

Storch, M. und Tschacher, W.: Embodied Communication – Kommunikation beginnt im Körper – nicht im Kopf, Bern: Huber, 2014.

Kommunikation bestimmt den Alltag der meisten Menschen. Wie bei vielen vermeintlichen Selbstverständlichkeiten stehen Praxis und wirkliche Kenntnisse auch bei Kommunikation in keinem Verhältnis zueinander. Wer mit erfahrenen Führungskräften über Kommunikation spricht, erfährt bald, dass diese schon einmal etwas über ein Vier-Ohren-Modell gehört haben. Viel weiter gehende Fragen sollte man dann nicht stellen. Denn an die Details erinnert man sich nicht mehr, nur das es irgendwie kompliziert war. Dies geschieht, obwohl Generationen von Führungskräften darin geschult wurden. Schon der Unterschied zwischen Sach- und Beziehungsebene verwischt sich für Menschen im Alltag und insbesondere im Alltagsgeschäft des Unternehmens sehr schnell. Insgesamt schien das Kommunikationsmodell für Alltagspraktiker der Kommunikation zu wenig eingängig zu sein. Allenfalls für Nachreflexionen von Situationen oder für Konfliktsituationen lassen sich dann auch Praktiker wieder auf das Modell ein. Aber dann hat es oft erhellenden Charakter.

Nun treten Maja Storch und Wolfgang Tschacher an, die Grundlagen der bisher häufig gelehrtens Kommunikationsmodelle in Frage zu stellen. Schon das gute alte Sender-Empfänger-Modell von Shannon-Weaver sei falsch. Es gebe nicht die Botschaft. Insofern mache es auch keinen Sinn, dann weiter in das Vier-Ohren-Modell zu gehen, dass auf die Sender-Empfänger-Modell aufbaue. „Letzten Endes bezweifeln wir, dass es überhaupt so etwas wie eine `Botschaft` gibt, die zwischen Sender und Empfänger ausgetauscht wird.“ (S. 55) Das ist ein starker und mutiger Aufschlag. Storch und Tschachers Ansatz soll ein Buch für Menschen sein, die praktisch mit Kommunikation umgehen. Die vorgelegten Beispiele sind eher aus Partnerschafts- oder Büroalltag bekannt. Die vorgeschlagene Alternative ist: Statt auf eine Botschaft sei es sinnvoller auf die Beteiligten zu schauen, die jeweils mit embodied Kommunikationen auftreten und miteinander im günstigen Falle eine Synchronie herstellen. Embodied (dt.: „verkörpert“, im Körper enthalten oder in ihn hineingesetzt) lasse sich nicht vernünftig übersetzen, aber es meint etwas von gefühlsmäßiger Reaktion mit körperlicher Repräsentanz. „Embodiment beschreibt eine Verbindung zwischen Körper und Geist, auf der Prozesse immer zweiseitig ablaufen“ (S. 31) Der Ansatz hat Charme. Denn gerade in konfliktären Kommunikationssituationen sind die Gefühle offensichtlich sehr im Vordergrund und Menschen wirken stark von ihnen besetzt. Von sachlicher Botschaft und mehr oder weniger Rauschen drum herum, wie es Shannon und Weaver betrachten, kann da keine Rede sein. Es rauscht dann offensichtlich mehr als dass

gebotschaftet wird. Die Beispiele von Beziehungskonflikten und Büroauseinandersetzungen im Buch verdeutlichen dies. Der Prozess der Kommunikation ist dann im guten Falle Synchronisierung, Das Ziel sei Synchronie, eine Art ganzheitlicher Übereinkunft, die Storch und Tschacher als sich sowieso in positiven Kommunikationssituationen ergebendes Moment begreifen. Sie beschreiben es folgendermaßen: „Zwei Menschen sind synchron, wenn sie sich gleichzeitig und in gleicher Weise bewegen.“ (S. 58)

Wesentliche Grundlage der Kommunikation ist die Affektbilanz der Beteiligten, in der angenehme und unangenehme Affekte erfasst werden. In Konfliktsituationen solle man sich erst mal klar machen, was einen zurzeit alles betrifft. Dann kommt zum Vorschein, dass ein Gesprächspartner insgesamt im Moment belastet ist und er in anderen Lebensbereichen (privat, Kindererziehung,...) Probleme erlebt. Dies sei sich bewusst zu machen, damit man nicht den anderen mit „Pizza“ bewirft. Dies ist die Metapher dafür, dass ein aus allen möglichen Zutaten verquicktes Etwas dem anderen undifferenziert entgegenfliegt. Bei der Analyse des Eigenen helfen auch die Anregung von anderen. Außerdem gelte es mit Hilfe eines Ideenkorbes Lösungen für eine Situation zu sammeln, damit man Auswahl hat. Sogar Pizzawerfen könne im Extremfall hier erlaubt sein. Das von Maja Storch hier verwandte Beispiel mit einem eigenen Ausbildungskandidaten finde ich für den Ausbildungskontext nicht ganz unkritisch. Für die Kommunikation wird außerdem AAO empfohlen: Aufmerksamkeit, Augen auf und Ohren auf.

Im Kapitel drei und vier des Buches werden die Kontexte „Wenn negative Affekte auftauchen“ und „Wenn ich jemandem etwas Gutes tun will“ unterschieden. Mit negativ meinen sie unangenehm erlebte. Bei den negativen unterscheiden sie schwache, mittlere und starke. Sehr pragmatisch empfehlen sie, bei den schwachen mit Überhören zu reagieren und keine große Aktion daraus zu machen. Bei den mittleren wird ein interessantes Beispiel mit einem vierzehnjährigen Sohn geschildert. Mal dahingestellt, ob ein Erziehungsbeispiel aus der Kommunikation mit pubertierenden Jugendlichen ein repräsentatives Beispiel darstellt, herausfordernd ist es allemal. Der Junge bringt den Müll nicht runter. Bei der Überlegung, welches Gefühl hier bei der Mutter bedient werden sollte, kommt diese auf Befragen auf „Rache“. Man kann natürlich eine Akzeptanz aller Gefühlsreaktionen und es braucht nicht immer political correct zu sein. Ob Rache aber eine gute Basis für ein konstruktives Miteinander ist? Es stellt sich dann auch bedeutend harmloser heraus. Vielleicht war das Wort hier anders als im üblichen Sprachverständnis gebraucht. Im Beispiel geht es eher darum, dass der andere Konsequenzen spüren soll. Dies ist sicher günstig für die Motivation des 14-Jährigen etwas zu ändern.

Praktische Lösungsmöglichkeiten in Konfliktsituationen sollen zunächst überlegt und dann in einem so genannten Wunderrad aufgeschrieben werden. Die Version „drüber reden“ wird kaum ins Auge gefasst. Sie gelte eher für Situationen, in denen man sich gerade positiv gegenübersteht. Dies hört sich pragmatisch und interessant an. Storch und Tschacher legen als Lösungen eindeutig Verhaltenslösungen nahe. Man verhält

sich in bestimmter Weise, setzt dadurch Tatsachen. Diese Tatsachen sollen den anderen zu einer Verhaltensänderung bewegen. In der Tradition der Hypnotherapie Milton Ericksons und seiner Weiterentwicklung von Gunther Schmidt, deren Ansätze hier durchscheinen, haben klare Verhaltensumpositionierungen eine gute Tradition. Embodiment wird an dieser Stelle tatsächlich als körperliches Umpositionieren verstanden. Kommunikation bekommt also eine deutliche Verhaltenskomponente, juristisch würde man von einer normativen Kraft des Faktischen sprechen. Allerdings entstehen dadurch Risiken. Wenn nicht über etwas gesprochen wird, entsteht Intransparenz. Einer macht plötzlich irgendetwas und der andere hat sich darauf einzustellen, versteht aber vielleicht den Hintergrund nicht. Zusätzlich ist es eine Form von Machtausübung, wenn eine Seite einfach etwas macht. Das heißt, diese Form der Reaktion in Konfliktsituationen ist eher als zweite Phase denkbar, wenn schon der Gesprächsversuch gestartet worden war.

Für Profis haben die Autoren einen Teil angehängt, indem einige Begriffe etwas mehr erklärt werden. Hier, sehr spät, kommt der Begriff des „somatischen Markers“ ins Spiel, der in früheren Konzepten von Maja Storch deutlicher herausgestellt wird. Vielleicht wird hier schon etwas der mittlerweile auch stärkeren Kritik an einer Eins-zu-eins-Zuordnung psychischer und körperlicher Repräsentationen Rechnung getragen. Interessant ist, dass die Differenzierung zwischen körperlicher Repräsentation und gefühlsmäßigem Empfinden in diesem Ansatz nicht so deutlich vollzogen wird. Körperempfindungen und Gefühle werden nicht so klar unterschieden, wie es nötig erscheint (Mohr, 2014).

Als Kommunikationshilfebuch für Alltagssituationen sind die Vorschläge interessant und für Neueinsteiger auf dem Gebiet Konfliktanalyse und -bewältigung sicher auch gute Tipps. Für jemand, der sich schon praktisch und konzeptionell mal mit der Bewältigung von schwierigen Kommunikations- und Konfliktsituationen beschäftigt hat, sind die im praktischen Umsetzungsteil beschriebenen Wege überraschend bekannt. Das wurde im Sender-Empfänger-Modell, bei Schulz von Thun oder Gordon („Familienkonferenz“) auch schon betrachtet. Der mit den Konzepten von Maja Storch vertraute Leser erkennt außerdem die Ideen aus dem Zürcher-Ressourcen-Modell (ZRM) wieder. Die Sammlung der eigenen inneren Strebungen und Punkte des Befindens genauso wie der Ideenkorb knüpfen an frühere Beschreibungen an.

Zugegeben, wenn jemand die Ikonen der Kommunikationsmodelle, das Sender-Empfänger und das Schulz-von-Thun-Modell frontal angeht, wird man als Leser auch kritischer und beäugt das Geschriebene mit ähnlicher Brille. Aber zunächst gebührt Storch und Tschechen große Anerkennung für die Diskussionseröffnung. Der große Aufschlag der völlig anderen Kommunikationstheorie landet hier aber am praktischen Ende im Vertrauten. Ich fühlte mich schon an den alten Psychiaterwitz erinnert, in dem drei Psychiater einen Schizophrenen total unterschiedlich diagnostizieren, und dann nach der Behandlung gefragt werden und jeder mit „Haldol“ (einem früher übliches Medikament) antwortete.

Man müsste natürlich den EC-Ansatz weiter denken. Konzepte wie die Transaktionsanalyse, die die embodied Teile noch einmal deutlich differenziert, sind hier von Nöten. Auch dass es „zum gesicherten Bestand psychologischer Begrifflichkeit gehört“ (S. 33), dass Emotionen aus einer Trias (dem emotionsspezifischen Handeln, dem subjektiv erlebten Gefühl, den körperlichen Zuständen) bestehe, kann etwas Zweifel angemeldet werden. Da wird häufig eine schärfere Unterscheidung der einzelnen Aspekte für wichtig erachtet und Körper, Gefühl, Einstellungen/Denken und Verhalten unterschieden. Aus Affekten werden an einer Stelle auch Affekteinstellungen. Natürlich sind oft auf einer vorbewussten Ebene Gefühle und Einstellungen zu Stimmungen und Haltungen verwoben. Aber nicht jedes Gefühl und seine Identifikation sind schon hilfreich. Es ist nach solchen, die in der Situation hilfreich sind (Erwachsenen-Ich) oder solche die weniger hilfreich, weil Relikte der eigenen Vergangenheit (problematische Teile des Kind-Ichs) oder von anderen, unreflektiert übernommene (problematische Teile des Eltern-Ichs), zu differenzieren (Mohr, 2008). So zeigen sich Entwicklungswege auf. Außerdem sind gerade in Konfliktsituationen emotionale Rabattmarken die Realität. Dies sind länger gesammelte unausgesprochene und ungelöste Begegnungssituationen, die Menschen mit sich herum tragen und dann irgendwo und bei irgendwem einzulösen versuchen.

Es wäre außerdem zu überlegen, ob in den für die Gesellschaft zentral wichtigen Kommunikationssituationen, die in den Verhandlungen in Unternehmen der Wirtschaft, in Innen- und Außenpolitik stattfinden, das Modell der Botschaft mit ihren Differenzierungen bei Schulz von Thun nicht einen höheren Erklärungsgehalt besitzt, wohl wissend, dass auch hier Emotionen und Beziehungen wichtig sind. Sind nicht die Beispielbereiche, die Storch und Tschacher auswählen, Partnerschaftsbeziehungen, Umgang mit Pubertierenden in der Familie oder Zusammenleben im Büro gerade solche Bereiche, in denen die hier vorgelegte Form der Emotionsregulierung Sinn macht. Für andere Kommunikationsfelder wird möglicherweise hier auch zu wenig über die Differenzierung von Kommunikation und Information nachgedacht. Kommunikation wird mit Synchronie bedient. Aber wenn es um wirkliche Information geht, sind die „alten“ Ansätze vielleicht gar nicht so schlecht.

Also insgesamt ist das Buch ein mutiger Aufschlag, Kommunikation mal mehr auf die Emotionen bezogen zu denken und darüber weiterzuentwickeln. Das Buch ist gefällig geschrieben. Als Alltagsratgeber durchaus sehr interessant, dann wäre aber der kritische Teil am Anfang verzichtbar. Für Fachleute auf dem Gebiet ist das Buch ein guter, provozierender Denkanstoß, ein Anfang. Es braucht eine Integration mit anderen differenzierten Kommunikationsmodellen wie der Transaktionsanalyse.