich einen Dialog vor zur Frage: «Wie viele Flüchtlinge und Migranten verträgt Europa?»
- Legen Sie für sich eine Position fest, die Sie im Dialog vertreten wollen.
- Setzen Sie sich mental an einen Tisch mit einem imaginären Gegenüber. Ihr Gegenüber vertritt die gegenteilige Position, ist also gewissermaßen Ihr Antipode.
- Ihre Aufgabe ist es, mit dem Antipoden in einen konstruktiven Dialog einzutreten und sich im Idealfall auf eine Position zu einigen (vor dieser Aufgabe stehen Politikerinnen und Politiker momentan pausenlos).

Das Experiment besteht aus zwei Runden.

Runde 1: Nehmen Sie als innere Haltung, um die Kommunikation optimal zu gestalten, eine Kanalthorie als Grundlage. Sie versuchen, zu verstehen, was Ihr Gegenüber meint. Sie versuchen, die Botschaft und die dahinterliegenden Bedürfnisse des Gegenübers zu dechiffrieren. Beobachten Sie bei sich selbst: Welche körperlichen Begleiterscheinungen ruft diese Haltung hervor? Wie fühlen Sie sich? Welche Körperhaltung nehmen Sie ein?

Runde 2: Nehmen Sie als Ausgangspunkt für Ihre innere Haltung die Embodied Communication. Sie möchten Synchronie ermöglichen. Sie wissen, dass Synchronie und Musterentstehung durch eine ergebnisoffene Haltung erzeugt werden. Sie machen das AAO-Geschenk. Beobachten Sie: Welche körperlichen Begleiterscheinungen ruft diese Haltung hervor? Wie fühlen Sie sich? Welche Körperhaltung nehmen Sie ein?

Unsere Erfahrung mit dieser Übung ist, dass die Kanaltheorie in eine innere und körperliche Haltung mündet, die man insgesamt als «angestrengt» bezeichnen kann. Mit EC ist der ganze Vorgang wesentlich entspannter. Und von der PSI-Theorie von Julius Kuhl wissen wir, dass der Zugang zum parallel arbeitenden Teil des psychischen Systems, den er das «Selbst» nennt, in einer gelassenen Affektlage ermöglicht wird. Dann entsteht Kreativität, und die Wahrscheinlichkeit für gute Lösungen steigt.

Um die Idee des gegenseitig befruchtenden Austauschs im Buch manifest werden zu lassen, haben wir beschlossen, herausragende E-Mails, die uns Anlass zu ausführlichen Erklärungen gaben, jeweils in die neuen Auflagen mit hineinzunehmen. Man findet darum am Ende dieses Buches in Kapitel 6 eine entsprechende Ergänzung.

Wir hoffen nun weiterhin auf Ihr reges Interesse und darauf, dass die Haltung der Embodied Communication für Sie nützlich ist. Es wäre schön, wenn die Debatte um EC weiterhin intensiv und lebendig bleibt!

Wolfgang Tschacher
Maja Storch

Bern und Zürich, Januar 2016

Einleitung

Warum schreiben wir ein Buch zum Thema Kommunikation? Weil die Autoren der meisten vorliegenden Bücher über Kommunikation von einer Grundannahme ausgehen, die wir nicht mehr teilen. Sie sind Anhänger der sogenannten Kanaltheorie.

Was verstehen wir unter einer Kanaltheorie?

Die Kanaltheorie besagt, dass in der Kommunikation zwischen einem Sender und einem Empfänger eine fixe Botschaft hin und her geschickt wird – vergleichbar der Flaschenpost in einem Kanal. Verstehen hat nach dieser Theorie stattgefunden, wenn die Flasche vom Empfänger gefunden, entkorkt und der Inhalt der darin befindlichen Botschaft korrekt entziffert wurde.



Verstehen im Sinne der Flaschenpost findet zum Beispiel beim aktiven Zuhören statt. Dabei versucht der Empfänger, die Botschaft des Senders zu entschlüsseln. Dies erreicht er, indem er die Worte des Senders solange mit eigenen Worten neu formuliert, bis der Sender sagt: «Jetzt hast du mich verstanden.»

Der Sender ist in dieser Theorie eine Art schiffbrüchiger Robinson, der seine Botschaft auf die Reise schickt. Der Empfänger ist derjenige, der die Flaschenpost sucht. Wir sind überzeugt: Diese Ansicht ist falsch.

In diesem Buch begründen wir, weshalb wir diesen Ansatz für falsch halten und die Kanaltheorie für die Erklärung erfolgreicher Kommunikation aufgeben. Wir argumentieren stattdessen für die Theorie der sogenannten Embodied Communication, legen die wissenschaftlichen Belege für unseren Ansatz dar und ziehen daraus Folgerungen für die Kommunikationspraxis. Wir sind dafür, zur Erklärung und erfolgreichen Bewältigung von Kommunikation die Kanaltheorie fallen zu lassen und stattdessen die Theorie der Embodied Communication zu benutzen. Der lange und etwas sperrige Ausdruck «Theorie der Embodied Communication» wird zu «EC-Theorie» abgekürzt.

Kurz gesagt: Wir plädieren für den Abschied von der Vorstellung, dass es eine fixe Botschaft gibt, die zwischen Sender und Empfänger übermittelt und verstanden werden kann.

Vier Überlegungen haben uns zu diesem Plädoyer veranlasst:

Überlegung 1:

Einander verstehen bedeutet nach der Kanaltheorie, dass die richtige Bedeutung einer Botschaft irgendwo vorhanden ist und nur gefunden werden muss. Diese Ansicht ist falsch.

Die EC-Theorie postuliert: Es gibt keine fixe Bedeutung einer Botschaft, die verstanden werden kann. Es gibt lediglich das gemeinsam erzeugte Gefühl der Einigung auf eine Sprechweise, die aber aus der Interaktion spontan und neu entsteht und die nicht von Anfang an vorhanden ist.

Überlegung 2:

Das Menschenbild der Kanaltheorie geht von einem Sender aus, der präzise weiß, was er sendet und der auch präzise weiß, wann seine Botschaft beim Empfänger richtig angekommen ist und verstanden wurde. Dieses Menschenbild ist falsch.

Die EC-Theorie postuliert, dass im Allgemeinen ein großer Teil des psychischen Geschehens unbewusst verläuft, was insbesondere Bedürfnisse und Motive betrifft. Viele Menschen sind sich über ihre unbewussten Bedürfnisse und Motive nicht im Klaren und können darum im Speziellen auch nicht präzise wissen, was für eine Botschaft sie senden. Ebenso können sie darum auch nicht präzise einschätzen, wann ihre Botschaft vom Empfänger verstanden wurde.

Überlegung 2

Überlegung 3:

Die Ansicht, es gebe verstandesmäßiges Verstehen einer immateriellen Botschaft, die ohne Beteiligung des Körpers entziffert werden kann, ist falsch.

Die EC-Theorie besagt, dass Wörter, für sich allein genommen, sinnlose Silben sind. Die Bedeutung eines Wortes erzeugt der Körper, nicht der Verstand.

Überlegung 3

Überlegung 4:

Die Ansicht, zwei Menschen könnten sich über immaterielle Botschaften in einer Art luftleerem Raum austauschen, indem sie fixe Botschaften mittels Chiffrier- und Dechiffriermaschine hin- und herschieben, ist falsch.

Die EC-Theorie besagt, dass die Psyche eingebettet ist in Körper und Umwelt. Auf die kommunikative Interaktion zwischen zwei Menschen wirken zum einen körperliche sogenannte Synchronie-Prozesse ein, zum anderen der Aufforderungscharakter der Umwelt. Was das genau bedeutet, erklären wir in den folgenden Kapiteln.

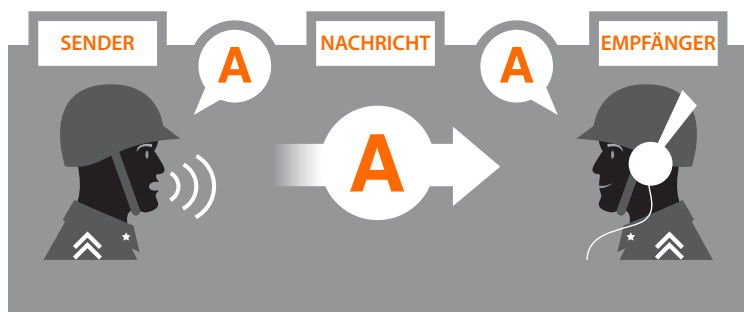
Überlegung 4

Weshalb ist ein Buch wie das unsere heute nötig? Die Antwort hängt eng mit der Geschichte der Kommunikationstheorie zusam-

men, die – so unsere Überzeugung – einen Irrweg eingeschlagen hat. Um dies näher zu erklären, machen wir einen kurzen, aber informativen Abstecher in die Vergangenheit.

Warum die alte Kommunikationstheorie so technisch wirkt

In den meisten Texten zur Kommunikationstheorie tummeln sich seltsame Begriffe. Da ist die Rede von einem Sender, einem Empfänger, von Codes und von Dechiffrierung. Die Begrifflichkeit ist eine technische und erinnert uns eher an militärische Szenarien als an friedliche Gesprächssituationen.



Was steckt dahinter? Schließlich ist der Mensch kein Transistorradio, und wenn wir kommunizieren, befinden wir uns nicht im Krieg miteinander. Das klassische Modell der Informationsverarbeitung von Shannon und Weaver (1949), auf dem die meisten auch der aktuellen Bücher zum Thema gründen, kommt nicht etwa aus der Psychologie. Tatsächlich hat die Kommunikationstheorie ihre Wurzeln in der Ingenieurwissenschaft und der militärischen Nachrichtentechnik – eine Tatsache, die den wenigsten bekannt sein dürfte. Das Modell wurde von zwei Mathematikern, Claude Shannon und Warren Weaver, entwickelt. Ihr Buch trägt den Titel: *The Mathematical Theory of Communication*.

Claude Shannon studierte Mathematik und Elektrotechnik und wurde 1941 von der Telefongesellschaft Bell als wissenschaftlicher