



IAP

Institut für Angewandte

Psychologie

Masterarbeit im Rahmen des Master of Advanced Studies
ZFH in Berufs-, Studien- und Laufbahnberatung

Embodied Communication in Beratungsgesprächen

Wenn zwei Ohren genügen

Eingereicht dem IAP Institut für Angewandte Psychologie,
Departement Angewandte Psychologie der ZHAW

von

Beat von Bergen

am

14. Juli 2023

Erstbetreuung: Sarah Ellenberger

Zweitbetreuung: Julia Weber

«Diese Arbeit wurde im Rahmen der Weiterbildung an der ZHAW, IAP Institut für Angewandte Psychologie, Zürich, verfasst. Eine Publikation bedarf der vorgängigen schriftlichen Bewilligung des IAP».

Abstract

Diese Arbeit befasst sich mit der Theorie der Embodied Communication (EC-Theorie) von Storch und Tschacher (2016) und geht den Fragen nach, inwiefern sich diese Theorie für das Führen von Beratungsgesprächen eignet, welche Implikationen sich für Berater:innen ergeben und wie sich dies auf den Beratungsprozess auswirken kann. Ein separater Fokus gilt dabei den damit verbundenen Chancen und Herausforderungen in der Berufs-, Studien- und Laufbahnberatung (BSLB) der Invalidenversicherung (IV).

Dazu wird die EC-Theorie bezüglich der Anwendung in Beratungsgesprächen ausführlich dargestellt und in Bezug zu aktuellen wissenschaftlichen Forschungsergebnissen gesetzt. Der Hauptbestandteil der Arbeit bildet eine qualitative Untersuchung der Fragestellungen. Dazu wurden Expert:inneninterviews mit ausgewählten Personen geführt, die sich ein spezifisches Fachwissen der EC-Theorie angeeignet haben und über Erfahrung im Führen von Beratungsgesprächen verfügen.

Die Ergebnisse der inhaltlich strukturierten Analyse führen zum Schluss, dass sich die EC-Theorie sowohl für allgemeine Beratungsgespräche als auch für die BSLB in der IV eignet. Die Anwendung der EC-Theorie bedingt primär eine persönliche Grundhaltung der Berater:innen, die auf einer ergebnisoffenen Haltung und einem echten Interesse am Gegenüber beruht. Im Beratungsgespräch stehen die volle Aufmerksamkeit auf die Situation sowie die Wahrnehmung der eigenen Affekte im Vordergrund. Aus dem Verständnis der EC-Theorie, wonach Kommunikation auf mehrheitlich unbewussten Synchronie-Prozessen beruht, ergibt sich während dem Gespräch für Berater:innen eine Entlastung. Denn sie können lediglich die Randbedingungen beeinflussen, um Synchronie und ein Stimmigkeitsgefühl zu fördern. Bezüglich der Auswirkungen auf den Erfolg von Beratungsgesprächen ergeben sich aus den Interviews keine konkreten Aussagen. Die aufgeführten Studien kommen diesbezüglich zu widersprüchlichen Ergebnissen. Klar scheint hingegen, dass sich auf der Basis der EC-Theorie ein Gegenüber auch in belastenden Situationen gut abholen lässt und bei kontroversen Themen geringere Spannungen auftreten.

Schlagnote: Embodied Communication, Theorie der Embodied Communication, Beratung, Synchronie, Embodiment, Berufs- Studien- und Laufbahnberatung, Invalidenversicherung

Vorwort

*«Oder man merkt selbst nicht, dass man auf einmal ‚heftig‘, ‚betroffen‘ oder ‚verhalten‘ reagiert, der Gesprächspartner muss es einem erst sagen»
(Storch & Tschacher, 2016, S. 40).*

Es sind Aussagen wie das obenstehende Zitat von Storch und Tschacher (2016), die mich hellhörig werden liessen. Ebenso decken sich die Beschreibungen zu Beziehungssituationen und Herausforderungen in schwierigen Gesprächen im Alltag mit persönlichen Erfahrungen. Die geschilderten Hintergründe, die unbewusst ablaufenden Prozesse sowie die vorgeschlagenen Methoden erschienen mir leicht verständlich, klar begründet und schlüssig. Ich hatte einige Aha-Erlebnisse. Während der Fokus auf Beziehungs- und allgemeinen Alltagssituationen lag, stellte sich mir zunehmend die Frage nach den Auswirkungen und der konkreten Anwendung beim Führen von Beratungsgesprächen. Dabei überraschte mich, dass die Theorie der Embodied Communication (EC-Theorie) zwar grundlegend neue Erkenntnisse brachte, ich jedoch für die Anwendung in Beratungsgesprächen nur wenig konkrete Methoden und keine relevanten Einflüsse erkennen konnte. Das Thema liess mich nicht mehr los und so entstand aus dem Buch, das mir dank eines glücklichen Zufalls in die Hände fiel, die hier vorliegende Masterarbeit.

Bei meinen ersten Nachforschungen sowie bei Gesprächen mit Arbeitskolleg:innen, Studierenden und Dozent:innen am Institut für angewandte Psychologie der Zürcher Hochschule für angewandte Wissenschaften bemerkte ich, dass das Thema Embodied Communication kaum verbreitet ist. Während ich in der Weiterbildung (Master of Advanced Studies ZFH in Berufs-, Studien- und Laufbahnberatung) erneut mit dem für viele Menschen bekannten «Vier-Ohren Modell» (Schulz von Thun, 2010) konfrontiert wurde, steht die EC-Theorie für mir bisher unbekannte und doch sehr verständliche Ansichten. Mit dieser Arbeit möchte ich die EC-Theorie vertieft kennen lernen, meine Vorstellungen zum Beratungsverständnis erweitern sowie mir neue Beratungsfähigkeiten aneignen. Den Leser:innen dieser Arbeit wünsche ich erfrischende und bereichernde Gedanken und wenn möglich weiterführende Impulse für ihre eigene Beratungstätigkeit.

Am Schluss gebührt ein herzlicher Dank den Berater:innen, die sich für die Interviews zur Verfügung gestellt haben und allen anderen Menschen, die mich über diese intensive Zeit inspiriert und unterstützt haben.

Inhaltsverzeichnis

1	Einleitung	1
1.1	Fragestellungen und Zielsetzungen.....	2
1.2	Gliederung.....	2
2	Theoretischer Hintergrund.....	4
2.1	Embodiment	4
2.2	Embodied Communication	6
2.3	Theorie der Embodied Communication	8
2.3.1	Überblick	8
2.3.2	Manifest der Embodied Communication	9
2.3.3	Emotionen und Affekte	9
2.3.4	Synchronie	11
2.3.5	Kritik an den Kanaltheorien	13
2.3.6	Umgang mit negativen Affekten.....	15
2.3.7	Das AAO-Geschenk	17
3	Berufs-, Studien- und Laufbahnberatung der Invalidenversicherung	20
3.1	Leistungen.....	20
3.2	Aufgaben und Zuständigkeiten	21
3.3	Herausforderungen bei der Beratungstätigkeit	22
4	Embodied Communication in Beratungsgesprächen.....	24
4.1	Synchronie	24
4.2	Beratungsbeziehung.....	26
4.3	Beratungsgrundhaltung	30
4.4	Randbedingungen	31
5	Embodied Communication in der Berufs-, Studien- und Laufbahnberatung der Invalidenversicherung	33
5.1	Menschen mit einer Beeinträchtigung beraten.....	33
5.2	Als Berater:in divergierende Interessen und Ziele vertreten	33

6	Methodisches Vorgehen.....	34
6.1	Leitfadenbasiertes Expert:inneninterview	34
6.1.1	Stichprobe	35
6.1.2	Dokumentation der Interviews	36
6.2	Inhaltlich strukturierende qualitative Inhaltsanalyse.....	36
6.2.1	Dokumentation der Analyse	37
7	Ergebnisse	40
7.1	Allgemeines Bild der EC-Theorie.....	40
7.2	Synchronie	41
7.2.1	Interesse und Stimmigkeitsgefühl.....	41
7.2.2	Synchronie erleben	42
7.2.3	Synchronie mit sich	42
7.3	Handhabung in der Praxis	43
7.3.1	Synchronie steuern	43
7.3.2	Sich und das Gegenüber wahrnehmen	44
7.3.3	Methoden der EC-Theorie	44
7.3.4	Kanaltheorien	46
7.4	Randbedingungen	46
7.5	Zur Beratung von Menschen mit einer Beeinträchtigung	47
7.6	Zur Beratung im Spannungsfeld von Interessensgruppen	48
7.7	Veränderungen.....	48
8	Diskussion.....	50
8.1	Allgemeines Verständnis der EC-Theorie.....	50
8.2	Synchronie	51
8.3	Anwendung der EC-Theorie in Beratungsgesprächen.....	51
8.4	Implikationen für die Arbeit als Berater:in	53
8.5	Auswirkungen auf den Beratungsprozess	54

8.6	Chancen und Herausforderungen in der Berufs-, Studien- und Laufbahnberatung der Invalidenversicherung	55
8.7	Reflexion	56
9	Ausblick.....	58
10	Literaturverzeichnis	60
11	Anhang.....	64

Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1. Enaktive Wechselwirkung von Körper, Psyche und Umwelt (Tschacher & Meier, 2023, S. 6).	5
Abbildung 2. Kopplung von Erregungsmustern aus verschiedenen Sinneskanälen (Hüther, 2017, S. 92).	5
Abbildung 3. Wechselwirkung und Synchronisation von Person A und B im sozialen Kontext (Tschacher & Meier, 2023, S. 7).	7
Abbildung 4: Beispiel einer negativen Affektbilanz mit «minus 70» und «plus 50» (Storch & Tschacher, 2016, S. 39).....	11
Abbildung 5: Kippbild bei dem man je nach Abstand Marilyn Monroe oder Albert Einstein sieht (Storch & Tschacher, 2016, S. 47).	12
Abbildung 6. Kommunikationsmodell von Shannon und Weaver (Storch & Tschacher, 2016, S. 16).	14
Abbildung 7. Aufteilung in schwachen, mittleren und starken negativen Affekt (Storch & Tschacher, 2016, S. 72).	16
Abbildung 8. Beispiel eines Datensets von zwei sich gegenüberstehenden Personen mit Blickkontakt (Koul et al., 2023, S. 2).	26
Abbildung 9. In-Sync Modell (Koole & Tschacher, 2016) gemäss Darstellung von Tschacher und Meier (2023).	27
Abbildung 10. Korrelation der neuronalen Kopplung (IBS) und der Bindung (Bond) des WAI-SR der Beratungs- (Counseling) und Gesprächs- (Chatting) Gruppe (Zhang et al., 2018).	28
Abbildung 11. Gemessene (Observed) Synchronie (Movement Synchrony) über den Verlauf der geführten Coaching-Gespräche (Session) der Dyaden, welche zehn Gespräche geführt haben (Erdös & Jansen, 2022).	29
Abbildung 12. Ablauf der inhaltlich strukturierenden qualitativen Inhaltsanalyse in 7 Phasen (Kuckartz & Rädiker, 2022, S. 132).	37
Abbildung 13. Fallzusammenfassung IP 2.	38
Abbildung 14. Dreieck zur Darstellung einer positiven bzw. negativen Affektbilanz nach IP 3.	45

Tabellenverzeichnis

Tabelle 1 <i>Verschiedene Embodiment-Theorien</i>	6
Tabelle 2 <i>Manifest der Embodied Communication</i>	9
Tabelle 3 <i>Drei Ebenen von Emotionen (Trias)</i>	10
Tabelle 4 <i>Vier Überlegungen als Plädoyer zum Abschied vom Verständnis der Kanalthorien</i>	15
Tabelle 5 <i>Drei Typen des qualitativen Interviews</i>	35

Abkürzungsverzeichnis

AK	Adaptionskriterien
BP	Beteiligte Person(en)
BSLB	Berufs-, Studien- und Laufbahnberatung
BSV	Bundesamt für Sozialversicherungen
ebA	Erstbetriebliche Ausbildung(en)
EC-Kurs	Zertifikatskurs EC-Trainer / EC-Trainerin
EC-Theorie	Theorie der Embodied Communication
In-Sync Modell	Interpersonal Synchrony Model of Psychotherapy
IP	Interviewpartner:in(nen)
ISMZ	Institut für Selbstmanagement und Motivation Zürich
IV	Invalidenversicherung
IVG	Bundesgesetz über die Invalidenversicherung
KSBEM	Kreisschreiben über die beruflichen Eingliederungsmassnahmen der Invalidenversicherung
UMS	Umschulung(en)
WAI-SR	Überarbeitetes Working Alliance Inventory

1 Einleitung

Die von Storch und Tschacher begründete Theorie der Embodied Communication (EC-Theorie) basiert auf weitgehend unbewussten Synchronie-Prozessen. Die Überlegungen, wonach Kommunikation eine Form von Selbstorganisation darstellt, bauen auf der Strukturwissenschaft der Synergetik auf. Kommunikation lässt sich demnach weder kontrollieren, noch erfolgt sie gerichtet. Um dies zu verdeutlichen, wird anstelle von Sender und Empfänger stets der Begriff beteiligte Personen (BP) verwendet. Zu Beginn wird zudem die Überzeugung dargelegt, dass es keine fixe Bedeutung einer Botschaft gibt. Die EC-Theorie steht somit in einem deutlichen Kontrast zu etablierten Kommunikationstheorien, die auf einem klassischen Sender-Empfänger-Modell basieren (Storch & Tschacher, 2016).

Storch und Tschacher (2016, S. 20) beschreiben das Ziel, dass ihr Buch verstanden und sofort im ganz normalen Alltag verwendet werden kann. Dieser Fokus ist beim Lesen deutlich zu erkennen. Das Buch beinhaltet eine nachvollziehbare theoretische und wissenschaftlich begründete Hinführung zur EC-Theorie. Dabei orientieren sich die Inhalte und insbesondere die Methoden auf alltägliche Situationen, wie sie bei der Arbeit oder in Paarbeziehungen entstehen.

Diese Arbeit beschäftigt sich mit der Anwendung und den Auswirkungen der EC-Theorie in Beratungsgesprächen. Dieser Aspekt wird von Storch und Tschacher (2016) nicht explizit beschrieben. Auch scheint dazu bisher keine spezifische Literatur zu existieren. Das Thema ist insofern bedeutsam, da die EC-Theorie etablierte Kommunikationstheorien in Frage stellt, auf denen zahlreiche Beratungstheorien basieren. Unter diesen Aspekten sind für die Arbeit als Berater:in konkrete Auswirkungen zu erwarten.

Unter Beratung wird in dieser Arbeit, gemäss der Interpretation von Grolimund (2014, S. 15), die «professionelle Begleitung einer Klientin oder eines Klienten bei der Lösung eines eher konkreten und umgrenzten Problems ohne Krankheitswert» verstanden. Diese Definition umfasst auch den Begriff Coaching (Grolimund, 2014, S. 15).

Storch und Tschacher (2016, S. 32) verwenden durchwegs den englischen Begriff Embodiment, da in der deutschen Sprache ein geeigneter Fachbegriff fehlt. Dies wird in der hier vorliegenden Arbeit ebenso gehandhabt.

1.1 Fragestellungen und Zielsetzungen

Im Zentrum dieser Arbeit stehen die folgenden Fragestellungen:

- Wie lässt sich die EC-Theorie in Beratungsgesprächen konkret anwenden?
- Welche Implikationen ergeben sich daraus für die Arbeit als Berater:in?
- Wie kann sich dies auf den Beratungsprozess auswirken?
- Welche Chancen und Herausforderungen können sich dabei in der Berufs-, Studien- und Laufbahnberatung (BSLB) der Invalidenversicherung (IV) ergeben?

Mit dieser Arbeit werden die folgenden Ziele verfolgt:

- Die vorliegende EC-Theorie wird bezüglich der Anwendung in Beratungsgesprächen systematisch beleuchtet.
- Die EC-Theorie wird im Kontext aktueller wissenschaftlicher Erkenntnisse betrachtet.
- Der Einfluss auf die Tätigkeit als Berater:in sowie auf den Verlauf des Beratungsprozesses wird anhand von Erfahrungen aus der Praxis ergründet.
- Auf Basis der erarbeiteten Inhalte werden Erkenntnisse und Empfehlungen zur Anwendung der EC-Theorie in Beratungsgesprächen beschrieben.
- In einem weiteren Schritt werden die gesammelten Erkenntnisse in den Kontext der BSLB der IV übertragen.

Im vorgegebenen Rahmen dieser Arbeit, erfolgt ein gewisser Fokus auf das zentrale Thema der Synchronie, währenddessen andere Aspekte weniger detailliert ausgeführt werden. So wird zum Beispiel die EC-Theorie beim Führen von Beratungsgesprächen nur in Bezug zum aktiven Zuhören gesetzt (Kapitel 4.4), während andere Theorien und Techniken nicht beachtet werden. Ebenso erfolgt die Bearbeitung der Fragestellung zur BSLB der IV anhand der vorliegenden EC-Theorie und Erkenntnissen aus den Interviews, ohne dass weitere Literatur berücksichtigt wird.

1.2 Gliederung

Zu Beginn folgt ein allgemeiner Einblick in die Themen Embodiment (Kapitel 2.1) und Embodied Communication (Kapitel 2.2), bevor die EC-Theorie unter dem Fokus zur Anwendung in Beratungsgesprächen detailliert ausgeführt wird (Kapitel 2.3). Eine Beschreibung zur BSLB der IV (Kapitel 3) bildet die Basis zur weiteren Bearbeitung der damit verbundenen Fragestellungen. Auf diesen Grundlagen erfolgt die Betrachtung der Embodied Communication in Beratungsgesprächen (Kapitel 4), bei der neben der EC-Theorie ergänzendes Wissen aus verschiedenen Theorien und aktuellen Studien einfließt.

Danach werden die potenziellen Chancen und Herausforderungen zur EC-Theorie in der BSLB der IV dargestellt. Das methodische Vorgehen (Kapitel 6) zur empirischen Ermittlung der Resultate wird beschrieben, bevor diese ausführlich dargestellt (Kapitel 7) und in Bezug zu den Fragestellungen diskutiert (Kapitel 8) werden. Der Ausblick (Kapitel 9) schliesst die Arbeit ab.

2 Theoretischer Hintergrund

Dieses Kapitel soll die Leser:innen mit einem allgemeinen Überblick zu Embodiment (Kapitel 2.1) und Embodied Communication (Kapitel 2.2) zu der EC-Theorie hinführen, deren Aspekte danach unter dem Fokus zur Anwendung in Beratungsgesprächen (Kapitel 2.3) detailliert beschrieben werden.

2.1 Embodiment

«Is it [Embodiment] a theory, a paradigm, a perspective a methodology or a scientific field? ... it may well mean all of the above» (Tschacher & Bergomi, 2011, S. vii).

Embodiment ist ein weitreichender Begriff, der sich auf die Wechselwirkung zwischen Geist und Körper bezieht. Während Embodiment ursprünglich den Kognitionswissenschaften entstammt, gewinnt es seit dem 21. Jahrhundert zunehmend Bedeutung in Psychologie und Psychotherapie (Lackner, 2021, S. 56). Bislang gibt es zu Embodiment weder eine allgemein gültige Definition noch eine generelle Theorie (Lackner, 2021, S. 56). Hauke & Kritikos sehen eine Erklärung für das Fehlen dieser Definition darin, dass zahlreiche Aspekte involviert sind und Wissenschaftler:innen daher bei ihren Untersuchungen jeweils den Fokus auf ein bis zwei Aspekte legen. Bei den dabei entstandenen Definitionen finden sich wiederholt die folgenden Schlüsselwörter: body, self, others, social (Hauke & Kritikos, 2018, S. 1).

Storch und Tschacher (2016, S. 35) beschreiben Embodiment sehr offen gefasst als «eine Verbindung zwischen Körper und Geist, auf der Prozesse immer zweiseitig ablaufen.» Darunter ist mehr als eine Unterscheidung der Richtung zu verstehen. Es ist eine bidirektionale Wechselwirkung, die Tschacher (2018, S. 58) als zirkuläre Interaktion beschreibt, die fortwährend aktiv ist und weitgehend unbewusst abläuft. Tschacher und Meier (2023) sprechen dabei nicht nur von Reziprozität sondern verwenden auch den Begriff der Verschränkung. Der Begriff Embodiment besagt demnach, «dass die Reziprozität und Verschränkung von Psyche und Körperlichkeit eine fundamentale Eigenschaft mentaler Prozesse darstellen» (Tschacher & Meier, 2023, S. 6). In ihrer grafischen Darstellung (Abbildung 1) beziehen sie neben Körper und Psyche auch die Umwelt ein, mit der sich der Mensch aktiv und kontinuierlich auseinandersetzt.

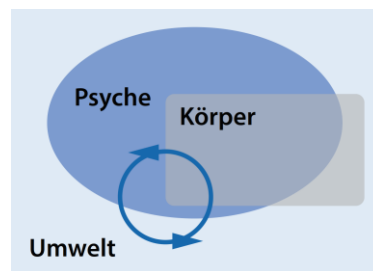


Abbildung 1. Enaktive Wechselwirkung von Körper, Psyche und Umwelt (Tschacher & Meier, 2023, S. 6).

Gemäss Storch & Tschacher zeigen neuere Befunde aus der Hirnforschung, dass unser Gehirn stets den Körper einbezieht (Embodied Cognition). So geht man heute davon aus, dass zum Beispiel die Bedeutung von Wörtern in der Aktivierung von sensomotorischen Schleifen repräsentiert wird. Unter Repräsentation ist damit nicht nur eine abstrakte, logische Repräsentation zu verstehen, sondern vielmehr, dass jedes Wort in körperbezogenen neuronalen Netzwerken Aktivität auslöst, welche die Bedeutung des abstrakten sprachlichen Inhalts begründet (Storch & Tschacher, 2016, S. 42).

Hüther führt aus, dass diese Netzwerke die Informationen aller Sinne und Erlebnisse miteinbeziehen. Gleichzeitige Reize verschiedener Sinne bilden ein synchrones Erregungsmuster. Dieses Muster kann bei einem zukünftigen Reiz eines einzigen Sinneskanals als Ganzes aktiviert werden (Abbildung 2). Nach demselben Prinzip tritt auch eine Kopplung von Körperhaltung mit Gefühl, Einstellung oder Denkstil auf (Hüther, 2017, S. 91–93).

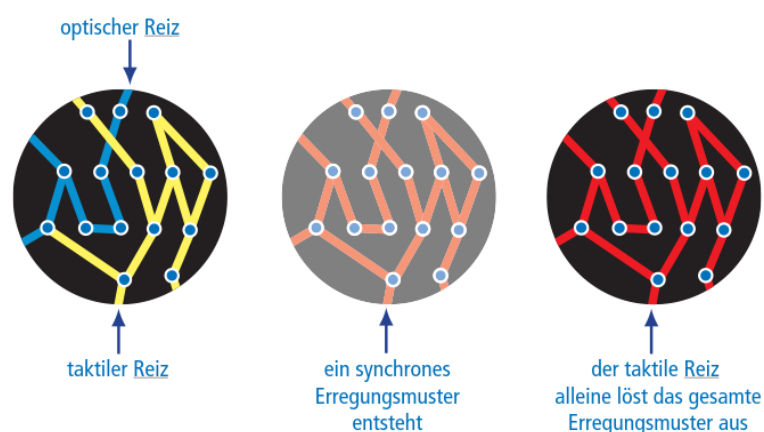


Abbildung 2. Kopplung von Erregungsmustern aus verschiedenen Sinneskanälen (Hüther, 2017, S. 92).

Aus psychologischer Sichtweise formulieren Storch und Tschacher (2016, S. 44), dass Inhalte im Gehirn multicodiert vorhanden sind und im Gehirn zwischen sachlich völlig unterschiedlichen Dingen (z.B. was wir uns vorstellen, was wir an anderen beobachten und was wir selber erleben) nur ein geringer Unterschied besteht.

Zahlreiche Wissenschaftler:innen befassen sich mit Embodiment und haben entsprechende Konzepte zu Embodiment und seinen Aspekten wie Embodied Cognition erarbeitet. Gallagher hat diese Konzepte analysiert, in Kategorien zusammengefasst und die wichtigsten Unterschiede herausgearbeitet. Demnach liegt kaum ein einheitliches Verständnis vor. Es zeigt sich auch, dass einige Ansätze mit klassischen Kognitionstheorien vereinbar sind (Gallagher, 2011). Die wichtigsten Aspekte und Zusammenhänge dieser verschiedenen Ausprägungen sind in Tabelle 1 zusammenfassend dargestellt. Diese Übersicht soll auch dabei helfen, die EC-Theorie (Storch & Tschacher, 2016) einzuordnen.

Tabelle 1

Verschiedene Embodiment-Theorien

Embodiment Theorie	Bereiche der Kognition	Empirische Grundlagen	Klassische Kognitionstheorien	Vertreter:innen
Minimales Embodiment	Soziale Kognition	Neurowissenschaft	Konsistent	Goldman & de Vignemont
Embodied Funktionalismus	Wahrnehmung, Handlung und höhere kognitive Ebenen	Experimentelle Psychologie, Robotik, Ingenieurwissenschaften	Konsistent	Clark, Wheeler, Rowlands
Biologisches Embodiment	Wahrnehmung, Handlung	Biologie, experimentelle Psychologie	Neutral	Shapiro, Beers
Embodied Semantik	Höhere kognitive Ebenen	Psycholinguistik, Neurowissenschaft, Kulturanthropologie	Neutral	Johnson, Lakoff, Nuñez
Radikales Embodiment (Enaktivismus)	Wahrnehmung, Handlung, soziales Verständnis	Entwicklungspsychologie, Neurowissenschaft, empirische Psychologie	Nicht konsistent	Varela, Thompson, Noë, Gallagher, Hutto

Anmerkungen. In Anlehnung an Gallagher (2011, S. 68).

2.2 Embodied Communication

«... studying disembodied language is like studying music only as notes on a stove» (Richardson, Dale, & Shockley, 2008, S. 89).

Wachsmuth, Lenzen & Knoblich halten fest, dass sich Embodiment in der Sprach-, Sprech- und Kommunikationswissenschaft über das vergangene Jahrzehnt zu einem Schlüsselkonzept entwickelt hat. Wissenschaftliche Erkenntnisse aus den Kognitions- und Neurowissenschaften führen zum Schluss, dass zwischenmenschliche Kommunikation nicht

auf den Austausch abstrakter Informationen reduziert werden kann. Vielmehr zeigt sich, dass parallele und hochinteraktive Kopplungen zwischen den Gesprächspartner:innen bestehen. Während sich weltweit neue Erkenntnisse zu Teilbereichen der sozialen Interaktion ergeben, fehlt ein integratives Verständnis, das die Lücke zwischen sensomotorischen Modellen auf tiefer Ebene und funktionalen Kommunikationsmodellen auf höheren Ebenen schliesst. Daher plädieren sie für eine neue «Embodied Communication Perspektive», welche die Erkenntnisse aus verschiedenen Forschungsfeldern (neu) interpretiert (Wachsmuth, Lenzen, & Knoblich, 2008). Um ein solches Verständnis der Kommunikation zu entwickeln, das der Realität näher kommt, ist eine enge interdisziplinäre Zusammenarbeit verschiedener Wissenschaften notwendig (Breyer & Pfänder, 2017; Storch & Tschacher, 2016; Wachsmuth et al., 2008).

Wie zum Begriff Embodiment (siehe Kapitel 2.1) liegt auch zu Embodied Communication keine allgemeingültige Definition vor. Tschacher und Bergomi schreiben zum Begriff Embodiment, dass der Geist jeweils in seinem Kontext betrachtet werden muss: Im Kontext von Körper und Körperbewegung (Embodied Cognition), im Kontext der physischen Umgebung (Situating Cognition) und im sozialen Kontext (Embodied Communication). Dem sozialen Aspekt von Embodiment ordnen sie in der Zukunft eine grosse Bedeutung zu, da soziale Interaktion allgemein durch Embodied Communication entsteht (Tschacher & Bergomi, 2011, S. vii–viii).

Wie Tschacher und Meier ausführen, steht nonverbale Synchronie in einem direkten Zusammenhang zu Embodied Communication. In der Psychologie stellt nonverbale Synchronie ein neues Forschungsfeld dar, das sich in den letzten Jahren entwickelt hat. Allgemein lässt sich beschreiben, dass sich sowohl Körper als auch Psyche zwischen interagierenden Menschen synchronisieren, was Abbildung 3 darstellt (Tschacher & Meier, 2023).

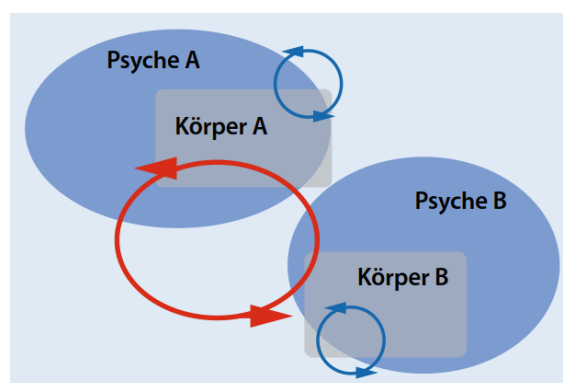


Abbildung 3. Wechselwirkung und Synchronisation von Person A und B im sozialen Kontext (Tschacher & Meier, 2023, S. 7).

Bilek et al. kommen in ihren komplexen Untersuchungen zu den Hirnaktivitäten bei sozialen Interaktionen von zwei Personen zum Schluss, dass eine effektive Kopplung zwischen den beiden Gehirnen vorliegt. Diese Verbindung entsteht während der sozialen Interaktion. Die generalisierte Synchronisation (generalized synchrony) bildet dabei die theoretische Grundlage ihrer Überlegungen. Sie stellt eine Charakteristik lose gekoppelter dynamischer Systeme dar, wonach sich die Zustände zweier Systeme über die Kopplung synchronisieren. Das Verhalten eines Systems lässt sich demnach über das andere System vorhersagen. Nach dem Prinzip der aktiven Inferenz befindet sich das Gehirn in einem stetigen Prozess von Wahrnehmung, Vorhersage und Handlung. Bei einer sozialen Interaktion von zwei Personen finden diese Prozesse gegenseitig statt. Wahrnehmung, Vorhersage und Handlung der einen Person fließen in die Wahrnehmung, Vorhersage und Handlung der anderen Person ein. Dieser Prozess findet in beide Richtungen statt. Es besteht eine lose Kopplung zwischen den beiden dynamischen Systemen und es kommt zu einer Synchronisation. Generalisierte Synchronie eignet sich zum Verständnis jeglicher Form von realem sozialen Kontakt (Bilek et al., 2022).

2.3 Theorie der Embodied Communication

«It is through my body, that I understand other People, just as it is through my body that I perceive 'things'» (Merlau-Ponty, 1966, S. 186).

In diesem Kapitel folgt zuerst ein kurzer, allgemeiner Überblick zur EC-Theorie von Storch und Tschacher (2016) um den Kontext der Theorie darzustellen (Kapitel 2.3.1). Danach wird das Manifest der Embodied Communication dargestellt (Kapitel 2.3.2). Schliesslich folgen detaillierte Beschreibungen zu den Aspekten der EC-Theorie, die für das Führen von Beratungsgesprächen von Bedeutung sind (Kapitel 2.3.3 bis 2.3.7).

2.3.1 Überblick

In Ihrem Buch (Storch & Tschacher, 2016) beginnen die Autoren mit einem «theoretischen Rucksack», der eine Einführung zum Thema Embodiment beinhaltet. Dabei gehen sie detailliert auf die Unterschiede von Emotionen und Affekten ein. Auch erläutern sie, dass das Denken «embodied» ist und gehen über zur «Verkörperung von Wissen» (Embodied Cognition). Ein weiteres Kapitel beschreibt die Ursprünge des Sender-Empfänger-Modells und darauffolgende Erweiterungen des Modells. Dies setzen sie in Kontrast zu ihrem Verständnis von Kommunikation, das auf der Grundlage von Synchronie beruht. Ein eigenes Kapitel widmen sie dem Umgang mit negativen Affekten, in dem sie sehr konkrete Methoden für den Alltag beschreiben. «Wenn man jemanden etwas Gutes tun will» lautet das folgende

Kapitel, in dem das AAO-Geschenk vorgestellt wird. Dabei handelt es sich um eine bewusste Haltung, mit der die Randbedingungen für eine gelungene Kommunikation gelegt werden können. Es folgen zwei Kapitel (Workshop, Fragen und Antworten), die nochmals ganz konkret den Bezug zur Praxis herstellen. Das letzte Kapitel beinhaltet ein Nachwort und das Manifest der Embodied Communication.

2.3.2 Manifest der Embodied Communication

Storch und Tschacher (2016, S. 180–183) fassen die ausführlich beschriebene, mit wissenschaftlichen Erkenntnissen und Theorien begründete EC-Theorie in drei Thesen zusammen, die zugleich das Manifest der Embodied Communication bilden (Tabelle 2).

Tabelle 2

Manifest der Embodied Communication

These	Aussage	Beschreibung
1	Es gibt keine Botschaft	Die Information, die «Botschaft», entsteht erst im Prozess – während der Interaktion.
2	Es gibt keine Richtung der Kommunikation	Kommunikation ist ein offenes System, in dem sich viele Elemente wechselseitig und zirkulär beeinflussen. Wer sendet, empfängt zugleich auch – wer empfängt, sendet zugleich auch.
3	Kommunikation kennt keine Kontrolle	In komplexen und zirkulär verknüpften Systemen finden Musterbildungsprozesse statt, die nicht zu kontrollieren sind, weil sie selbstorganisierend entstehen.

Anmerkungen. Thesen und Beschreibung nach Storch & Tschacher (2016, S. 180–183).

Diese Thesen sind übergeordnet zu anderen Aussagen im Buch (Storch & Tschacher, 2016) zu verstehen. Bereits in früheren Kapiteln formulieren Storch und Tschacher in vier Überlegungen Postulate zur EC-Theorie (siehe Kapitel 2.3.5), welche sich mit diesen drei Thesen überschneiden. Das Manifest beinhaltet demnach die aufs Wesentlichste reduzierten Kernaussagen der EC-Theorie.

2.3.3 Emotionen und Affekte

Laut Storch und Tschacher herrscht mittlerweile eine weitgehende Einigung, dass die vielfältigen Emotionen eines Menschen durch eine Mischung von sechs bis sieben Grundemotionen basieren: Freude, Neugier, Angst, Wut, Traurigkeit, Ekel und Scham. Weiter sind Emotionen immer durch eine Trias (drei Ebenen) gekennzeichnet: Emotionsausdruck, subjektiv erlebtes Gefühl, körperliche Zustände (Tabelle 3). Da die körperlichen Zustände unwillkürlich kommuniziert werden, tragen sie zum Emotionsausdruck bei und verstärken diesen. Emotionen bedingen demnach einen Körper (Emotionsausdruck,

körperliche Zustände) und sind somit stark mit dem Thema Embodiment verknüpft. Zusätzlich lassen sich Emotionen anhand der drei Dimensionen Qualität (Lust – Unlust), Intensität (Erregung – Beruhigung) und Kraft (Spannung – Lösung) einschätzen (Storch & Tschacher, 2016, S. 36–38).

Tabelle 3

Drei Ebenen von Emotionen (Trias)

Ebene	Aspekt	Beschreibung
1	Emotionsausdruck	emotionsspezifisches, beobachtbares Handeln: Bei Angst verändert sich der Gesichtsausdruck.
2	Subjektiv erlebtes «Gefühl»	Gefühle und Empfindungen der emotionalen Zustände.
3	körperliche Zustände	körperlich-physiologische Vorgänge wie Zittern, Erbleichen, Erröten.

Anmerkungen. In Anlehnung an Storch und Tschacher (2016, S. 37–38).

Storch und Tschacher führen auf, dass die psychologischen Begriffe Affekt, Gefühl, Stimmung und Emotion häufig synonym verwendet werden. Für sie ist eine genaue Differenzierung der Begriffe relevant, da den Affekten für das Verständnis von psychischen und kommunikativen Prozessen eine grundlegende Bedeutung zukommt. Nach ihrer Darstellung treten positive oder negative Affekte gegenüber Emotionen sehr schnell auf, bleiben oft lange bestehen und werden häufig nicht bewusst wahrgenommen oder sind mit Gefühlen verknüpft, die wir nicht einordnen können. Weiter beschreiben sie Affekte als sehr stark körpergebundene Prozesse, die für Motivation und Handlungen verantwortlich sind und somit auch die soziale Interaktion prägen. Demnach steht in der Praxis die Betrachtung der Affekte gegenüber den Emotionen im Vordergrund. Ein Vorteil bei der Arbeit mit Affekten gegenüber Emotionen liegt in der einfachen Darstellung und der Möglichkeit, ihre Ausprägung rasch einschätzen zu können (Storch & Tschacher, 2016, S. 38–41)

«Ein Affekt ist definiert als ein unmittelbar nach einem Auslöser einsetzender Prozess, der auf nur zwei Dimensionen beschrieben werden kann: positiver Affekt und negativer Affekt» (Storch & Tschacher, 2016, S. 38). Die Aufteilung in zwei Dimensionen erfolgt aufgrund wissenschaftlicher Erkenntnisse, die zeigen, dass positive und negative Affekte im Gehirn von zwei unterschiedlichen Systemen erzeugt werden (Storch & Tschacher, 2016).

Storch und Tschacher stellen die affektiven Bewertungen des unbewussten Selbst als Nachrichten dar, die über den Körper wahrgenommen werden. Diesen somatischen Marker ordnen sie im Modell der EC-Theorie eine zentrale Rolle zu. Das Erstellen einer Affektbilanz (Abbildung 4) ist für sie ein sehr einfaches Mittel, um die körperlich-affektiven Bewertungen

in eine für den Verstand interpretierbare und nutzbare Form zu bringen. Die Einschätzung der Affekte beruht direkt auf dem psychischen System, das zu den Affekten führt. Dieses System kann viele Informationen parallel verarbeiten und so innert kürzester Zeit eine Einschätzung bilden. Solche Affektbilanzen können zu verschiedensten Themen erfolgen. Beim Erstellen einer Affektbilanz soll demnach kein Grübeln stattfinden, vielmehr soll sie nach dem persönlichen Gefühl entstehen. Weiter soll auf der Skala keine Einteilung eingezeichnet werden, da so der Verstand nicht in der Lage ist, eine Bewertung vorzunehmen (Storch & Tschacher, 2016).

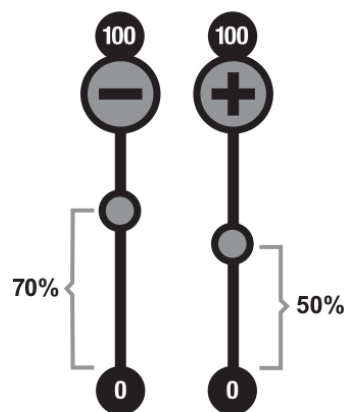


Abbildung 4: Beispiel einer negativen Affektbilanz mit «minus 70» und «plus 50» (Storch & Tschacher, 2016, S. 39).

2.3.4 Synchronie

Synchronie ist für Storch und Tschacher sowohl die Grundlage als auch das Kennzeichen der Embodied Communication. In Bezug auf die Kommunikation beschreibt Synchronisation eine soziale Musterbildung, die auf einer Form der Selbstorganisation beruht. Das Ergebnis dieser Synchronisation ist die Synchronie. Die Basis für diese Überlegungen bildet die Synergetik, welche die Aspekte Systemtheorie und Selbstorganisation zu einer Strukturwissenschaft verknüpft und allgemeingültige Aussagen zum Verhalten von offenen, komplexen Systemen ermöglicht. Die Synergetik beschreibt, dass Ordnung und Muster in solchen Systemen nicht durch das System oder von aussen vorgegeben werden, sondern von allein entstehen. Diese spontane Musterbildung wird durch Randbedingungen beeinflusst (Storch & Tschacher, 2016).

Storch und Tschacher nennen zahlreiche Beispiele von solchen Musterbildungsprozessen, wie zum Beispiel die Formation von Wolken oder eines Vogelschwarms sowie Beispiele aus der Gestaltpsychologie. Abbildung 5 zeigt ein Kippbild, bei dem die betrachtende Person in Abhängigkeit vom Abstand zum Bild, ein spezifisches Muster «Einstein» oder «Monroe» wahrnimmt, ohne dass sie das bewusst steuern kann. Die Musterbildung wird dabei nur

durch veränderte Randbedingungen (Abstand) beeinflusst, währenddem das System und das Bild unverändert bleiben (Storch & Tschacher, 2016, S. 46–49).

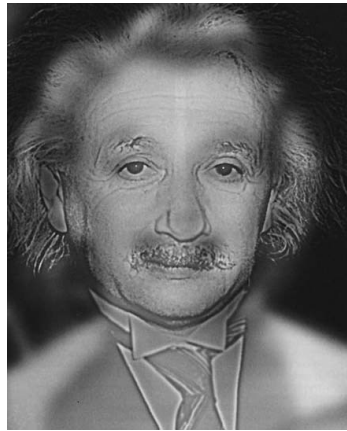


Abbildung 5: Kippbild bei dem man je nach Abstand Marylin Monroe oder Albert Einstein sieht (Storch & Tschacher, 2016, S. 47).

In der EC-Theorie beschreiben Storch und Tschacher, dass die BP zusammen ein neues System bilden, in dem dann die Kommunikation entsteht. Diese Kommunikation kann, entsprechend den Erkenntnissen aus der Synergetik, nicht durch einzelne BP kontrolliert werden, sondern basiert auf der sozialen Musterbildung (Synchronisation), die selbstorganisiert und meist völlig unbewusst stattfindet. Allgemein bemerkt der Mensch kaum, wie stark er sich bei der Kommunikation körperlich synchronisiert. Sie führen dazu Ergebnisse aus Untersuchungen zu verschiedenen sozialen Systemen auf, welche die Synchronie darstellen: Imitation, Mimikry, Chamäleoneffekt, Ansteckung. Diese Phänomene weisen eine typische Eigenschaft des Embodiment auf, nämlich dass sie eine wechselseitige Wirkung haben. So kann das Klatschen des Nachbarn anregen, ebenfalls zu klatschen (Synchronie), was dann die persönliche Begeisterung zusätzlich anregen kann: Synchronie erzeugt einen positiven Affekt (Storch & Tschacher, 2016).

«Embodied Communication bedeutet Kommunikation auf Basis des synchronisierten Embodiment der beteiligten Personen!» (Storch & Tschacher, 2016, S. 62).

Der Geist stellt nach Storch und Tschacher ein offenes System dar, das im ständigen Austausch mit der Umwelt steht. Embodiment heisst, dass der Geist permanent durch den Körper beeinflusst wird (und umgekehrt). Die geistige Musterbildung wird demnach durch den Körper beeinflusst. Dies ist aus ihrer Sicht vor allem dann der Fall, wenn die Signale nicht eindeutig sind. Da dies in der Praxis der Normalfall darstellt, ist der Körper meist beteiligt. **Geistige Synchronie** zwischen BP liegt dann vor, wenn sie gemeinsam etwas entstehen lassen. Häufig äussert sich dies in **verbaler Synchronie** (BP verwenden zunehmend gleiche Worte) und **paraverbaler Synchronie** (Angleichen von Sprachmelodie,

Tonhöhe, vokaler Energie oder Sprechtempo). **Körperliche Synchronie** zeigt sich durch Angleichen von Gestik, Mimik und Körperhaltung (Storch & Tschacher, 2016).

Storch und Tschacher (2016) führen unter anderem die folgenden Studien auf, welche die Wirkung von nonverbaler Synchronie bestätigen:

- Bei sich unbekanntem Personen, die sich zu allgemeinen Themen unterhalten sollten, verstärkte Synchronie den positiven Affekt und reduzierte den negativen Affekt (Tschacher, Rees, & Ramseyer, 2014).
- Bei Therapiesitzungen konnte die Existenz nonverbaler Synchronie belegt werden und über die Stärke der Synchronisation der Therapieerfolg vorausgesagt werden (Ramseyer & Tschacher, 2011).

Ein mittleres Synchronisierungsniveau halten Storch und Tschacher für ideal, da dies in der Regel als besonders angenehm empfunden wird. Vor dem Versuch, Synchronie bewusst herbeizuführen, warnen sie deutlich. Manipulative Versuche überschreiten bei den anderen BP rasch die Schwelle zum Bewusstsein, wirken sehr schnell künstlich und führen in der Regel zu starken negativen Affekten. Synchronie steht vielmehr in einem direkten Zusammenhang mit Echtheit bzw. Authentizität. Ebenso führt (authentische) Synchronie zu einem Stimmigkeitsgefühl. Das Gefühl des Verstandenwerdens entspricht diesem Stimmigkeitsgefühl. Aus diesem Grund stellt das Verstehen in der EC-Theorie mehr einen affektiven Vorgang dar, als ein kognitives Übereinstimmen einer Botschaft (Storch & Tschacher, 2016, S. 121–122).

2.3.5 Kritik an den Kanaltheorien

«Es gibt das Gefühl der Verstandenwerdens. Dieses Gefühl ist das Kernelement jeder erfolgreichen Kommunikation» (Storch & Tschacher, 2016, S. 121).

Storch und Tschacher distanzieren sich klar von dem Verständnis, wonach ein **Sender** eine **Botschaft** über einen **Kanal** an einen **Empfänger** versendet. Sämtliche Theorien und Modelle, die auf diesem Konzept basieren, werden als Kanaltheorien zusammengefasst. Zum klassischen Kommunikationsmodell von Shannon und Weaver (Shannon & Weaver, 1949) halten sie fest, dass diese Theorie für die Nachrichtentechnik entwickelt wurde (Abbildung 6). Das Verständnis von Information beruht in diesem Kontext auf der Entropie, einem physikalischen Mass für Unordnung. Je grösser die Entropie (grössere Unordnung), desto grösser ist der Informationsgehalt. Auf die zwischenmenschliche Kommunikation kann dieses Verständnis jedoch nicht übertragen werden (Storch & Tschacher, 2016, S. 51–55).

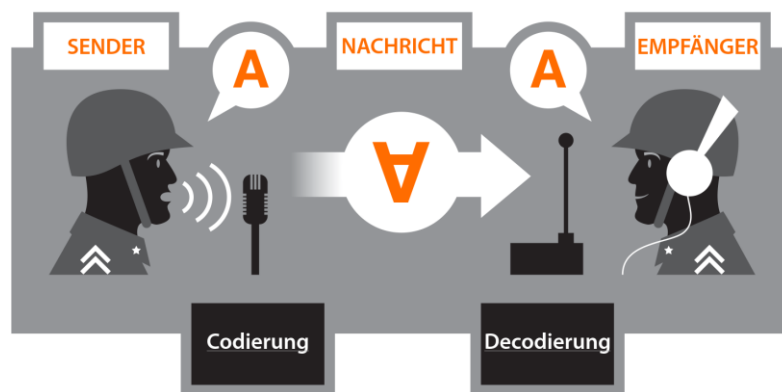


Abbildung 6. Kommunikationsmodell von Shannon und Weaver (Storch & Tschacher, 2016, S. 16).

Storch und Tschacher beschreiben, dass aufgrund verschiedener Schwächen später weitere Modelle zur Kanaltheorie entstanden sind, die jeweils verschiedene Ergänzungen enthalten. Das überaus bekannte «Vier-Ohren-Modell» von Schulz von Thun (Schulz von Thun, 2010) geht zum Beispiel davon aus, dass der Sender die Nachricht mit vier Ebenen versieht, mit der er die Botschaft übermittelt. Dies bedeutet jedoch, dass die Nachricht (Information) mehr als eine reine Information darstellt und somit nicht mehr der eigentlichen Definition von Shannon und Weaver (Shannon & Weaver, 1949) entspricht. Dennoch ist das Modell von Schulz von Thun anschaulich, klar strukturiert und eignet sich unter anderem gut zur Reflexion des persönlichen Erlebens. Jedoch sind solche Modelle, aufgrund der vielen zu beachtenden Elemente, während einer Kommunikationssituation nicht handhabbar. Vier Überlegungen (Tabelle 4) stellen die grundlegenden Unterschiede zwischen den Kanaltheorien und der EC-Theorie dar (Storch & Tschacher, 2016, S. 54–61).

Tabelle 4

Vier Überlegungen als Plädoyer zum Abschied vom Verständnis der Kanaltheorien

Überlegung	Thema	Verständnis Kanaltheorie	Postulat EC-Theorie
1	Botschaft	Es gibt eine fixe Bedeutung, die nur gefunden werden muss.	Es gibt keine fixe Bedeutung, lediglich ein gemeinsames Stimmigkeitsgefühl.
2	Menschenbild	Sender weiss präzise, was er sendet und wann seine Botschaft beim Empfänger richtig angekommen ist.	Ein grosser Teil des psychischen Geschehens verläuft unbewusst, daher weiss der Mensch oft nicht, was für eine Botschaft er sendet.
3	Verstehen	Verstandesmässiges Verstehen einer immateriellen Botschaft.	Die Bedeutung eines Wortes erzeugt der Körper, nicht der Verstand.
4	Kommunikation	Hin- und Herschieben von Botschaften, die codiert und decodiert werden.	Die BP bilden zusammen ein neues System, in dem Kommunikation, durch Synchronie-Prozesse, selbstorganisiert entsteht.

Anmerkungen. In Anlehnung an Storch und Tschacher (2016, S. 12–13).

Storch und Tschacher bescheinigen den Kanaltheorien grosse Verdienste und bestätigen, dass sie innerhalb sehr enger Grenzen funktionieren. Diese Situationen treffen jedoch kaum auf alltägliche Situationen der menschlichen Kommunikation zu. Die Kanaltheorien basieren, ähnlich wie das Reiz-Reaktionsmodell, auf Annahmen, die der Realität zu wenig entsprechen. Es handelt sich in beiden Fällen um ein stark technisch geprägtes Bild des Menschen, das auf einer Abfolge von Wahrnehmung, Verständnis und Reaktion beruht (Storch & Tschacher, 2016, S. 53–55).

Mit ihren Ausführungen gelangen Storch und Tschacher zum Schluss, dass die EC-Theorie den Realitäten wesentlich gerechter wird, da sämtliche Formen von Kanaltheorien stets auf einem statischen sequenziellen Modell beruhen und somit wichtige Charakteristiken der Kommunikation verfehlen (Storch & Tschacher, 2016, S. 59).

2.3.6 Umgang mit negativen Affekten

Nach Storch und Tschacher gibt es Situationen, wo die BP in der sozialen Interaktion ein starkes Gefühl des gegenseitigen Verstehens erleben. Es entsteht ein Flow, der für alle erfüllend ist. Dies ist dann der Fall, wenn eine spontane, schnelle und vom unbewussten Selbst regulierte Interaktion stattfindet: Die positiven Affekte bestimmen die Interaktion «embodied». Im normalen Alltag läuft die Interaktion meist gut, ohne dass die BP dies

bewusst wahrnehmen. Hingegen fällt es in der Regel sofort auf, wenn eine Interaktion auf einmal nicht funktioniert, wenn auf einmal keine Synchronie vorliegt: Negativer Affekt herrscht vor. Im ersten Moment ist negativer Affekt nicht in Worte zu fassen, sondern liegt rein «embodied» vor (siehe Kapitel 2.3.3). Innerhalb weniger Millisekunden kann aufgrund (starker) negativer Affekte bei einer BP ein Stimmungsumschwung stattfinden, der ihr Verhalten steuert. Das Gegenüber reagiert synchron und die Kommunikation kann so schnell eskalieren, dass für den Verstand keine Möglichkeit besteht, einzugreifen (Storch & Tschacher, 2016, S. 71–88).

Aus der Perspektive der EC-Theorie halten Storch und Tschacher fest, dass Gedächtnisinhalte multicodiert vorhanden sind und ein Stichwort ausreicht, um assoziative Netzwerke zu aktivieren (siehe Kapitel 2.1). Die Assoziationen durchlaufen unbewusste Bewertungsprozesse, was positive und negative Affekte auslösen kann. Eine Person nimmt diese Affekte eventuell gar nicht wahr. Manchmal realisiert sie negative Affekte erst, wenn sie zum Beispiel darauf angesprochen wird, dass ihre Mimik auf einmal griesgrämig wirke (Storch & Tschacher, 2016, S. 82–83).

Storch und Tschacher kommen zum Schluss, dass eine BP die Kommunikation am besten positiv beeinflussen kann, wenn sie sich selbst in eine passende affektive Stimmung bringt. Dazu raten sie beim Wahrnehmen von negativen Affekten zuerst stets eine Affektbilanz zu bilden. In Abhängigkeit der Stärke des negativen Affekts (Abbildung 7) soll dann in Alltagssituationen eine der folgenden drei Reaktionen erfolgen: Einfach ignorieren (schwacher negativer Affekt), durch eigenes Selbstmanagement zu erzielende Lösungen suchen (mittlerer negativer Affekt), mit den BP das Gespräch suchen (starker negativer Affekt) (Storch & Tschacher, 2016).



Abbildung 7. Aufteilung in schwachen, mittleren und starken negativen Affekt (Storch & Tschacher, 2016, S. 72).

Bei mittlerem negativem Affekt empfehlen Storch und Tschacher eine Handlung zu wählen, die sich positiv auf die eigenen Affekte auswirkt. In einem Wunderrad (Storch & Kuhl, 2017) sollen fünf passende Handlungen notiert werden. So besteht eine Auswahl von möglichen Reaktionen, woraus dann oder bei einem erneuten Auftreten der Situation eine Handlung spontan ausgewählt werden kann. Falls einem die passenden Ideen fehlen, können diese bei bekannten Personen gesammelt werden. Diese Brainstorming-Technik wird als Ideenkorb bezeichnet (Storch & Tschacher, 2016, S. 76–80).

Erst wenn die Kommunikation eskaliert ist (starker negativer Affekt) soll laut Storch und Tschacher das Gespräch mit dem Gegenüber gesucht werden. Die Eskalation bezeichnen sie als «Pizza-Werfen». Gegenüber anderen gängigen Methoden soll man dabei zuerst das Thema für sich allein betrachten. Die dabei beschriebene Methode nennen sie «Pizza-Analyse». Erst danach soll das Gespräch gesucht werden, wobei der Fokus auf die eigenen Themen gelegt werden soll. Auf diese Weise kann zwischen den BP rasch eine positive Stimmung erreicht werden, was die Basis für eine zufriedenstellende Lösung bildet. Währendem hingegen negative Affekte vorherrschen, besteht aus Sicht der Autoren für die BP keine Chance, im Gespräch eine lösungsorientierte Haltung einzunehmen (Storch & Tschacher, 2016, S. 81–99).

2.3.7 Das AAO-Geschenk

Wie Storch und Tschacher ausführen, kann weder der Verlauf der Kommunikation noch das Gegenüber kontrolliert werden. Lediglich die Randbedingungen lassen sich beeinflussen, was primär bedeutet, sich selbst in eine Verfassung zu bringen, die zu einer gelingenden Kommunikationskette führen kann. Mit dem **AAO-Geschenk** lassen sich optimale Randbedingungen schaffen, damit authentische Synchronie und gegenseitiges Verstehen entstehen kann:

- Aufmerksam sein (Situation, eigene Affekte, Affekte des Gegenübers)
- Augen auf (Blickkontakt)
- Ohren auf (Zuhören)

Im Kern stellt das AAO-Geschenk eine ergebnisoffene Haltung dar, die ein Einschwingen auf das Gegenüber ermöglicht und eine Basis für das Entstehen von Synchronie schafft. Die Bezeichnung Geschenk verdeutlicht, dass jemand beschliesst, einer anderen Person etwas Gutes zu tun, indem über die Kommunikation der negative Affekt runterreguliert oder der positive Affekt verstärkt wird. Das AAO-Geschenk kann sowohl im privaten Umfeld als auch in einem professionellen Setting zur Anwendung kommen (Storch & Tschacher, 2016).

Mit **Aufmerksam sein** meinen Storch und Tschacher, dass dem Gegenüber die volle Aufmerksamkeit geschenkt wird. Zum einen bedeutet dies, sich willentlich auf die **Situation** zu fokussieren und nicht nebenbei andere Dinge zu erledigen oder anderen Gedanken nachzuhängen. Es geht um eine bewusste Anwesenheit im Hier und Jetzt, was auch mit Achtsamkeitsübungen oder Meditation trainiert werden kann. Ein weiterer Aspekt gilt der Aufmerksamkeit auf die **eigenen Affekte**. Dazu eignen sich Fragen der Art: Wie fühle ich mich? Was löst das Gegenüber in mir aus? Das Ziel, die Stärke der Synchronisation festzustellen und auf einem mittleren Niveau zu halten, soll nicht krampfhaft, sondern am Rand der Aufmerksamkeit erfolgen. Der dritte Aspekt betrifft die Aufmerksamkeit auf die **Affekte des Gegenübers**. Da das Wortverständnis über körperliche Erinnerungen erfolgt und mit Affekten verbunden ist (siehe Kapitel 2.1 und 2.3.6), kann das Embodiment über körperliche Signale gut beobachtet werden (Storch & Tschacher, 2016, S. 123–124).

Mit **Augen auf** sprechen Storch und Tschacher den **Blickkontakt** an. Für das Entstehen von Synchronie stellt die visuelle Wahrnehmung eine der wichtigsten Bedingungen dar. Dies ist noch stärker der Fall, wenn das Gegenüber unbekannt ist. Der Blick soll zwischen einem direkten Fokus und der Wahrnehmung des peripheren Gesichtsfelds abwechseln. Der Blickkontakt soll so gesteuert werden, dass er für alle BP angenehm ist. Dazu hilft die Wahrnehmung der eigenen Affekte und der Affekte des Gegenübers. Für ein Gespräch zu zweit wird empfohlen, dass sich die beiden Personen schräg gegenüber, in einem Winkel von ca. 130 Grad, anordnen (Storch & Tschacher, 2016, S. 124–128).

Ohren auf bedeutet für Storch und Tschacher, dass man dem Gegenüber zwei offene Ohren schenkt und sich auf die Geschichte des Gegenübers einlässt, ohne vorschnell eine eigene Version zu entwickeln oder dem Gegenüber Lösungen aufzuzeigen. Das **Zuhören** ist eine Intervention, die in der Regel hilft, beim Gegenüber ein Stimmigkeitsgefühl entstehen zu lassen. Aus dieser Art der Aufmerksamkeit und Interesse können auch Fragen gestellt werden. Das **Nachfragen** erfolgt jedoch nicht nach dem Verständnis vom aktiven Zuhören der Kanalthorien, wo es darum geht, etwas besser zu verstehen. Aus Sicht der EC-Theorie soll mit dem aktiven Zuhören die eigene Geschichte mit der Geschichte des anderen synchronisiert werden. Dies erfolgt dadurch, dass das Wiedergeben von Inhalten in eigenen Worten die Geschichte in das eigene assoziative Netzwerk einbaut und sich die Assoziationen angleichen, was schliesslich zu einer gemeinsamen Sprache führt. Es geht beim Nachfragen demnach primär darum, sich selbst auf das Gegenüber einzuschwingen. Somit trägt das Nachfragen ebenfalls dazu bei, ein Stimmigkeitsgefühl entstehen zu lassen (Storch & Tschacher, 2016, S. 128–131).

Für Storch und Tschacher ist es wichtig, dass das AAO-Geschenk als eine Haltung verstanden wird, die mit Echtheit und Authentizität verbunden ist. So soll es nur geschenkt werden, wenn ein echtes Interesse besteht, es aus freiem Wunsch erfolgt und kein Zeitdruck vorhanden ist. Nur dann kann ein Mensch bei Trauer, Angst oder Ärger in seinen negativen Affekten richtig abgeholt und unterstützt werden, in eine andere Affektlage zu kommen. Betreffend Synchronie wird immer wieder zum Ausdruck gebracht, dass es sich um eine Gemeinschaftsproduktion handelt, dass eine neue, gemeinsame Geschichte entsteht oder eine neue gemeinsame Wahrheit erschaffen wird. Demnach ist das Mitwirken der BP zwingend erforderlich. Mit dem AAO-Geschenk kann, wie in diesem Kapitel einleitend erwähnt, lediglich die Basis geschaffen werden, dass sich das Gegenüber eher auf diese Mitwirkung einlassen kann. Im Vergleich zur Kanaltheorie («eine Botschaft richtig verstehen»), wo oft eine innere und körperliche Anspannung entsteht, verläuft das Gespräch mit dem AAO-Geschenk wesentlich entspannter (Storch & Tschacher, 2016).

3 Berufs-, Studien- und Laufbahnberatung der Invalidenversicherung

Um der Fragestellung zur BSLB der IV nachgehen zu können, erfolgt im Kapitel 3.1 eine Beschreibung zu den relevanten Versicherungsleistungen der beruflichen Massnahmen (BM) und zu den damit verbundenen Aufgaben und Zuständigkeiten (Kapitel 3.2). Daraus werden die Herausforderungen für diesen Bereich der Beratungstätigkeit abgeleitet (Kapitel 3.3). Auf dieser Basis erfolgt dann im Kapitel 5 die Betrachtung zu ausgewählten Themen unter der Sichtweise der EC-Theorie.

3.1 Leistungen

Die Leistungen und die Organisation der IV sind in der Schweiz im Bundesgesetz über die Invalidenversicherung (IVG) verankert. Die IV-Stellen werden demnach von den Kantonen errichtet (Art. 54 Abs. 1 IVG). Für eine schweizweit einheitliche Anwendung des IVG sorgt das Bundesamt für Sozialversicherungen (BSV), welches die kantonalen IV-Stellen fachlich, administrativ und finanziell beaufsichtigt (Art. 64, 64a IVG). Auf der Basis der gesetzlichen Grundlagen hält das BSV im Kreisschreiben über die beruflichen Eingliederungsmassnahmen der Invalidenversicherung (KSBEM) sämtliche Leistungen der IV detailliert fest.

Die BSLB der IV steht gemäss IVG versicherten Menschen bei der erstmaligen beruflichen Ausbildung (ebA) zu, wenn ihre Ausbildungsfähigkeit durch einen Gesundheitsschaden beeinträchtigt ist. Ebenso ist sie zuständig, für versicherte Erwerbstätige, die aufgrund gesundheitlicher Probleme Anspruch auf eine Umschulung (UMS) haben. Mit dem Ziel, die betroffenen Personen bei der in der Beratung erarbeiteten Lösung zu unterstützen, kann die IV je nach Situation geeignete BM finanzieren. Typische Massnahmen sind Job Coaching für die Lehrstellensuche, Job Coaching während der Ausbildung, Taggelder für versicherte Personen, Umschulungskosten, Ausbildungskosten in einer Institution (zweiter Arbeitsmarkt) oder finanzielle Beiträge für Mehraufwände an einen Arbeitgeber im ersten Arbeitsmarkt (Art. 15 – 18c IVG).

Das IVG fordert bei der beruflichen Eingliederung unter anderem eine einfache und zweckmässige Lösung (Art. 1a IVG). Allgemein besteht zudem die Forderung der wirtschaftlichen Verwertbarkeit einer Ausbildung. Somit kann die IV allfällige BM nur finanzieren, wenn zu erwarten ist, dass die versicherte Person nach Abschluss der ebA oder UMS einen bestimmten Lohn erwirtschaften kann. Im Jahr 2023 wurde dieser Mindestlohn im KSBEM auf Fr. 2.70 pro Stunde festgelegt (Bundesamt für Sozialversicherungen, 2023). Bei einer UMS soll zudem zwischen der alten und neuen Tätigkeit eine Gleichwertigkeit

(Vergleichbarer Wert der Ausbildungen, vergleichbare Verdienstmöglichkeiten) erreicht werden (Bundesamt für Sozialversicherungen, 2023, S. 106).

3.2 Aufgaben und Zuständigkeiten

Die folgenden Ausführungen sind sehr allgemein gehalten und treffen weitgehend auf alle IV-Stellen zu, orientieren sich aber an den organisatorischen Abläufen der IV-Stelle des Kantons St. Gallen, welche in der Sozialversicherungsanstalt (SVA) St. Gallen angesiedelt ist. Im Folgenden wird häufig der Begriff Ausbildung verwendet, der in diesem Kontext alle ebA und UMS umfasst.

Bei einer IV-Anmeldung werden die gesundheitlichen Aspekte vom Regionalen Ärztlichen Dienst beurteilt. Diese, von der IV angestellten Fachärzte, sichten dazu die angeforderten Unterlagen und halten unter anderem fest, wie hoch die Arbeitsfähigkeit ausfällt. Wenn es sich um eine ebA handelt, entscheiden sie auch darüber, ob aktuell eine Ausbildungsfähigkeit vorliegt. Allgemein legen sie Adaptionskriterien (AK) fest, welche aus ärztlicher Sicht einzuhalten sind, damit sich der Gesundheitszustand nicht verschlechtert und somit die Arbeitsfähigkeit der betroffenen Person langfristig erhalten bleibt. AK für eine Person mit körperlichen und psychischen Beschwerden können zum Beispiel wie folgt formuliert sein: Leichte körperliche Tätigkeiten in Wechselbelastung, mit einer maximalen Hebe- und Tragebelastung von 10 kg, ohne unerwartete asymmetrische Lasteinwirkung und ohne Verharren in Zwangshaltungen. Möglichst keine Tätigkeiten, die mit häufigen Konflikten verbunden sind und die keine längere Konzentration erfordern. Hilfreich ist ein Tätigkeitsfeld, in dem viel Struktur von aussen vorgegeben wird und eine Reduktion externer Reizquellen möglich ist.

In der BSLB der IV gilt es dann, zusammen mit der versicherten Person, die zuvor genannten Bedingungen («zweckmässig», «gleichwertig», AK) mit den Interessen, Fähigkeiten und persönlichen Wünschen in Einklang zu bringen und einen Weg für die berufliche Integration zu finden. Neben den Zielen und dem eigentlichen Wohl der versicherten Person, haben die Berater:innen der BSLB auch die Interessen der IV zu beachten. Für Ausbildungswege, bei denen sie eine erfolgreiche berufliche Integration als nicht realistisch beurteilen, dürfen Sie keine BM beantragen.

Um sicherzustellen, dass eine durch die IV unterstützte Ausbildung zielführend verläuft, wird die beratende Person mit einem Überwachungsauftrag betraut, der eine Begleitung der versicherten Person über die gesamte Dauer der Ausbildung mit periodischen Standortgesprächen am Ausbildungsort vorsieht. Damit sollen allfällige Schwierigkeiten

frühzeitig erkannt und die BM bei Bedarf angepasst werden. Sollte die beratende Person jedoch zur Einschätzung gelangen, dass die berufliche Integration nicht wie geplant erreicht werden kann, muss sie die laufenden Massnahmen beenden. In diesem Fall wird oft erneut ein Beratungsprozess in der BSLB der IV gestartet, um einen anderen Weg für die berufliche Integration zu finden.

3.3 Herausforderungen bei der Beratungstätigkeit

Aus den bisherigen Ausführungen lassen sich durch die gesundheitliche Beeinträchtigung der versicherten Person die folgenden Herausforderungen für die BSLB der IV ableiten:

- Bei Inanspruchnahme von IV-Leistungen für eine ebA oder UMS ist die Beratung durch die BSLB der IV vorgeschrieben. Es handelt sich um eine Beratung, die nicht freiwillig aufgesucht oder allenfalls nicht erwünscht wird.
- Bei einer UMS erfolgt die berufliche Neuorientierung in der Regel nicht auf eigenen Wunsch. Die Veränderung drängt sich vielmehr durch gesundheitliche Aspekte auf. Allenfalls möchte die betroffene Person an ihrer bisherigen Tätigkeit festhalten.
- Schwere Schicksalsschläge (z.B. Diagnose einer schweren Krankheit) haben häufig zur Folge, dass die betroffene Person stark mit sich selbst beschäftigt ist oder länger benötigt, um eine Diagnose zu akzeptieren. Es kann sein, dass sich die zu beratende Person in dieser Phase nicht richtig auf die BSLB einlassen kann.
- Die Wahl des Berufs wird durch die AK eingeschränkt. Das kann zur Folge haben, dass die persönlichen Interessen und Fähigkeiten nur bedingt berücksichtigt werden können.
- Personen mit einer geistigen Beeinträchtigung sind oft nicht in der Lage, sich differenziert mit der Berufswahl zu befassen.
- Je nach gesundheitlicher Beeinträchtigung (z.B. Cerebralparese) ist eine Kommunikation nur beschränkt möglich.
- Durch eine Entwicklungsstörung (z.B. Autismus-Spektrum-Störung) können die sozialen Interaktionsfähigkeiten der Person beeinträchtigt sein.

Weiter zeigt sich, dass sich die Berater:innen der IV in einem Spannungsfeld zwischen den Zielen und der bestmöglichen Unterstützung der versicherten Person sowie den Interessen der IV bewegen. Dies ist zum einen bei der Festlegung der Ausbildung der Fall, aber auch während der Begleitung über die Dauer der beruflichen Massnahmen. In diesem Zusammenhang lassen sich folgende Herausforderungen festhalten:

- Rollenkonflikt als Berater:in bei Abweichungen zwischen den Interessen der IV und den Zielen der versicherten Person.
- Aus dem Umfeld der versicherten Person (Eltern, Beistandschaft, behandelnde Personen) bestehen zum Teil Erwartungen, die nicht den Möglichkeiten oder Zielen der IV entsprechen oder entgegen den Vorstellungen der versicherten Person stehen.
- Die Bedingungen der IV klar vermitteln und gleichzeitig eine qualitativ hochwertige Beratungsbeziehung ermöglichen.
- Das Vertrauen der versicherten Person auch in heiklen Situationen nicht zu verlieren, wenn zum Beispiel der gewünschte Weg oder eine begonnene Ausbildung durch die beratende Person in Frage gestellt werden muss. Insbesondere ist das der Fall, wenn dies auf der Basis von Informationen erfolgt, welche die versicherte Person der beratenden Person anvertraut hat.

4 Embodied Communication in Beratungsgesprächen

Der Unterschied zwischen einer Person, die mit EC kommuniziert ... liegt in der Haltung, die eingenommen wird. (Storch & Tschacher, 2016, S. 8)

In Kapitel 2.3 wurde die EC-Theorie (Storch & Tschacher, 2016) in Aussicht auf die Anwendung in Beratungsgesprächen ausführlich dargestellt. Nach der EC-Theorie ist Synchronie die Basis von Embodied Communication. Aus diesem Grund folgen in Kapitel 4.1 ergänzende wissenschaftliche Erkenntnisse zum zentralen Thema der Synchronie. Wie in Kapitel 4.2 aufgezeigt wird, hat die Beratungsbeziehung einen grossen Einfluss auf den Erfolg einer Beratung. Daher wird in diesem Kapitel die Beratungsbeziehung unter Aspekten der Synchronie betrachtet. Der Sinn und die Bestandteile einer Beratungsgrundhaltung werden in Kapitel 4.3 erläutert und in Bezug zur EC-Theorie gesetzt. Mit dem AAO-Geschenk sollen sich gemäss der EC-Theorie die Randbedingungen optimal beeinflussen lassen, um Synchronie zu ermöglichen. Das AAO-Geschenk wird dabei als eine Haltung beschrieben. Unter dem Begriff Randbedingungen folgt in Kapitel 4.4 eine Betrachtung dieser Haltung.

4.1 Synchronie

Embodied Communication basiert auf Synchronie (Storch & Tschacher, 2016). Nonverbale Synchronie und ihre Einflüsse wurden zuletzt in der sozialen Psychologie und bei dyadischen Beziehungen der Psychotherapie mit wachsendem Interesse untersucht, währenddem zu allgemeinen Beratungsgesprächen weiterhin kaum Studien vorliegen (Erdös & Ramseyer, 2021).

Klapprott, Kästner & Gumz gelangen in einer Metaanalyse über paraverbale Synchronie in Bezug zum Therapiefortschritt zu heterogenen Resultaten. Bezüglich des Effekts synchroner Tonhöhe liegen widersprüchliche Ergebnisse vor, unabhängig davon, ob Therapeut:innen oder Klient:innen einen Wechsel der Tonlage initiieren. Ein angeglichenes Antworten von Seite Therapeut:innen führt gemäss einer Studie sogar zu einem negativen Einfluss auf die vom Gegenüber empfundene Empathie. Die Sprechgeschwindigkeit an Klient:innen anzupassen kann sinnvoll sein, da dies zum Teil eine positive Auswirkung auf die von ihnen empfundene Empathie hat. Eine Vermutung ist, dass für einen positiven Einfluss der richtige Moment von Bedeutung ist, bei dem sich Therapeut:innen mit dem Gegenüber paraverbal synchronisieren. Ein grundsätzlicher positiver Effekt von paraverbalen Synchronie auf den Therapiefortschritt und auf die von Klient:innen wahrgenommene Empathie kann nicht nachgewiesen werden (Klapprott, Kästner, & Gumz, 2023).

Daneben existieren zur Synchronie zahlreiche Studien zu verschiedenen psychologischen Experimenten. Mogan, Fischer & Bulbulia kommen in einer Metaanalyse zum Schluss, dass sich synchrone Körperbewegungen positiv auf prosoziales Verhalten, soziale Verbundenheit, soziale Kognition und Affekte auswirken. Dabei fällt der Einfluss auf das prosoziale Verhalten am stärksten aus. Diese Erkenntnisse beruhen auf Studien aus dem nichttherapeutischen Bereich, bei denen synchrone Körperbewegungen experimentell manipuliert wurden (Mogan, Fischer, & Bulbulia, 2017).

Koul, Ahmar, Iannetti und Novembre konnten experimentell zeigen, dass zwischen zwei sich gegenüberstehenden Personen eine Synchronisation von Körperbewegungen (Interpersonal Movement Synchrony) stattfindet, sobald zwischen ihnen Blickkontakt besteht. Diese Synchronisation umfasst dabei praktisch alle Kombinationen der erfassten Körperteile (Kopf, Oberkörper, Arme, Hände, Knie, Füße). Die stärkste Ausprägung wurde in den oberen und unteren Extremitäten festgestellt. Die Verzögerung zwischen den Bewegungen der Personen liegen im Bereich von 200 Millisekunden. Damit unterscheidet sich die festgestellte Synchronie klar von Mimikry, bei der die Zeitdifferenz im Sekundenbereich liegt und die Bewegung in der Regel die entsprechenden Körperteile des Gegenübers betrifft. Vielmehr sprechen die Ergebnisse dafür, dass es sich um unbewusste Reaktionen auf die Bewegung des Gegenübers handelt. Die Ergebnisse sind konsistent mit der Systemtheorie, welche Synchronisation dynamischer Systeme auf gekoppelte selbstorganisierende Prozesse zurückführt. Ebenso stärken diese Erkenntnisse die Ansicht, dass spontanen Bewegungen im sozialen Verhalten eine grössere Aufmerksamkeit geschenkt werden soll (Koul, Ahmar, Iannetti, & Novembre, 2023). Abbildung 8 zeigt ein Beispiel der aufgezeichneten Körperbewegungen von zwei sich gegenüberstehenden Personen mit Blickkontakt.

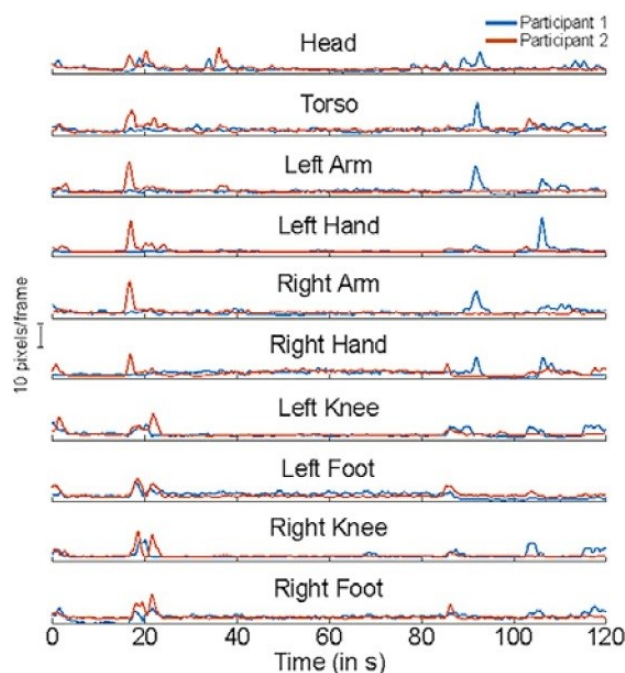


Abbildung 8. Beispiel eines Datensets von zwei sich gegenüberstehenden Personen mit Blickkontakt (Koul et al., 2023, S. 2).

Die hier aufgeführten Erkenntnisse zeigen, dass die Synchronie in der Begegnung von Menschen stattfindet und in der Kommunikation eine wichtige Rolle zu spielen scheint. Bezüglich der positiven Wirkung von Synchronie ergeben sich jedoch widersprüchliche Resultate. Die in der EC-Theorie (Storch & Tschacher, 2016) deutlich hervorgehobene positive Wirkung der Synchronie (Kapitel 2.3.4) lässt sich auf dieser Basis nicht bestätigen. Hingegen bestärken sie die Aussage, dass Synchronie-Prozesse weitgehend unbewusst ablaufen.

4.2 Beratungsbeziehung

In Bezug auf den Erfolg einer Psychotherapie stellt die therapeutische Allianz nach wie vor eines der meistuntersuchten Themen dar (Flückiger, Del Re, Wampold, & Horvath, 2018). Baier, Kline und Feeny kommen zum Schluss, dass die therapeutische Allianz als unabhängiger Treiber für therapeutische Veränderungen betrachtet werden kann. In ihrer Analyse war dies in 70.3 % der untersuchten Studien der Fall. Der therapeutischen Allianz fällt demnach, unabhängig von der gewählten Therapieform, eine wichtige Rolle zu (Baier, Kline, & Feeny, 2020).

Koole und Tschacher führen auf, dass die Synchronie (Interpersonal Synchrony) einen starken Einfluss auf das Erleben von zwischenmenschlichen Beziehungen hat und somit wohl auch die therapeutische Allianz beeinflusst. Um diese Prozesse besser zu verstehen, haben sie auf Basis verschiedener wissenschaftlichen Studien das «Interpersonal

Synchrony Model of Psychotherapy» (In-Sync Modell) entwickelt. Das Modell ist in drei Ebenen gegliedert und berücksichtigt verschiedene Formen der Synchronie sowie ihre Einflüsse und Auswirkungen auf die Beratungsbeziehung (Abbildung 9). Ebene 1 beinhaltet die zeitlich unmittelbar stattfindenden Prozesse (Zeitskala von wenigen hundert Millisekunden bis rund 10 Sekunden), wozu rudimentäre Automatismen von Wahrnehmung und Handlung sowie synchrone Körperbewegungen zählen. In Ebene 2 sind die Prozesse angeordnet, welche die Allianz bilden. Sie beruhen auf einem höheren kognitiven Niveau der sozialen Interaktion und haben eine mittelbare Wirkung (im Bereich von 10 Sekunden bis zu einer Stunde). Ebene 3 stellt schliesslich dar, wie sich die Allianz auf die Emotionsregulation von Patient:innen auswirkt. Das In-Sync Modell begründet die Allianz in der neuronalen Kopplung (Inter-Brain Coupling) von Berater:in und Klient:in (Koole & Tschacher, 2016).

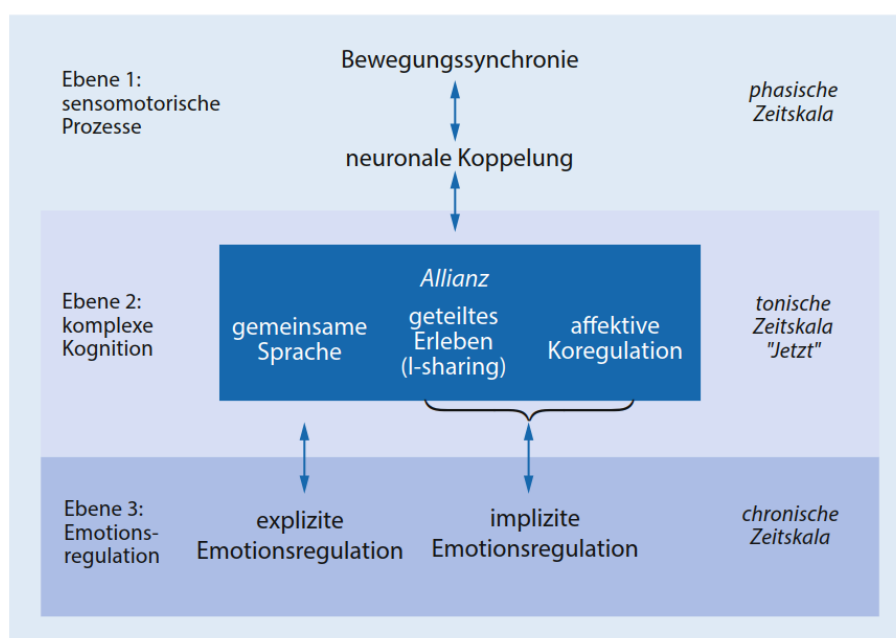


Abbildung 9. In-Sync Modell (Koole & Tschacher, 2016) gemäss Darstellung von Tschacher und Meier (2023).

Zhang, Meng, Hou, Pan und Hu haben die Hirnaktivitäten von Beraterinnen und Klient:innen während dem Erstgespräch einer psychologischen Beratung analysiert. Die Ergebnisse führen zum Schluss, dass eine neuronale Kopplung (Inter Brain Synchronisation) zwischen den beiden Personen besteht. Diese Kopplung ist stärker ausgeprägt als diejenige einer Kontrollgruppe, bei der die Teilnehmenden mit den Beraterinnen ein gewöhnliches Gespräch über Alltagsthemen wie Hobbies geführt haben. Nach dem Gespräch wurde jeweils die therapeutische Allianz mit dem überarbeiteten Working Alliance Inventory (WAI-SR) bestimmt, welches die drei Dimensionen «Entwicklung einer Bindung» (Bond), «Übereinstimmung der Therapieziele» (Goals) und «Übereinstimmung der therapeutischen Aufgaben» (Tasks) erfasst. In der Beratungsgruppe

war die therapeutische Allianz stärker ausgeprägt als in der Kontrollgruppe. In beiden Gruppen konnte ein direkter Zusammenhang zwischen der Stärke der neuronalen Kopplung und der Bindung (Bond) des WAI-SR aufgezeigt werden (Zhang, Meng, Hou, Pan, & Hu, 2018).

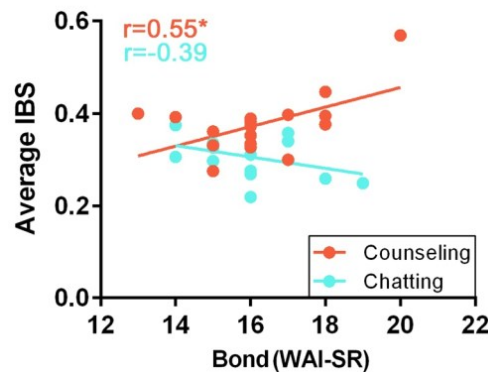


Abbildung 10. Korrelation der neuronalen Kopplung (IBS) und der Bindung (Bond) des WAI-SR der Beratungs- (Counseling) und Gesprächs- (Chatting) Gruppe (Zhang et al., 2018).

Erdös und Ramseyer haben die Zusammenhänge nonverbaler Synchronie, therapeutischer Allianz, Emotionsregulation und Zielerreichung zu 184 Beratungen (Coachings) über jeweils mehrere Gespräche analysiert. Die nonverbale Synchronie wurde dazu in Videoaufnahmen über Körperbewegungen von Berater:in und Klient:in erfasst. Die therapeutische Allianz wurde mit dem WAI-SR bestimmt. Über den Coachingprozess hinweg ergab sich durchwegs eine starke Zunahme der positiven Gefühlslage, der lösungsorientierten Problem- und Selbstreflektion sowie der therapeutischen Allianz (WAI-SR). Die gemessene Synchronie nahm hingegen über die Anzahl der geführten Gespräche tendenziell kontinuierlich ab. Es konnte kein direkter Zusammenhang zwischen Synchronie und Zielerreichung festgestellt werden. Hingegen beeinflussen der positive Affekt sowie eine positive Affektbilanz die Zielerreichung positiv. Der negative Affekt steht wiederum in einem negativer Zusammenhang bezüglich der Zielerreichung (Erdös & Ramseyer, 2021). Abbildung 11 zeigt die gemessenen Synchronie über den Verlauf dieser erhobenen Coaching-Gespräche (Erdös & Jansen, 2022).

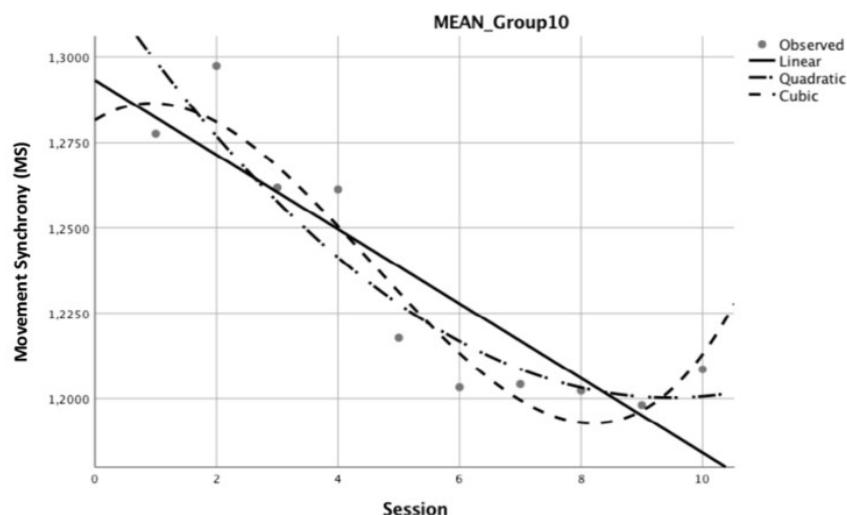


Abbildung 11. Gemessene (Observed) Synchronie (Movement Synchrony) über den Verlauf der geführten Coaching-Gespräche (Session) der Dyaden, welche zehn Gespräche geführt haben (Erdös & Jansen, 2022).

Erdös & Ramseyer haben die Resultate aufwendig analysiert und Zusammenhänge von Synchronie und Zielerreichung gefunden. Sie schliessen daraus, dass der nonverbalen Synchronie ein Korrekturmechanismus zukommt, indem sie stärker ausfällt, wenn das Coaching nicht mehr auf Kurs ist. In diesem Kontext schreiben sie der nonverbalen Synchronie auch einen positiven Einfluss zu, wenn die therapeutische Allianz als tief beurteilt wird. Beim Start eines Coachings (Erste Gespräche) scheint allgemein eine höhere nonverbale Synchronie notwendig oder hilfreich, um eine gute Beziehung aufzubauen. Bei anhaltendem Coaching-Fortschritt ist die Bedeutung der nonverbalen Synchronie hingegen weniger relevant. Aufgrund ihrer Analysen schreiben sie einem authentischen Verhalten der beratenden Person eine grössere Relevanz zu als der nonverbalen Synchronie allein. Ebenso zeigt sich, dass das optimale Niveau der Synchronisation sowohl vom Kontext der Situation als auch von der Art der verbalen Kommunikation abhängig ist. Die Ergebnisse stellen die therapeutische Allianz weniger als eine ergebnisbeeinflussende, sondern eher als eine interpersonelle Variable dar. Auch verdeutlicht die Studie, dass die mit der Synchronie verbundenen Prozesse noch nicht ausreichend erforscht sind. Auch bestätigt die Studie das Verständnis von Coaching als komplexen dynamischen Change-Prozess (Erdös & Ramseyer, 2021).

Die vorliegenden Studien deuten darauf hin, dass die Synchronie für den Beziehungsaufbau relevant ist. Über die Dauer der Beratung scheint die Bedeutung der nonverbalen Synchronie (Movement Synchrony) jedoch abzunehmen. Auch scheint es kein allgemeingültig anzustrebendes Niveau der Synchronie zu geben. Ebenfalls sind die Ergebnisse zum positiven Zusammenhang von Synchronie und Zielerreichung sowie Synchronie und therapeutischer Allianz widersprüchlich. Dies deckt sich nicht mit den

Aussagen der EC-Theorie (Kapitel 2.3), welche der Synchronie durchgehend eine hohe Relevanz und Wirkung zuordnen sowie ein mittleres Synchronisierungsniveau als anzustrebenden Idealzustand beschreiben.

4.3 Beratungsgrundhaltung

In Anlehnung an Kuhn (2014) versteht Schreiber die Beratungsgrundhaltung als äussere Schicht des Beratungskonzepts, die als übergeordnete Leitplanken Menschenbild, Theorie-, Rollen- und Qualitätsverständnis beinhaltet und bei herausfordernden Beratungssituationen Hinweise zu Lösungsansätzen oder zum weiteren Vorgehen gibt. Hilfreich sind dabei klare und möglichst explizite Haltungen, da eine Haltung immer handlungsleitend ist (Schreiber, 2020, S. 187–195).

In der BSLB fliessen in die Beratungsgrundhaltung zusätzlich die ethischen Leitlinien ein, welche von der Schweizerischen Konferenz der Leiterinnen und Leiter der Berufs-, Studien- und Laufbahnberatung und dem Schweizerischen Verband der Fachleute für Laufbahnentwicklung (profunda-suisse) gemeinsam entwickelt wurden und den Berufskodex für die BSLB definieren. Darin werden unter anderem eine vorurteilsfreie Beratung und das Vermeiden jeglicher Form von Diskriminierung gefordert. Ebenso sollen Individualität und Werthaltungen der zu beratenden Personen respektiert werden. Berater:innen sollen ihre Klient:innen darin unterstützen, ihre Ressourcen zu nutzen und eigenständig zu handeln. Neben weiteren Punkten soll auf die Bedürfnisse und Möglichkeiten der zu beratenden Person ganzheitlich eingegangen werden, was bildungsbezogene, berufliche, persönliche und soziale Aspekte beinhaltet (Schweizerische Konferenz der Leiterinnen und Leiter der Berufs-, Studien- und Laufbahnberatung & profunda-suisse, 2021).

Unbedingte Wertschätzung, Echtheit und Empathie beschreibt Grolimund als Variablen, die in einem engen Bezug zueinanderstehen und eine wichtige Grundhaltung darstellen, damit eine vertrauensvolle Beratungsbeziehung entstehen kann. Empathisches Verständnis heisst dabei, eine Person aus ihrem inneren Bezugsrahmen heraus zu verstehen, so wie sie die Welt sieht. Aktives Einfühlen und Verstehen bedingen ein Interesse von Seite Berater:in (Grolimund, 2014).

Die oben genannten Aspekte der Beratungsgrundhaltung lassen sich sehr gut mit der EC-Theorie (Storch & Tschacher, 2016) in Verbindung bringen, da sie wie in Kapitel 2.3.4 und 2.3.7 beschrieben, die Synchronie in einen direkten Zusammenhang mit Echtheit und einem echten Interesse am Gegenüber stellt.

4.4 Randbedingungen

Die EC-Theorie (Storch & Tschacher, 2016) proklamiert, dass sich Kommunikation nicht kontrollieren lässt, sondern lediglich über die Randbedingungen beeinflussen lässt. Mit dem AAO-Geschenk (Kapitel 2.3.7) soll dies in einer besonders positiven Weise möglich sein.

Grolimund führt aus, dass Wertschätzung, Empathie und Echtheit vom Gegenüber wahrgenommen werden müssen, damit sie sich positiv auf die Beratungsbeziehung auswirken können. Dies kann mit Techniken wie wiederholen, spiegeln, vertiefte Fragen stellen sowie paraverbale (bestätigende Laute wie «Aha», «Hmm») und nonverbale Signale (gelegentliches Nicken, Blickkontakt halten) erreicht werden (Grolimund, 2014). Dies sind alles Elemente, die beim aktiven Zuhören zur Anwendung kommen.

Aktives Zuhören stellt aus Sicht von Bay in erster Linie eine Grundeinstellung dar und basiert auf der personenzentrierten Beratung (Humanistische Psychologie). Die erforderliche Grundhaltung umfasst unter anderem ein ehrliches Interesse und ein Gegenübertreten ohne vorgefasste Meinung. Erst an zweiter Stelle stehen Kommunikationstechniken. Im Mittelpunkt steht das Gegenüber, dem volle Aufmerksamkeit geschenkt wird. Empathie (sich in die Lage des Gegenübers versetzen), Pacing (Gegenüber dort abholen, wo es momentan verhaltens- und gefühlsmässig steht) und Bejahung (Interesse entgegenbringen, ohne zu werten und zu urteilen) charakterisieren diese Einstellung des aktiven Zuhörens (Bay, 2021).

Martin, Rockenbauch, Kleiner und Stöbel-Richter haben untersucht, inwiefern sich die Auslegungsart des aktiven Zuhörens auf ein Gespräch auswirkt. Konkret wurden simulierte medizinische Aufklärungsgespräche vor und nach einer Schulung zum aktiven Zuhören analysiert. Die Schulung erfolgte in zwei Gruppen, und unterschied sich in der Auslegungsart des aktiven Zuhörens als Einstellung bzw. Technik. In der Schulung zum aktiven Zuhören als Einstellung lag der Fokus auf einem Perspektivenwechsel, was mit einer entsprechenden Übung geschult wurde. In der anderen Gruppe bestand der Schulungsschwerpunkt darin, das konkrete Gesprächsverhalten im Rollenspiel zu üben. Der Perspektivenwechsel wurde hingegen nicht thematisiert. Im auf die Schulung folgenden Gespräch haben sowohl Patient:in als auch die gesprächsbeobachtenden Personen eine stärkere positive Veränderung bei der Gruppe wahrgenommen, bei der das aktive Zuhören mit der Auslegungsart Einstellung geschult wurde. Konkret fühlten sich die Gesprächspartner:innen emotional besser verstanden und ihre Zufriedenheit war grösser. Bei der anderen Gruppe nahm gegenüber dem ersten Gespräch die Anzahl gestellter Fragen der gesprächsführenden Personen zu. Ein positiver Effekt konnte jedoch nicht festgestellt werden (Martin, Rockenbauch, Kleinert, & Stöbel-Richter, 2017).

Das Verständnis vom aktiven Zuhören als Einstellung überschneidet sich stark mit dem AAO-Geschenk der EC-Theorie (Storch & Tschacher, 2016), obwohl zum Beispiel Bay (2021, S. 14–19) in seinem Buch mit dem «4-Kanal-Sender» und dem «4-ohrigen Empfänger» deutlich eine Kanaltheorie vertritt. Die Studie zur Art des aktiven Zuhörens (Martin et al., 2017) bekräftigt, dass ein sich Einlassen auf das Gegenüber und die Perspektive des anderen zentral sind. Es geht demnach um eine Haltung, die eingenommen werden muss.

Echtheit und Wertschätzung lassen sich gemäss Grolimund auch indirekt zeigen. So kann eine Sitzordnung im Winkel von 90 Grad hilfreich sein, um dem Gegenüber zu zeigen, dass man nichts zu verstecken hat und so zum Beispiel direkt Einsicht in allfällige Notizen zu ermöglichen (Grolimund, 2014, S. 92). Storch und Tschacher (2016) empfehlen beim Gespräch zu zweit ebenfalls, dass man sich nicht frontal gegenüber sitzen soll. Sie beschreiben eine Anordnung im Winkel von ca. 130 Grad (siehe Kapitel 2.3.7), ohne dies explizit zu begründen.

5 Embodied Communication in der Berufs-, Studien- und Laufbahnberatung der Invalidenversicherung

In Kapitel 3.3 wurden die spezifischen Herausforderungen in der BSLB der IV herausgearbeitet. An dieser Stelle werden diese in zwei Hauptaspekten zusammengefasst (Kapitel 5.1 und 5.2) und in Bezug zu den erwarteten Chancen und Herausforderungen bei der Beratung mit der EC-Theorie (Storch & Tschacher, 2016) gestellt.

5.1 Menschen mit einer Beeinträchtigung beraten

In der BSLB der IV begleiten Berater:innen Menschen mit Beeinträchtigungen, die zum Teil schwere Schicksalsschläge erlebt haben. Ebenso stehen sie womöglich unfreiwillig vor einer grösseren beruflichen Veränderung. Anhand der beschriebenen EC-Theorie scheint die Chance zu bestehen, dass diese Menschen in ihrem allenfalls negativen Erleben der Situation abgeholt werden, sich verstanden fühlen und sich dadurch für eine neue Perspektive öffnen können.

Eine zu beratende Person kann aber auch in den kognitiven Fähigkeiten, der verbalen Sprache oder in der allgemeinen sozialen Interaktion stark beeinträchtigt sein. Dann stellt sich die Frage, inwiefern die betroffene Person die Synchronie, das Einschwingen oder gar das allgemeine Interesse der beratenden Person überhaupt bemerkt. Dies kann eine Herausforderung für die beschriebene Funktionsweise der EC-Theorie darstellen.

5.2 Als Berater:in divergierende Interessen und Ziele vertreten

Vorstellungen und Erwartungen von versicherten Personen können im Widerspruch zum gesetzlichen Rahmen und Sichtweise der IV stehen. Berater:innen in der BSLB der IV müssen neben den Interessen der versicherten Personen auch klare Haltungen der IV vertreten. Dies kann in der Beratung mitunter zu Rollenkonflikten führen. Bezüglich der beschriebenen EC-Theorie ist diesbezüglich zu erwarten, dass die ergebnisoffene Haltung sowie das Erreichen von Synchronie eine Herausforderung darstellen.

6 Methodisches Vorgehen

Neben theoretischen Grundlagen stehen für die Bearbeitung der Fragestellungen empirisch ermittelte Erkenntnisse im Zentrum. Hier bietet es sich an, Personen zu befragen, die sich im Bereich der EC-Theorie Wissen angeeignet haben und im Beratungskontext tätig sind. Die erhobenen Informationen sollen dann in Bezug zu den Fragestellungen ausgewertet werden. Dazu bietet sich ein qualitatives Verfahren an.

Qualitative Verfahren stellen im Vergleich zu quantitativen Verfahren der Flexibilität die grössere Bedeutung zu und nehmen dazu allfällige Kompromisse in der Systematik in Kauf (Hussy, Schreier, & Echterhoff, 2013, S. 186). «Die methodische Orientierung empirischer Forschung ... hat sich in den letzten Jahrzehnten verschoben: Qualitative Forschung hat sich zunehmend etablieren können» (Kuckartz & Rädiker, 2022, S. 21). In der Psychologie nimmt die qualitative Forschung hingegen nach wie vor (zu Unrecht) eine Nebenrolle ein (Mey & Mruck, 2020).

Bei dieser Untersuchung wurde die Erhebung mit einem leitfadenbasierten Expert:inneninterview durchgeführt und mit einer inhaltlich strukturierenden qualitativen Inhaltsanalyse ausgewertet. Die angewendeten Verfahren und das konkrete methodische Vorgehen werden in den folgenden Kapiteln beschrieben.

6.1 Leitfadenbasiertes Expert:inneninterview

Die Interviewpartner:innen (IP) sollen gezielt zu Wissen und Erfahrungen befragt werden, welche im direkten Zusammenhang mit der Fragestellungen stehen. Um auf die individuellen Erfahrungen detailliert einzugehen, ist eine Interviewform zu bevorzugen, die es zulässt bei Bedarf spontan (ad-hoc) neue Fragen zu stellen oder den Fokus auf bestimmte Themen zu legen.

Hussy et al. verstehen unter Leitfadeninterview einen Sammelbegriff für verschiedene, halbstandardisierte Interviewformen. Die Reihenfolge und Formulierung der Fragen lassen sich flexibel handhaben. Das soll es erlauben auf individuelle Gesichtspunkte einzugehen, die nicht im Leitfaden enthalten sind, um so unter anderem ganz neue Informationen zu gewinnen (Hussy et al., 2013). Es gibt zahlreiche Interviewtechniken und Interviewarten, von denen Pohlmann (2022) drei verschiedene Typen des qualitativen Interviews, die sehr häufig zur Anwendung kommen, differenziert beschreibt (Tabelle 5).

Tabelle 5

Drei Typen des qualitativen Interviews

Dimension / Unterscheidung	Narratives Interview	Problemzentriertes Interview	Teilstandardisiertes Expert:inneninterview
Angezielte Textsorte	Erzählung	Erzählung / Beschreibung	Beschreibung / Argumentation
Voraussetzungen	Keine	Offenes Konzept	Genaueres Konzept
Standardisierung	Keine	Keine	Teilstandardisiert
Gesprächsart	Offen	Kontrolliert offen	Fokussiert
Themenvorgabe	Keine	Grob strukturiert	Fein strukturiert
Frageformulierung	Offen	Ungefährer Wortlaut	Genauer Wortlaut
Nachfragen	Immanent	Immanent / exmanent	Exmanent

Anmerkungen. Drei Typen des qualitativen Interviews nach Pohlmann (2022, S. 225).

Zum Expert:inneninterview finden sich gemäss Pohlmann in der Literatur zahlreiche Formen, so dass kein einheitliches Verständnis vorhanden ist. Das leitfadenbasierte Expert:inneninterview ordnet er zwischen einer qualitativ offenen und einer standardisierten Vorgehensweise ein. Mit dieser Interviewform sollen von Expert:innen Sachverhalte, Informationen zu Sachverhalten oder Argumentationstexte gewonnen werden.

Als Expert:innen sind dabei alle Personen zu verstehen, die auf dem anvisierten Themenfeld und in Bezug zur Fragestellung über spezialisierte Erfahrungen verfügen (Pohlmann, 2022).

Die hier zur Anwendung kommende Form des leitfadenbasierten Expert:inneninterviews ist stark an das problemzentrierte Interview angelehnt.

6.1.1 Stichprobe

Die Autoren der EC-Theorie (Storch & Tschacher, 2016) führen am Institut für Selbstmanagement und Motivation Zürich (ISMZ) seit 2016 einen «Zertifikatskurs EC-Trainer / EC-Trainerin» (EC-Kurs) durch. Bei diesem Kurs steht die Dramaturgie zur Durchführung eines Embodied Communication Trainings für Gruppen im Zentrum. Der Kurs stellt auch eine Vertiefung der EC-Theorie dar. Insgesamt wurde der Kurs rund fünfzehnmal mit jeweils fünf bis acht Teilnehmer:innen durchgeführt, wie auf Nachfrage im Dezember 2022 vom ISMZ zu erfahren war.

Über das ISMZ konnte der Autor den ehemaligen Kursteilnehmenden per Mail eine Kontakthanfrage zustellen lassen (Anhang A), worauf sich zwei geeignete Personen gemeldet

haben. Nach einer Internetrecherche hatte der Autor weitere EC-Trainer:innen direkt angeschrieben. Aus den Rückmeldungen konnten schliesslich drei weitere Personen bestimmt werden. Insgesamt lag so eine Zusage für fünf Interviews vor. Die IP decken ein breites Spektrum von Beratungsschwerpunkten ab (Jugendliche, Erwachsene, einfache Angestellte, Leute mit Kaderfunktion, berufliche Fragestellungen, berufliche Neuorientierung), welches demjenigen der BSLB der IV nahekommt. Eine detaillierte Übersicht zu den IP findet sich im Anhang C.

6.1.2 Dokumentation der Interviews

Die Interviews wurden zwischen Ende März und Mitte April 2023 durchgeführt. Aufgrund der mehrheitlich grossen Distanzen zwischen den IP und dem Autor fanden sämtliche Gespräche online mit MS Teams oder Zoom statt und dauerten zwischen rund 50 und 90 Minuten. Die Reihenfolge der Interviews ergab sich aus den terminlichen Möglichkeiten der IP. Die verwendeten Indizes IP 1 – IP 5 entsprechen der Reihenfolge der Gespräche.

Vorgängig wurde eine schriftliche Einverständniserklärung für die Teilnahme an dieser Weiterbildungsarbeit eingeholt. Das erste Interview wurde speziell reflektiert was zu einigen kleinen Anpassungen im Interviewleitfaden führte (Anhang B). Die relevante Phase der Interviews wurde aufgezeichnet und später mit f4x (www.audiotranskription.de) automatisch transkribiert. Direkt im Anschluss an das Interview wurde jeweils ein Postskript erstellt, in dem die Inhalte vor und nach dem aufgenommenen Gesprächsteil stichwortartig festgehalten wurden.

6.2 Inhaltlich strukturierende qualitative Inhaltsanalyse

Neben der qualitativen Inhaltsanalyse nach Mayring, die sich sehr stark etabliert hat und in verschiedenen Fachbüchern beschrieben wird (u.a. Mey und Mruck, 2020b; Pohlmann, 2020), existieren weitere Methoden, die sich je nach Fragestellung und Ausgangslage anbieten. Für die vorliegende Arbeit wurde die inhaltlich strukturierende qualitative Inhaltsanalyse nach Kuckartz und Rädiker (2022) gewählt. Die Analyse erfolgt mit Hilfe der QDA-Software MAXQDA Plus 2022 (www.maxqda.com).

Kuckartz und Rädiker gliedern die Analyse in sieben Phasen, die sich in der Praxis nicht scharf abgrenzen lassen und zum Teil mehrfach durchlaufen werden und insgesamt kaum linear ablaufen. Die Forschungsfragen stehen dabei über den gesamten Prozess im Zentrum. Die grafische Darstellung des Ablaufs (Abbildung 1) soll diese Aspekte hervorheben. Als Besonderheiten nennen sie, dass die Methode mit einer fallbezogenen Einstiegsphase beginnt, um den Blick auf das Ganze nicht zu verlieren. Trotz klarer

Methodik und starkem Fokus auf die Forschungsfragen bleibt der Raum für das zufällige Finden von Erkenntnissen (Serendipity) erhalten. Das Verfahren ist durchgehend auf die Verwendung für Software zur qualitativen Datenanalyse (QDA-Software) ausgerichtet. Über den gesamten Analyseprozess besteht sowohl die Möglichkeit einer fallorientierten als auch einer kategorie-orientierten Betrachtung (Kuckartz & Rädiker, 2022).

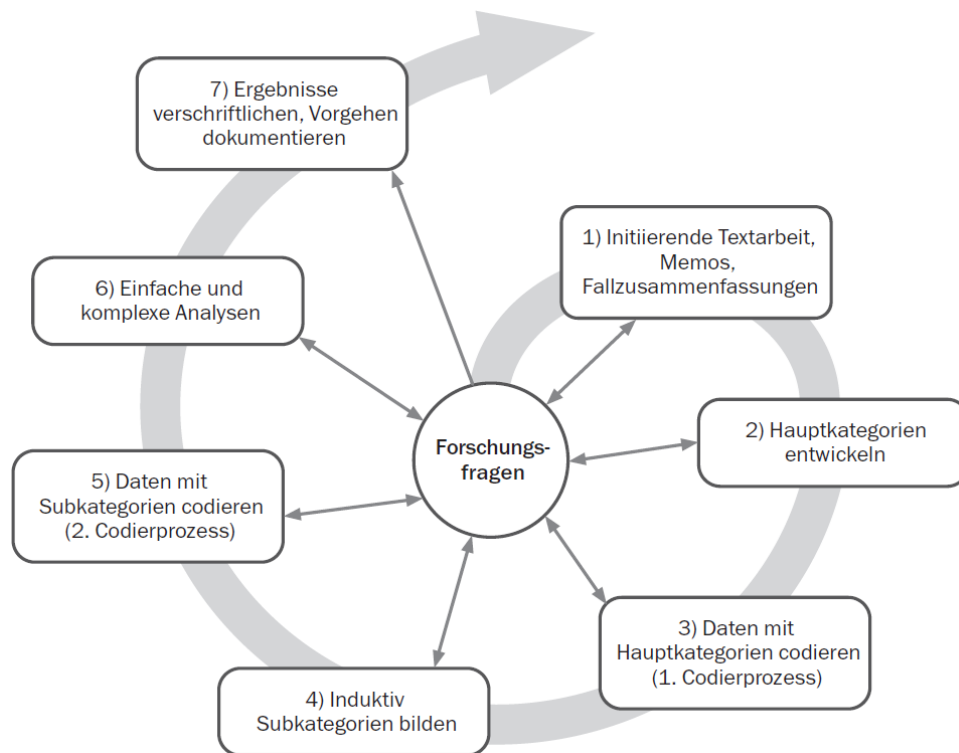


Abbildung 12. Ablauf der inhaltlich strukturierenden qualitativen Inhaltsanalyse in 7 Phasen (Kuckartz & Rädiker, 2022, S. 132).

6.2.1 Dokumentation der Analyse

Zu Beginn (**Phase 1**) wurde jedes Interview einzeln komplett abgehört und parallel dazu das zuvor automatisch erstellte Transkript korrigiert. Wichtige Textstellen wurden beim Durchlesen direkt im Transkript markiert. Ebenso wurden vereinzelt Memos erfasst. Nach erfolgtem Durcharbeiten eines Transkripts wurde eine stichwortartige Fallzusammenfassung erstellt. Abbildung 13 zeigt als Beispiel die Fallzusammenfassung zum Interview mit IP 2.

<p>Motto:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Es braucht ein Gefühl von Stimmigkeit. Das ist das Allerwichtigste. <p>Ist/macht:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Sich vor dem Gespräch auf den anderen einstimmen - Aufmerksamkeit, Augen auf, Ohren auf. Das ist etwas, was ich einfach tue. → Und das funktioniert - ich merke immer wieder, wenn man einfach bei den Leuten dabei ist, wenn man zuhört, dann ist das die beste Grundlage für, für eine gute, einen guten Verlauf → ist die Grundhaltung - Achtet auf die Wortwahl und Wirkung der Worte. Benutzt Wörter um den Raum in der Beratung weit zu machen - Früher schon viel intuitiv oder aus Erfahrung gemacht, mit EC-Theorie nun auch theoretisches Wissen/Verständnis vorhanden <p>Wichtige Themen:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Die Illusion des gemeinsamen Verstehens genügt - Unsinnig dechiffrieren zu wollen - Genaues Verständnis dann wichtig, wenn es in der Beratung darauf ankommt. → z.B. wenn es um assoziierte Gedanken geht - Menschen wissen häufig nicht, was sie genau meinen → auch da Nachfragen, aber weniger fürs eigene Verständnis, sondern mehr, um beim Gegenüber Klarheit zu schaffen (Suchprozess zu starten) - Zum Teil wichtig, Klienten aus dem kognitiven herauszukriegen - Wir kreieren gemeinsam etwas, das ist Synchronie
--

Abbildung 13. Fallzusammenfassung IP 2.

In der **Phase 2** wurden die Hauptkategorien entwickelt. Die Kategorien «*Synchronie*» und «*Randbedingungen*» basieren auf dem erarbeiteten Wissen zur EC-Theorie. Die restlichen Hauptkategorien wurden direkt aus den Fragestellungen abgeleitet. Beim Codieren der Daten mit diesen Kategorien (**Phase 3**) sind dann induktiv die weiteren Hauptkategorien «*über EC-Theorie*» und «*Haltung*» entstanden. Die finalen Hauptkategorien lauten: *über EC-Theorie, Synchronie, Anwendung (EC-Theorie), Randbedingungen, Haltung, Veränderungen, Beeinträchtigung, Spannungsfeld IV*.

Nachdem alle Transkripte codiert waren, wurden sie nochmals einzeln überprüft, um falsche Codierungen zu beheben und eine einheitliche Zuweisung über alle Interviews zu erreichen. Dann wurde eine Hauptkategorie nach der anderen über alle Transkripte hinweg analysiert. Für die umfangreichen Hauptkategorien «*Synchronie*» und «*Anwendung*» wurden dabei induktiv Subkategorien entwickelt (**Phase 4**), denen dann die codierten Inhalte der jeweiligen Hauptkategorie zugeordnet wurden (**Phase 5**). Dabei erfolgte eine vertiefte Auseinandersetzung mit den Inhalten (**Phase 6**). Erkenntnisse und zusammenfassende Notizen wurden in stichwortartigen Memos notiert und die Memos mit den jeweiligen Textstellen verknüpft. Parallel dazu wurden die Resultate (Kapitel 7) formuliert (**Phase 7**). Die Phasen 4 – 7 wurden demnach iterativ über alle Hauptkategorien mehrmals durchlaufen.

Abschliessend wurden die Fallzusammenfassungen, Memos und teilweise auch die codierten Inhalte nochmals in Bezug zu den Resultaten (Kapitel 7) betrachtet und auf eine allgemeine Stimmigkeit überprüft. Um den Fokus auf den Fragestellungen zu behalten, notierte der Autor diese auf einem Blatt, das über alle sieben Phasen der Analyse stets gut sichtbar neben dem Bildschirm platziert wurde.

Das komplette Kategorienhandbuch befindet sich im Anhang D. Die Code-Matrix (Anhang E) bietet eine gute Übersicht, zu welchen Kategorien die einzelnen IP Inhalte eingebracht haben. Die Anzahl codierter Segmente einer Kategorie ist jedoch nur bedingt aussagekräftig, da ein solches Element sowohl sehr kurz oder sehr lang sein kann als auch eine einzelne oder mehrere verschiedene Aussagen beinhalten kann. Ebenso kann ein Text zu vielen kurzen, sich abwechselnden Kategorien führen. Auch können in einem Interview Inhalte wiederholt vorkommen.

7 Ergebnisse

Auf den folgenden Seiten werden die Ergebnisse aus der Inhaltsanalyse zu den geführten Expert:inneninterviews dargestellt. Zu Beginn folgen allgemeine Feststellungen zur EC-Theorie (Kapitel 7.1). Dann wird das zentrale Thema der Synchronie thematisiert (Kapitel 7.2). Die konkrete Handhabung der EC-Theorie in der Praxis (Kapitel 7.3) bildet einen weiteren Schwerpunkt. Schliesslich wird dargestellt, was die IP unter Randbedingungen verstehen (Kapitel 7.4). Unter dem Titel Beratung von Menschen mit einer Beeinträchtigung (Kapitel 7.5) sowie Beratung im Spannungsfeld von Interessensgruppen (Kapitel 7.6) wird die Fragestellung zur BSLB in der IV beleuchtet. Am Schluss werden die durch die EC-Theorie erlebten Veränderungen festgehalten (Kapitel 7.7).

7.1 Allgemeines Bild der EC-Theorie

Ich bin nicht mehr der Jüngste in meinem Job ... aber das [die EC-Theorie] war wirklich für mich ein Quantensprung, wo das in meiner Arbeit einfach, ja ganz, ganz wichtige Schritte bei mir selber nochmal gefordert hat und auch natürlich im Umgang mit Schülern. (IP 3, Interview, 5. April 2023)

Sämtliche IP führen aus, dass ihnen die EC-Theorie (Storch & Tschacher, 2016) neue und wichtige Erkenntnisse gebracht hat. Mehrheitlich kommt eine ungebrochene Begeisterung zum Ausdruck, obwohl der EC-Kurs bei allen befragten Personen bereits mehrere Jahre zurückliegt. Dabei ist keineswegs ein dogmatisches Vertreten der formulierten EC-Theorie feststellbar. Vielmehr betrachtet jede einzelne Person die EC-Theorie differenziert und stellt sie in Bezug zu anderen Theorien und Erfahrungen aus der eigenen Praxis. Die IP äussern sich auch kritisch zu gewissen Aspekten oder Methoden der EC-Theorie. Allgemein zeigt sich, dass die IP die Beratungsgespräche sehr unterschiedlich gestalten und dabei stark auf persönliche Erkenntnisse aus verschiedenen Aus- und Weiterbildungen zurückgreifen. Einige Befragte bekunden im Interview Mühe, sich zu gewissen Aspekten der Theorie zu äussern, da der EC-Kurs bereits länger zurückliegt und sie sich nicht regelmässig mit dem Buch zur EC-Theorie befassen.

Als Stärke wird hervorgehoben, dass die EC-Theorie sehr leicht verständlich ist und einem natürlichen Verhalten entspricht. Ebenfalls ist sie für Menschen unterschiedlicher kognitiven Niveaus zugänglich.

Zwei IP bieten Schulungen zur EC-Theorie an. Beide stellen aus den Rückmeldungen der Teilnehmenden aus dem Bereich Beratung fest, dass alle Fachpersonen in diesen Kursen zu effektiven Erkenntnissen gelangen würden.

7.2 Synchronie

«Ich versuche mit den Menschen in Schwingung zu kommen» (IP 4, Interview, 12. April 2023).

Für sämtliche IP stellt die Synchronie ein zentrales Thema dar. Drei IP beschreiben von sich aus die Synchronie als einen selbstorganisierten Prozess, als etwas, das einfach passiert. Alle IP verstehen die Synchronie bzw. die Kommunikation als nicht kontrollierbar. Zwei der befragten Personen formulieren, dass dies für sie eine zentrale Erkenntnis der EC-Theorie (Storch & Tschacher, 2016) darstelle.

7.2.1 Interesse und Stimmigkeitsgefühl

IP 1 stellt einen Bezug zur intuitiven Verhaltenssteuerung der Theorie der Persönlichkeits-System-Interaktionen nach Julius Kuhl her und beschreibt eine fließende Kommunikation, die etwas ganz Intuitives darstelle und sich durch die hohe Geschwindigkeit der Synchronisation komplett der kognitiven Steuerung entziehe. Weiter beschreibt sie: «Man schwingt sich ein und Kommunikation fängt an zu fließen und dadurch nährt sich auch bei beiden das Gefühl des Verstandenwerdens». Das gegenseitige Verstehen fassen sämtliche IP als ein emotionales Verstehen auf, das sich als eine Art Stimmigkeitsgefühl beschreiben lässt. IP 2 benennt dieses Gefühl von Stimmigkeit als das Allerwichtigste.

«Echtes Interesse am Gegenüber haben» ist die Beschreibung, welche das Verständnis aller IP zusammenfasst und aus ihrer Sicht die relevante Basis bildet, damit dieses Stimmigkeitsgefühl entstehen kann. Zu diesem Interesse zählt auch eine ergebnisoffene Haltung, die von mehreren IP als sehr wichtig dargestellt wird. Diese Haltung zeigt sich nach ihrem Verständnis bereits bei der Interpretation einfacher Begriffe bzw. dem Nachfragen, was die zu beratende Person mit dem Begriff assoziiert. Fast alle IP betonen, dass es genau bei solchen Dingen wichtig ist, eine Annäherung an das Verständnis des Gegenübers zu erreichen, um Missverständnisse zu vermeiden. Allgemein ist für sämtliche IP das exakte inhaltliche Verständnis jedoch zweitrangig. Mehrere Befragte beschreiben, dass sie bezüglich des Glaubens, jemanden wirklich verstanden zu haben, zunehmend vorsichtig geworden seien. Diese Offenheit bzw. dieses Interesse sich unvoreingenommen auf das Gegenüber einzulassen, beginnt bei solch kleinen Details bis hin zu konträren persönlichen Ansichten. In diesem Zusammenhang beschreiben mehrere IP das Verstehen als ein

Nachvollziehen, das aus diesem Interesse entsteht. Dies verstärkt aus ihrer Sicht die Synchronie, da das Gegenüber sich «gesehen» fühlt. Dass Beratende oft nicht ergebnisoffen sind, stellt IP 1 immer wieder anhand von Aha-Erlebnissen und Rückmeldungen ihrer Kursteilnehmer:innen fest. IP 5 erzählt ebenfalls: «...dass ich mich schon manchmal auch ertappe, dass ich denke, ach Mensch, jetzt muss er aber sehen, dass so und so.»

7.2.2 Synchronie erleben

Für IP 3 ist eine bahnbrechende Erkenntnis, dass die EC-Theorie in so vielen Bereichen wirke. Er beschreibt das persönliche Erleben konkret mit dem Beispiel von gemeinsam gesprochenen Gebeten in der Kirche. Dies stellt aus seiner Sicht ebenfalls ein Synchronisieren dar und führt dazu, dass man sich mit der Gemeinschaft verbunden fühlt. Oder auch bei einem Fussballmatch im Stadion, wo unweigerlich eine Synchronisation mit der Menschenmasse stattfindet. Wenn Synchronisation herrscht, erlebt er ein sich wohlfühlen oder sogar eine Art Flow-Zustand. Bei Beratungsgesprächen kann sich auch die Körperhaltung annähern, was auch andere IP beschreiben. IP 4 führt im Zusammenhang mit Synchronie aus, dass ihr Fokus auf der Sicherheit des Gegenübers liegt. Als kleinsten gemeinsamen Nenner der IP lässt sich das Erleben von Synchronie als ein «Wir-Gefühl» beschreiben. IP 2 erzählt von einem Beispiel, das schon länger zurück liegt, ihr aber nach wie vor sehr präsent ist und für sie das Erleben von Synchronie am besten darstellt: «Wir kreieren gemeinsam was, das ist für mich Synchronie.»

7.2.3 Synchronie mit sich

Drei IP sprechen explizit das Rationale und das Emotionale an und dass das Emotionale oft schneller und stärker sei. Für sie und für ihre Beratungstätigkeit sei es wichtig, diese beiden Dinge zu vereinen. IP 1 und 3 sprechen dabei konkret von einer Synchronisation mit sich selbst. Für IP 3 stellt die Erkenntnis, dass der Mensch über zwei verschiedene Betriebssysteme verfügt, nämlich die Welt der Gefühle und die Welt der Gedanken, eine weitere zentrale Erkenntnis der EC-Theorie dar. Sich mit sich zu synchronisieren, bedeutet für ihn, dass Denken und Fühlen übereinstimmen, was ein stetiger Prozess darstellt. IP 1 verwendet für dieses Synchronisieren mit sich zusätzlich auch die Begriffe sich erden und sich spiegeln.

7.3 Handhabung in der Praxis

... wenn ich auch merke, da kommt zunehmend Anspannung bei mir, dann frage ich mich natürlich, was ist hier gerade los? Dann gehe ich davon aus, dass auch der andere irgendwie ein bisschen angespannt ist. Ja, und auf so was achte ich immer. (IP 2, Interview, 29. März 2023)

Für alle IP spielen die Erkenntnisse aus der EC-Theorie (Storch & Tschacher, 2016) oder zumindest gewisse Aspekte daraus eine relevante Rolle für die konkrete Beratungstätigkeit.

7.3.1 Synchronie steuern

Fast durchwegs äussern die IP, dass es in der Praxis primär darum geht, sich auf das Gegenüber einzuschwingen und ganz beim Gegenüber zu sein. IP 1 und IP 4 führen zudem aus, dass es wichtig ist, dabei nicht zu kopflastig vorzugehen oder an einer Theorie oder einem Kommunikationskonzept festzuhalten. IP 1 begründet dies damit, dass die beratende Person sonst zu sehr bei der Formulierung statt beim Gegenüber ist. Dann wird die Kommunikation nicht als fließend wahrgenommen, was ihr zahlreiche Fachleute bestätigt haben.

Mehrere IP warnen deutlich vor dem Versuch, mit aktivem Spiegeln (z.B. Körperhaltung oder Gesten imitieren) die Synchronie beeinflussen zu wollen. Ihrer Meinung nach nimmt das Gegenüber dies rasch als künstlich wahr oder fühlt sich im schlimmsten Fall sogar nachgeäfft. Auf ein Einnehmen einer ähnlichen Körperhaltung, gerade auch, wenn die Synchronie in einem Gespräch fehlt, greifen dennoch mehrere IP zurück. Wichtig ist aus ihrer Sicht, dass man dabei stets authentisch bleibt. Genau hier sieht IP 4 beim Spiegeln die grosse Herausforderung, wie sie aus ihren Ausbildungen und Erfahrungen im Schauspielbereich weiss.

Zwei IP verweisen auf die emotionale Wirkung von Worten und der daraus folgenden Relevanz der Wortwahl. Da Begriffe bei jedem Menschen unterschiedlich assoziiert sind, können diese unerwartet negative Auswirkungen auf die Synchronie haben.

Zwei IP geben an, dass sie während einem Beratungsgespräch immer wieder bewusst eine Metaebene einnehmen. Sie wollen dabei unter anderem feststellen, wie stark das Niveau der Synchronisation ist und die Stärke ihrer Synchronisation bei Bedarf anpassen. Bezüglich der Stärke der Synchronisation geben zwei IP auch an, dass sie sich bewusst schützen, indem sie bei emotional belastenden Themen die Nähe zum Gegenüber reduzieren.

7.3.2 Sich und das Gegenüber wahrnehmen

Während dem Beratungsgespräch spielt die Wahrnehmung der eigenen Affekte für alle IP eine zentrale Rolle. Für sie stehen die eigenen Affekte in einem direkten Zusammenhang mit dem Gegenüber. Primär geht es dabei darum, negative Affekte festzustellen und zu reflektieren, weshalb dieser Affekt da ist. Mehrere IP sprechen dabei auch von einer Selbstregulation. Für die IP ist klar, dass sie sich mit dem Gegenüber synchronisieren und zum Beispiel auf ein erregtes oder angriffiges Gegenüber ebenfalls unbewusst reagieren. Sie sind jedoch der Meinung, dass sie durch die Wachsamkeit auf ihre negativen Affekte dies schneller bemerken und dann entsprechend reagieren können. IP 1 führt aus, dass aus ihrer Sicht diese Selbstregulation, unabhängig von der Stärke des negativen Affekts, in Beratungsgesprächen immer hilfreich ist. Sie formuliert dazu drei Schritte, die zur Anwendung kommen sollen: Selbstwahrnehmung (Einen negativen Affekt bemerken), Selbstreflexion (Wieso habe ich diesen Affekt?), Selbstregulation («Runterfahren», in eine andere Haltung kommen). Einzelne IP beschreiben, dass sie nicht nur auf die eigentlichen Affekte, sondern allgemein auf ihre Körperwahrnehmung achten (z.B. Muskelspannung, Klang der Stimme).

Für IP 4 ist klar, dass nur wenn man sich gut wahrnehmen kann, auch das Wahrnehmen des anderen möglich ist. Die Wahrnehmung der Affekte des Gegenübers spielt ebenfalls für alle IP eine wichtige Rolle, wird jedoch weniger ausführlich und weniger homogen beschrieben. Insgesamt werden die folgenden Merkmale genannt, wie sich Affekte beim Gegenüber äussern bzw. feststellen lassen: Körpersprache, Mimik, gestresst wirken, entspannt wirken, Klang der Stimme oder allgemein schnelle Veränderungen.

Aus den Interviews ist nicht bei allen IP eine klare Trennung der Begriffe Affekt und Emotion erkennbar. Auch variiert die Interpretation, wie stark die Affekte das Verhalten von sich und dem Gegenüber prägen. Alle IP beschreiben, dass der Fokus auf das Wahrnehmen von sich und dem Gegenüber natürlich sein soll und nicht krampfhaft erfolgen darf.

7.3.3 Methoden der EC-Theorie

Das **AAO-Geschenk** stellt für drei IP ein zentrales Element dar. IP 2 merkt an, dass sie oft gezielt nachfragt, nicht um es selbst besser zu verstehen, sondern damit die zu beratende Person es besser versteht. Für IP3 ist diese Methode hingegen zu schematisch und etwas, das er ohnehin macht. Gegenüber den bekannten Grundlagen aus seiner Ausbildung enthält das AAO-Geschenk weder gewinnbringende noch neue Informationen. IP 4 meint, dass sie dies nicht vergessen hat, aber dass sie es nicht konkret anwendet, wobei ihre Haltung wohl

gar nicht so viel anders ist. Zwei IP benennen einen deutlichen Unterschied zwischen dem aktiven Zuhören und dem «Ohren auf» des AAO-Geschenks. Sie erleben das aktive Zuhören als etwas, das auf das Gegenüber tendenziell künstlich wirkt.

Die **Affektbilanz** wird einzig von einer Person nicht erwähnt. Bei den anderen IP unterscheidet sich die Art und Häufigkeit der Anwendung deutlich. Zwei IP verwenden die Methode hin und wieder. Für IP 3 ist es ein zentrales Werkzeug, um rasch einen Zugang zum Gegenüber zu erhalten, da das Gegenüber emotional abgeholt werde und jeweils automatisch ein Gespräch entsteht. Daher wendet er dieses Werkzeug sehr häufig an. Dabei lässt er jeweils Affektbilanzen zu verschiedenen Themen erstellen und bekommt so innert kürzester Zeit zusätzlich einen guten Überblick. Gegenüber dem direkten Ansprechen erhält er zudem eine ehrlichere bzw. besser der Realität entsprechende Rückmeldung. Er hat schon häufig die Erfahrung gemacht, dass Jugendliche erklären, dass alles gut laufe, die Affektbilanz jedoch klar negativ ausfällt. Für sich hat er die Darstellung der Affektbilanz erweitert, indem er ein Dreieck einzeichnet, um die resultierende Affektlage hervorzuheben, was die Darstellung verständlicher macht (Abbildung 14).

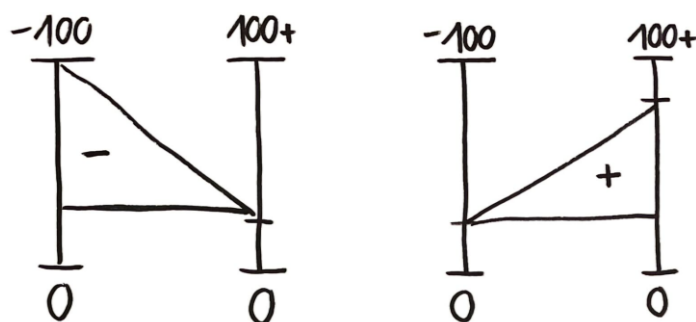


Abbildung 14. Dreieck zur Darstellung einer positiven bzw. negativen Affektbilanz nach IP 3.

IP 2 beschreibt ebenfalls den emotionalen Zugang, der mit dieser Methode sehr einfach möglich wird. Sie ergänzt dies mit einem Beispiel aus einer Beratung, bei der ihr die Klientin sehr detailliert eine Situation zu einer wichtigen Entscheidung zu beschreiben versucht hat. Als Beraterin ist ihr dann aufgefallen, dass sie dies gar nicht zu wissen braucht, sondern es darum geht, was bei der Klientin emotional passiert. Über die Affektbilanz ist der Klientin dann rasch klargeworden, wie die für sie stimmige Entscheidung lautet. IP 5 verwendet weniger eine Bilanz, sondern fokussiert auf den negativen Affekt. Dazu verwendet sie nicht die Skala 0 – 100, sondern fragt das Gegenüber: «Was treibt dich wie weit auf die Palme?»

Das **Wunderrad** und der **Ideenkorb** werden von drei IP als Methoden genannt, die sie bei Bedarf ebenfalls einsetzen. Zwei dieser Personen arbeiten damit auch direkt im Beratungsgespräch. Für IP 5 ist das Wunderrad ein wirksames Werkzeug, das bei ihr im

Beratungsgespräch jedoch nur sehr selten zum Einsatz kommt. In Kursen setzt sie es hingegen sehr gerne ein und das Befüllen des Ideenkorbs ist für die Teilnehmenden jeweils mit viel Spass verbunden.

7.3.4 Kanaltheorien

Die IP geben durchwegs an, dass die Kanaltheorien und ihre verschiedenen Methoden ihre Berechtigung haben. Im Beratungsgespräch haben sie bei den IP jedoch kaum eine Bedeutung. Drei IP geben an, dass es für sie Sinn machen kann, wenn die Kommunikation nicht funktioniert hat, das Gespräch im Nachhinein mit der Methode von Schulz von Thun zu analysieren. Während des Gesprächs achten die IP jedoch nicht auf dieses Modell. Zwei IP führen aus, dass dies sehr anstrengend oder gar überfordernd ist.

IP 2 verwendet das Modell hin und wieder, um einer zu beratenden Person Situationen und die Auswirkung aufzuzeigen, wenn diese zum Beispiel vorwiegend auf dem Beziehungsohr hört.

7.4 Randbedingungen

Und dass ich wirklich diese Offenheit... und das ist eben keine Methode ... da muss ich auch offen sein. Da kann man nicht irgendwie sagen: So, ich bin ganz offen und insgeheim denkt man... wer sitzt denn da vor mir! Das funktioniert nicht. Also ich muss da wirklich, finde ich, an meiner Haltung gearbeitet haben... Wenn ich es wirklich verstehen möchte... dann passiert auch dieses miteinander Mitschwingen.

(IP 5, Interview, 12. April 2023)

Embodied Communication (Storch & Tschacher, 2016) ist für sämtliche IP weniger eine Methode, sondern viel mehr eine Haltung, die man einnehmen muss. Dazu gehört zwingend die **ergebnisoffene Haltung**. Auch das AAO-Geschenk wird von den IP als eine Haltung angesehen. Die persönliche Haltung nennen sämtliche IP als eine Randbedingung für gelingende Kommunikation in den Beratungsgesprächen.

Die **Vorbereitung** vor einem Beratungsgespräch ist gemäss aller IP ebenfalls ein relevantes Element, um die Basis für eine gelingende Synchronisation zu legen. Der Fokus liegt dabei primär auf einem mentalen Einstimmen, das ein Einschwingen auf das Gegenüber begünstigen soll. IP 4 beschreibt ihre Verfassung als eine grundlegende Randbedingung. Sie führt vorgängig meist auch Übungen durch, um ihren Körper zu lockern, was einen grossen Effekt auf sie, ihre Stimme und die Kommunikationssituation hat. Zwei IP nennen

als weitere Randbedingung, dass sie darauf achten, eine Atmosphäre entstehen zu lassen, in der Offenheit möglich ist bzw. das Gegenüber sich sicher fühlen kann.

Die **Raumgestaltung** ist eine ebenfalls mehrfach genannte Möglichkeit, um positive Randbedingungen zu schaffen. Konkret werden dazu folgende Aspekte genannt: Die allgemeine Einrichtung, Interesse weckende Bilder, das richtige Licht, vorgängig lüften.

Auch die Wahl der **Sitzordnung** wird von allen IP als Möglichkeit gesehen, die Randbedingungen positiv zu beeinflussen. Alle beschreiben für ein Gespräch zu zweit eine bevorzugte Anordnung, bei der sich die BP leicht schräg gegenüber sitzen. Diese Wahl basiert bei allen auf einer Lehrmeinung und erscheint ihnen sinnvoll, ist aber bei niemanden durch negative Erfahrungen bei anderen Sitzanordnungen begründet. Zwei IP beschreiben, dass sie sich bei Gesprächen mit mehreren Beteiligten so platzieren, dass die Anordnung eine Gemeinschaft darstellt.

7.5 Zur Beratung von Menschen mit einer Beeinträchtigung

«Aber wenn ich nicht aufmerksam bin, das merken die sofort, also egal wie beeinträchtigt die sind. Ja, das merken die sofort, wenn ich nicht bei der Sache bin» (IP 5, Interview, 12. April 2023).

IP 5 hat langjährige Erfahrung in der Arbeit mit körperlich beeinträchtigten und psychisch kranken Menschen. In Bezug zur Anwendung der EC-Theorie (Storch & Tschacher, 2016) sieht sie keinen Unterschied zwischen gesunden Menschen und Menschen mit einer körperlichen Beeinträchtigung. Auch bei psychischen Erkrankungen stehen aus ihrer Sicht unverändert die Aspekte des AAO-Geschenks im Zentrum. Diese gilt es jedoch zu adaptieren. Dabei helfen zum Beispiel die ergebnisoffene Haltung und die Aufmerksamkeit. Passend dazu beschreibt sie eine Situation mit einem Klienten, bei dem sie bemerkt habe, dass es ihm unangenehm sei, wenn sie ihn anschaut. Schliesslich haben sie sich nebeneinandergesetzt, mit Blick in Richtung Wand. So ist dann das Gespräch ins Schwingen gekommen. IP 1 und IP 3 sehen ebenfalls keinen grundlegenden Unterschied oder eine Einschränkung bei der Anwendung der EC-Theorie, da Synchronie immer dann stattfindet, wenn man das Gegenüber dort abholt, wo es steht. Dazu beschreibt IP 1 eine Erfahrung mit Menschen, die von einer chronischen Nerven- und Muskelerkrankung betroffen waren, welche auch die Sprache beeinträchtigt hat. Die EC-Theorie hat da ganz gut funktioniert, eben auch, weil das Verstehen nicht kognitiv abläuft.

Zwei IP haben keine Erfahrung in diesem Bereich der Beratung. IP 2 ist jedoch überzeugt, dass jedes Gegenüber spürt, mit welcher Haltung man ihm begegnet.

7.6 Zur Beratung im Spannungsfeld von Interessensgruppen

Der wird zum Beispiel in ein Zwangskoaching geschickt. Dann spreche ich das an. Dann frage ich nicht, was sind die Ziele fürs Coaching? Das ist Gelaber. Sondern dann antizipiere ich, wie der sich fühlt. Dann sag ich, da könnte ich mir jetzt aber auch noch vorstellen, dass das gar keine leichte Situation ist, in der sie sich da gerade befinden. Wie geht's Ihnen denn damit? (IP1, Interview, 28. März 2023)

Sämtliche IP halten die EC-Theorie (Storch & Tschacher, 2016) auch für Beratungssituationen geeignet, wo beim Gegenüber starke Widerstände auftreten oder wo Berater:innen einen klaren Standpunkt vertreten müssen. Konkret beschreiben vier IP die Relevanz, das Gegenüber bei seinen negativen Affekten abzuholen bzw. sich mit dem Gegenüber einzuschwingen. Ebenfalls vier IP beschreiben, dass in diesen Situationen die ergebnisoffene Haltung wichtig bleibt und keinen Widerspruch zu einer klaren Stellungnahme darstellt. Es geht dabei nicht darum, die Meinung des anderen gutzuheissen, sondern vielmehr darum, ein Verständnis für die andere Sichtweise zu erhalten. Durch diese Haltung muss die beratende Person weder um etwas kämpfen noch etwas verteidigen. IP 1 nimmt dabei Bezug auf die Kanalthorien und beschreibt, dass wenn jeder dem anderen seine Botschaft bzw. seine Wahrheit überbringen will, die Kommunikation nicht funktionieren kann. Mit der Haltung aus der EC-Theorie tritt dies jedoch nicht auf. Aus Sicht von IP 1 und IP 2 darf man als Berater:in auch beschliessen, sich bewusst nicht zu synchronisieren. Als Beispiel nennen beide ein Gegenüber, welches sich in der Beratung unverändert ablehnend verhält. Drei IP halten explizit fest, dass Synchronie nicht mit Harmonie gleichzusetzen ist.

7.7 Veränderungen

«Der Vorteil der Embodiment-Theorie ist natürlich auch ... ich kann darauf vertrauen, dass Synchronisation entsteht. Und ... das Einfache auch oder das wirklich Beeindruckende, dass etwas entsteht» (IP3, 5. April 2023).

Alle IP finden, dass sich für sie aufgrund der EC-Theorie (Storch & Tschacher, 2016) einiges verändert hat. IP 1 schwärmt davon, dass sich für sie alles positiv verändert hat. Die Veränderungen konkret zu beschreiben, fällt nahezu allen IP schwer. Einige IP führen auf, dass der Kurs schon länger zurückliegt und sie sich seither weiterentwickelt haben. Auch können sie nicht genau erinnern, wie sie sich zum Beispiel vor dem EC-Kurs verhalten haben.

Alle IP beschreiben, dass sich die EC-Theorie auf die persönliche Haltung ausgewirkt hat. Durch die ergebnisoffene Haltung stellen sie eine andere Basis für die Beratungsgespräche fest. Inwiefern dadurch das Ergebnis der Beratung erfolgreicher ausfällt, kann niemand benennen. Mehrere IP nehmen eine Entlastung wahr, die sie zum einen auf die ergebnisoffene Haltung zurückführen. Dazu beschreiben drei IP, dass sie im Gespräch nicht recht haben müssen oder keine Verteidigungshaltung einnehmen. Zum anderen beschreiben einige IP, dass sie lediglich auf die Synchronie zu achten brauchen. IP 1 verweist auch auf Rückmeldungen von Kursteilnehmer:innen, die beschreiben, dass sich das tausendmal besser anfühlt, weil kein so starker Energieverlust stattfindet, wenn man entspannt bei sich ist und ohne Druck eine offene Begegnung anbietet. Auch kommt das Gegenüber dadurch ganz anders in die Aktivität. Zwei IP heben unabhängig voneinander die Relevanz der Aussage «Ich sehe Sie» hervor, welche für sie ein gutes Bild zum AAO-Geschenk abgibt. Im Zusammenhang mit festgestellten Veränderungen beschreibt IP 5, dass sie dieses «Ich sehe Sie» ganz bewusst macht und sie immer wieder feststellt, dass diese Kombination von Aufmerksamkeit und Verständnis wirklich «Wunder» bewirkt.

8 Diskussion

In der Diskussion folgt zuerst eine generelle Betrachtung der EC-Theorie (Kapitel 8.1). Anschliessend wird konkret auf die Fragestellungen zu Anwendung (Kapitel 8.3), Implikationen (Kapitel 8.4) und Auswirkungen (Kapitel 8.5) in der allgemeinen Beratung sowie zu den Chancen und Herausforderungen in der BSLB der IV (Kapitel 8.6) eingegangen. Den Abschluss bildet die Reflexion dieser Arbeit (Kapitel 8.7).

8.1 Allgemeines Verständnis der EC-Theorie

Die EC-Theorie (Storch & Tschacher, 2016) beinhaltet in ihrem Manifest (siehe Tabelle 2) gegenüber klassischen Kommunikationstheorien einige grundlegende Abweichungen: «Es gibt keine Botschaft», «Kommunikation als offenes System, mit zahlreichen sich wechselseitig und zirkulär beeinflussenden Elementen», «Kommunikation auf Basis selbstorganisierter Musterbildungsprozesse». Die EC-Theorie zeichnet ein Menschenbild, bei dem ein grosser Teil des psychischen Geschehens unbewusst abläuft und eine Person daher oft nicht weiss, was für eine Botschaft sie gerade sendet (siehe Tabelle 4). Dieses Verständnis stimmt mit der Sichtweise der IP weitgehend überein. Ebenso deuten die Ergebnisse der aufgeführten Fachliteratur darauf hin, dass in der Kommunikation tatsächlich verschiedene Einflüsse eine Rolle spielen, die ausserhalb der bewussten Wahrnehmung der BP stattfinden. Die Schlussfolgerung, dass soziale Interaktion unter dem Verständnis von lose gekoppelten Systemen betrachtet werden soll, scheint auf Basis dieser Ergebnisse stimmig.

Der Verwendung von **Kanaltheorien** kommt eine unterschiedliche Bedeutung zu. Einzelne IP verwenden das «Vier-Ohren-Modell» (Schulz von Thun, 2010) gelegentlich in einer nachfolgenden Analyse eines Gesprächs, wenn die Kommunikation nicht gut funktioniert hat. Während dem Gespräch greift jedoch niemand darauf zurück. Einige IP begründen dies analog zur Aussage der EC-Theorie (siehe Kapitel 2.3.5), wonach die Anwendung während des Gesprächs zu anstrengend oder gar überfordernd ist. Zwei IP empfinden das aktive Zuhören als künstlich. Aus Sicht der EC-Theorie stellt es «keine schlechte Sache dar» (Storch & Tschacher, 2016, S. 130), jedoch wird mit dem Nachfragen gegenüber den Kanaltheorien ein anderer Zweck verfolgt (siehe Kapitel 2.3.7). Die Ausführungen zum aktiven Zuhören in Kapitel 4.4 zeigen, dass es unterschiedliche Auslegungsarten dieser Methode gibt. Wenn das aktive Zuhören als eine Haltung aufgefasst wird, entspricht es sehr stark dem Verständnis, das im AAO-Geschenk beschrieben wird. Insgesamt zeigt sich, dass sich die Methoden aus den Kanaltheorien und der EC-Theorie nicht grundsätzlich

gegenseitig ausschliessen, obwohl die Theorien auf einer komplett anderen Grundlage basieren.

8.2 Synchronie

In der EC-Theorie steht die Synchronie stets klar im Vordergrund. Studien zum Einfluss von Synchronie auf den Beratungserfolg zeigen dazu widersprüchliche Ergebnisse (siehe Kapitel 4.2). Der Synchronie scheint je nach Situation und über den Verlauf einer Beratung eine unterschiedliche Rolle und eine variierende Relevanz zu spielen. Bei den IP stellt die Synchronie durchwegs ein zentrales Element der EC-Theorie dar. Von ihnen liegen keine Aussagen vor, welche der Synchronie über den Verlauf von Beratungsgesprächen eine unterschiedliche Bedeutung zukommen lassen. In den geführten Interviews wurde diese Fragenstellung jedoch nicht explizit erhoben.

Zum **Erleben von Synchronie** kommt bei allen IP zum Ausdruck, dass es um etwas «Gemeinsames» geht. In der EC-Theorie wird dieses «gemeinsame Erschaffen» immer wieder auf verschiedene Arten hervorgehoben (siehe auch Kapitel 2.3.4 und 2.3.7). Allgemein scheinen die IP die Aussage der EC-Theorie zu bestätigen, dass Synchronie positiven Affekt bewirken kann.

Im Zusammenhang mit Affekten sprechen drei IP das Emotionale (Gefühle) und das Rationale (Denken) an und dass es wichtig ist, diese beiden Dinge bei sich zu vereinen. Zwei IP sprechen dabei von **Synchronie mit sich**. Diese Aussagen stehen in einem direkten Zusammenhang mit den Affekten. In EC-Theorie werden Affekte als Nachrichten des unbewussten Selbst dargestellt, die mit der Affektbilanz in eine für den Verstand interpretierbare Sprache übersetzt werden können (siehe Kapitel 2.3.3). Diese «Vereinen» von Verstand und unbewusstem Selbst wird in der EC-Theorie nicht beschrieben. Auf Basis dieser Ausführungen ist es denkbar, dass wenn Verstand und unbewusstes Selbst «synchron» sind, dies eine positive Wirkung auf die ausgestrahlte Authentizität hat. Diese Hypothese wurde jedoch in dieser Arbeit weder in der vorgängigen Literaturrecherche noch mit den Interviews untersucht.

8.3 Anwendung der EC-Theorie in Beratungsgesprächen

Allgemein attestieren sämtliche IP der EC-Theorie (Storch & Tschacher, 2016) eine wichtige Rolle in ihrer Beratungstätigkeit. Das **AAO-Geschenk** bildet für die Mehrheit der IP eine geeignete Methodik für die konkrete Anwendung in der Beratung. Allerdings gibt es auch kritische Stimmen, die darin nicht etwas grundlegend Neues erkennen oder die

Beschreibung als zu schematisch empfinden. Einigkeit besteht bei den IP jedoch darin, dass dabei mehr die damit verbundene Haltung als die Methodik im Vordergrund steht. Ebenso deckt sich diese Haltung mit ihrem persönlichen Verständnis ihrer Beratungsgrundhaltung. Die Ausführungen in Kapitel 4.4 zeigen ebenfalls, dass zwischen dem AAO-Geschenk und dem aktiven Zuhören gewisse Ähnlichkeiten bestehen und dass die Haltung gegenüber konkreten Techniken den grösseren Einfluss auf das Gespräch hat. Diese Ausführungen bestätigen, dass sich die mit dem AAO-Geschenk verbundene Haltung sowie die konkreten Elemente der Methode (Kapitel 2.3.7) grundsätzlich sehr gut für die Anwendung in Beratungsgesprächen eignen. Die Aussagen der IP deuten darauf hin, dass bei der Anwendung des AAO-Geschenks die **ergebnisoffene Haltung**, ein echtes Interesse am Gegenüber, die **volle Aufmerksamkeit auf die Situation** sowie die **Achtsamkeit auf die eigenen Affekte** im Vordergrund stehen.

Während die **ergebnisoffene Haltung** im Buch zur EC-Theorie nur im Vorwort zu einem Rollenspiel explizit verwendet wird (Storch & Tschacher, 2016, S. 9), fällt dieser Begriff in den geführten Interviews immer wieder. Dieser Ausdruck scheint sich bei einigen IP sehr stark eingepreßt zu haben. Offenbar stellt dies eine sehr treffende Beschreibung der persönlichen Haltung dar. Ebenso lässt sich daraus schliessen, dass die ergebnisoffene Haltung ein wichtiges Element ist, um sich auf das Gegenüber einzuschwingen respektive die Synchronie zu fördern. Der Ausdruck «**Ich sehe Sie**» ist ein Begriff, der zumindest bei zwei IP sehr präsent ist und nicht aus EC-Theorie stammt. Für sie ist diese Aussage mit einer bildlichen Darstellung des AAO-Geschenks verbunden. Diesen Ausdruck oder dieses Bild präsent zu haben, kann helfen das Gegenüber wirklich wahrnehmen zu wollen und dort abzuholen, wo es steht. Storch und Tschacher verwenden beim «Augen Auf» des AAO-Geschenks mit «Ich blicke jeden an» (Storch & Tschacher, 2016, S. 127) eine ähnliche Aussage, die von Claudio Abbado, einem berühmten Dirigenten stammt. Dieses «Anblicken» bezieht sich jedoch auf die Art des Blickkontakts, welcher in der Art des Bewegungsmusters eines Dirigenten erfolgen soll.

Die **Achtsamkeit auf die eigenen Affekte** soll dabei, wie in der EC-Theorie (Storch & Tschacher, 2016) beschrieben, nicht verkrampft oder mit einem zu starken Fokus erfolgen. Bei den IP scheint eine gewisse Einigkeit zu bestehen, dass (negative) Affekte die Kommunikation stark prägen, was mit der EC-Theorie übereinstimmt. Gegenüber der Handhabung gemäss EC-Theorie, welche den Fokus auf Alltagskommunikation hat, scheint es in Beratungsgesprächen hingegen wichtig zu sein, die eigenen negativen **Affekte immer zu reflektieren**, unabhängig von der Stärke ihrer Ausprägung. Mit einer entsprechenden Selbstregulation gilt es, diese Affekte zu reduzieren. Ebenso sollen Berater:innen sich bei

negativen Affekten des Gegenübers bewusst nicht synchronisieren. Das **Beobachten der Affekte beim Gegenüber** wird von den IP sehr unterschiedlich gehandhabt und scheint eine geringere Bedeutung einzunehmen als das Wahrnehmen der eigenen Affekte. Die EC-Theorie schreibt der Aufmerksamkeit auf die eigenen Affekte und auf die Affekte des Gegenübers keine unterschiedliche Relevanz zu.

Unter **Randbedingungen** fällt für die IP alles, was man als Berater:in beeinflussen kann. Dazu zählen neben der bereits erwähnten Haltung die mentale Vorbereitung auf das Gespräch, die Raumgestaltung, die Sitzordnung. Den Randbedingungen ordnen die IP generell eine hohe Bedeutung zu, was gemäss der EC-Theorie Sinn macht, da die Randbedingungen die einzige Möglichkeit darstellen, die Kommunikation positiv zu beeinflussen. Bei der Sitzordnung bevorzugen alle IP ein leicht schräges gegenüberstehen. Inwiefern aus dieser Sitzordnung eine positive Wirkung hervorgeht, lässt sich nicht einschätzen, da die IP keine negative Erfahrung mit anderen Sitzordnungen haben. Ebenso fehlen in der EC-Theorie Begründung und Nachweise der Evidenz für diese empfohlene Anordnung.

Obwohl das **Spiegeln oder Imitieren des Gegenübers** sowohl von den IP als auch der EC-Theorie grundsätzlich nicht empfohlen wird, greifen einige IP in Beratungsgesprächen trotzdem bewusst darauf zurück, wenn sie die Synchronie als nicht ausreichend erleben.

8.4 Implikationen für die Arbeit als Berater:in

Im Zusammenhang mit der EC-Theorie (Storch & Tschacher, 2016) und den Erfahrungen der IP zeigt sich, dass Beratung an erster Stelle eine **persönliche Grundhaltung** bedingt, die auf Echtheit, Interesse am Gegenüber und Ergebnisoffenheit basiert. Auch beschreiben die IP durchwegs, dass sich die EC-Theorie auf ihre persönliche Haltung ausgewirkt hat. Die erfolgreiche Anwendung der EC-Theorie bedingt diese beschriebene Grundhaltung.

Wie bereits in Kapitel 8.3 erwähnt, ist die **volle Aufmerksamkeit** auf die Situation von grosser Bedeutung. Aussagen einzelner IP deuten darauf hin, dass ein zu starkes Festhalten an Theorien oder Konzepten dieser Aufmerksamkeit im Weg stehen und die Synchronie tendenziell behindern. Auch ein zu stark kognitiv gesteuertes Vorgehen scheint sich negativ auf die Synchronie auszuwirken. Daraus lässt sich, aus einer anderen Sichtweise als zu Beginn dieses Kapitels, erneut ableiten, dass die persönliche Grundhaltung eine wichtige Rolle einnimmt, da Haltungen stets handlungsleitend sind (siehe auch Kapitel 4.3). Die Haltung ermöglicht demnach eine passende intuitive Handlung, ohne dass eine starke verstandsorientierte Aufmerksamkeit notwendig ist.

Wie die EC-Theorie und die Analyse der Interviews zeigen, kommt den Affekten eine grosse Bedeutung zu. Diese Zusammenhänge werden bereits in Kapitel 8.3 diskutiert. Für die beratende Person impliziert dies, dass sie über die Fähigkeit verfügen muss, frühzeitig **eigene (negative) Affekte wahrzunehmen** und diese in Bezug zur Beratungssituation reflektieren zu können.

Nachfragen ist immer dann notwendig, wenn die Assoziationen des Gegenübers zu einem Begriff relevant sind. In der Praxis besteht die Gefahr, dass man zu rasch seine eigene Interpretation verwendet, statt das Gegenüber nach der Bedeutung und Assoziationen zu fragen. Hier zeigt sich wiederum, wie wichtig die zuvor genannte Haltung zum Interesse am Gegenüber ist, denn diese Haltung führt in der Regel genau zu diesem Nachfragen. Das beschriebene Nachfragen entspricht dem Verständnis der EC-Theorie, wonach damit ein Angleichen von Assoziationen erfolgen soll. Wichtig erscheint an dieser Stelle sowohl aus Sicht der EC-Theorie als auch der IP die Verwendung des Begriffs «angleichen» statt «verstehen». Denn die IP äussern sich sehr vorsichtig dazu, ein Gegenüber wirklich zu verstehen. Dies ist nach dem Verständnis der IP und der EC- Theorie auch nicht notwendig. An erster Stelle geht es darum, dass ein **Stimmigkeitsgefühl** entstehen kann, was die IP auch als **emotionales Verstehen** beschreiben.

In diesem Zusammenhang ist auch das Verständnis der EC-Theorie relevant, wonach Gedächtnisinhalte multicodiert vorhanden sind (siehe Kapitel 2.3.6). Worte können somit bei jedem Menschen unterschiedlich assoziiert sein und unterschiedliche Affekte auslösen, was zwei IP mit ihren Formulierungen bestätigen. Als Berater:in macht es somit Sinn auf eine präzise oder angepasste **Wortwahl** zu achten sowie die emotionale Wirkung der gewählten Worte zu beobachten.

8.5 Auswirkungen auf den Beratungsprozess

Eine konkrete Auswirkung der EC-Theorie (Storch & Tschacher, 2016) auf den Beratungserfolg können die IP nicht direkt benennen. Die aufgeführten Studien (Kapitel 4) zur Wirkung von Synchronie auf den Beratungserfolg gelangen zu widersprüchlichen Ergebnissen. Folglich sind zum Zusammenhang von EC-Theorie und Beratungserfolg keine konkreten Aussagen möglich.

Aus den vorliegenden Ergebnissen zeichnet sich ab, dass mit der beschriebenen Haltung aus dem AAO-Geschenk, die bereits in Kapitel 8.3 diskutiert wurde, ein **Gegenüber sehr gut abgeholt** werden kann.

Die ergebnisoffene Haltung und das Verständnis der Kommunikation als selbstorganisierten Prozess scheinen die **Berater:innen in der Gesprächsführung zu entlasten**, da kein Druck entsteht, etwas erreichen zu müssen. Ebenso beschreiben die IP, dass es bei kontroversen Themen weniger zu konfrontativen Gesprächssituationen kommt. Dass einzig die Synchronie zu beachten ist, ermöglicht es den Berater:innen sehr stark im hier und jetzt sowie **beim Gegenüber zu sein**. Dass diese Aufmerksamkeit sehr wichtig ist, wurde bereits in Kapitel 8.3 festgehalten. Allgemein scheinen die IP darauf zu vertrauen, dass sich die Synchronie weitgehend automatisch einstellt, wenn sie sich auf das Gegenüber einschwingen.

8.6 Chancen und Herausforderungen in der Berufs-, Studien- und Laufbahnberatung der Invalidenversicherung

Bei der **Beratung von Menschen mit Beeinträchtigung** scheinen sich mit der EC-Theorie (Storch & Tschacher, 2016) eher Chancen als Herausforderungen zu ergeben. So bestätigen die Aussagen der IP die Darstellung der EC-Theorie, dass sich mit der Haltung aus dem AAO-Geschenk die Chance ergibt, ein Gegenüber auch in belastenden Gefühlslagen abzuholen. Bei einer Beeinträchtigung, die sich auf die soziale Interaktion auswirkt, ist aus Sicht der IP nicht von einer Herausforderung die Rede, dass die Wirkung der EC-Theorie ins Leere läuft. Vielmehr sehen sie eine Chance, dass eine Interaktion und ein Verstehen möglich werden, da der Fokus auf einem emotionalen Verstehen liegt. Ebenso gilt es im Sinne der geschenkten Aufmerksamkeit die Details wahrzunehmen und die Randbedingungen gegebenenfalls anzupassen. Dazu erwähnt eine IP das Beispiel, dass sie und ihr Klient sich dann bewusst nebeneinandergesetzt und sich nicht angeschaut hatten.

Divergierende Interessen und Ziele zu vertreten, kann in der Rolle von Berater:innen einen grundsätzlichen Konflikt darstellen. Bezüglich der EC-Theorie wird die ergebnisoffene Haltung von den IP jedoch nicht als hinderlich empfunden, einen klaren Standpunkt zu vertreten. Im Gegenteil wird hervorgehoben, dass durch das Interesse am Gegenüber bei Berater:innen ein Nachvollziehen vom Verhalten oder von Beweggründen stattfinden kann, ohne dass man dieses gutheissen muss. Ebenso soll Synchronie nicht mit Harmonie verwechselt werden. Allgemein wird hervorgehoben, dass mit der EC-Theorie das Risiko von einem Kämpfen oder Verteidigen von Positionen deutlich geringer ausfällt.

8.7 Reflexion

Die Arbeit zeigt die Anwendung der EC-Theorie in Beratungsgespräche sehr detailliert auf. Wer jedoch eine konkrete Anleitung erwartet, wird enttäuscht sein, denn für die erfolgreiche Anwendung steht primär eine persönliche Grundhaltung im Vordergrund. Diese Haltung sowie das AAO-Geschenk konnten gegenüber den allgemeinen Ausführungen der EC-Theorie (Storch & Tschacher, 2016) präzisiert werden. Ebenso wurden ergänzende Ansichten, wie zum Beispiel die «Synchronie mit sich» (siehe Kapitel 8.2) oder das Bild «Ich sehe Sie!» (siehe Kapitel 8.3) beschrieben. Allerdings wurden diese Themen nicht vertieft behandelt. Auch konnten keine Aussagen zu den konkreten Zusammenhängen von Synchronie und Beratungserfolg festgehalten werden.

Aufgrund des vorgegebenen Rahmens erfolgte nur eine sehr eingeschränkte Betrachtung von Zusammenhängen mit weiteren Theorien und Modellen. In der systemischen Theorie wird zum Beispiel das Prinzip der Selbstorganisation für das Verständnis des Systembezugs «Klient:in - Selbst» verwendet und bedeutet, dass Klient:innen weder direkt «instruierbar» sind, noch Berater:innen wissen können, wie sich eine Intervention auswirkt (Bamberger, 2022, S. 25–26). Im Phasenmodell der Lösungsorientierten Beratung steht der Begriff der Synchronisation für ein emotionales und motivationales Andocken, das im Erstgespräch eine grösseren Raum einnehmen soll, aber auch zu Beginn in jedem Folgegespräch von Bedeutung ist (Bamberger, 2022, S. 69–73). Im Gegensatz zur EC-Theorie, wo die Synchronisation in einem anderen Kontext verwendet wird, kommt der Synchronisation somit explizit eine unterschiedliche Bedeutung über die Anzahl der geführten Gespräche zu. Diese zwei Beispiele deuten an, dass es wohl noch viele weitere spannende Themen gibt, die im Bezug zur EC-Theorie von Interesse sein können.

Bei der Wahl der IP stellte das Fachwissen über die EC-Theorie ein wesentliches Kriterium dar. Aus dieser Sicht macht die Berücksichtigung von Personen, die den EC-Kurs besucht haben Sinn. Dies kann aber auch zu gewissen Effekten führen, welche die Ergebnisse beeinflussen. So ist es denkbar, dass einzelne IP den Kurs zusammen besucht haben.

Ebenfalls ist es möglich, dass die IP gewisse Auffassungen oder Beispiele, die so nicht in der EC-Theorie beschrieben sind, von den Kursleiter:innen übernommen haben. Konkret könnte dies erklären, weshalb die ergebnisoffene Haltung bei den IP sehr stark betont wurde oder weshalb zwei IP die gleichen Worte «Ich sehe Sie» verwenden. Wenn die IP dies nicht explizit als Kursinhalte deklarieren, wird dies im Interview unter Umständen nicht bemerkt. Wenn im Interview das genaue Kursdatum erhoben worden wäre, hätten sich vermutlich

Hinweise auf solche Zusammenhänge ergeben. Ebenso hätte bei Themen, die so nicht in der EC-Theorie enthalten sind, ein konsequenteres Nachfragen dazu Aufschluss gegeben.

Dass sämtliche IP die EC-Theorie sehr positiv darstellen, kann auch damit erklärt werden, dass sich nur Teilnehmer des EC-Kurses gemeldet haben, die sich nach wie vor für dieses Thema interessieren. Ebenfalls führt die Internetrecherche nur zu Berater:innen, die mit ihren Kenntnissen zur EC-Theorie werben. Dies stellt ein weiteres Risiko für Bias dar. Auf der anderen Seite beinhaltet die Stichprobe sehr erfahrene und fachkompetente Berater:innen. Dieser Aspekt ist für die erwähnten Ziele zur Anwendung der EC-Theorie in Beratungsgesprächen gegenüber den erwähnten Vorbehalten stärker zu gewichten.

Sehr bereichernd war für mich der allgemeine Austausch mit anderen Berater:innen sowie die Gespräche beim Führen der Interviews. Dabei hat es mich sehr überrascht, dass ich zahlreiche Informationen aus den geführten Gesprächen erst beim anschließenden Lesen der Transkripte wahrgenommen habe. Bereits zu Beginn war mir bewusst, dass mich einiges an Aufwand erwarten wird. Das Fertigstellen dieser Arbeit bedeutete für mich dann aber nochmals einiges mehr an Energie und Zeitaufwand. Auch erlebte ich dabei einige emotionale Hoch und Tiefs.

9 Ausblick

«Genauso wie eine auf Embodiment aufbauende Psychologie die Computer-Metapher des Geistes ablösen wird, wird sich auch das nachrichtentechnische Weltbild, das aus dem Kanalmodell spricht, schliesslich als ungeeignet erweisen» (Storch & Tschacher, 2016, S. 61).

Die EC-Theorie stellt eine einfach verständliche Beschreibung zur Funktionsweise der allgemeinen zwischenmenschlichen Kommunikation dar. Aus den vorliegenden Erkenntnissen lässt sich festhalten, dass sich die EC-Theorie auch für das Gestalten von Beratungsgesprächen eignet. Ebenso ergeben sich zu den spezifischen Themen in der BSLB der IV Chancen, die versicherten Personen in belastenden Situation abzuholen und auch bei kontroversen Ansichten gut beraten zu können.

Für die Arbeit als Berater:in zeigt sich vor allem, dass im Vordergrund eine ergebnisoffene Haltung, Echtheit, und Interesse am Gegenüber stehen. Diese Aspekte kommen im beschriebenen AAO-Geschenk (siehe Kapitel 2.3.7) deutlich zur Geltung. Es zeigt sich aber, dass sich diese Aspekte gar nicht so stark von anderen, bewährten Theorien und Methoden unterscheiden (siehe Kapitel 4.3 und 4.4). Daraus ergibt sich auch, dass sich die EC-Theorie zu anderen Theorien und Methoden nicht immer klar abgrenzen lässt.

Die EC-Theorie baut gegenüber bewährten Beratungstheorien auf einem anderen Verständnis von Kommunikation auf. Zudem basiert sie auf einem Verständnis von Embodiment, das im Bezug zu den klassischen Kognitionstheorien nicht konsistent ist. Trotz dieser starken Unterschiede lassen sich keine grundsätzlichen Änderungen für die Beratungsarbeit erkennen. Dies lässt sich allenfalls damit erklären, dass die bewährten Theorien zahlreiche empirisch ermittelte Erkenntnisse beinhalten.

Eine Stärke der EC-Theorie ist, dass sie als sehr leicht verständlich und kompakt wahrgenommen wird. Daneben existieren komplexere Modelle, welche die Beratungsbeziehung und den Beratungserfolg im Zusammenhang mit Synchronie-Prozessen beschreiben (Kapitel 4.2). Diese Modelle versuchen somit zusätzlich die zeitliche Entwicklung in Beratung oder Therapie zu berücksichtigen. Verschiedene Studien zeigen diesbezüglich jedoch widersprüchliche Resultate und kommen mehrheitlich zum Schluss, dass die Prozesse rund um die Synchronie noch nicht ausreichend verstanden wurden.

Während sich aus der Forschung bereits klare Hinweise ergeben, dass in der Kommunikation verschiedene Arten von Synchronie eine relevante Rolle spielen (siehe Kapitel 2.2 und 4.1), sind die konkreten Zusammenhänge noch weiter zu erforschen.

Wie verschiedene Wissenschaftler:innen festhalten (siehe Kapitel 2.2), ist dazu eine enge interdisziplinäre Zusammenarbeit verschiedener Wissenschaften notwendig. Unter dieser Prämisse kann sich das am Anfang von diesem Kapitel stehende Zitat allenfalls bewahrheiten. Welches die konkreten Auswirkungen und Erkenntnisse sein werden, lässt sich jedoch noch nicht abschätzen.

10 Literaturverzeichnis

- Baier, A. L., Kline, A. C., & Feeny, N. C. (2020). Therapeutic alliance as a mediator of change: A systematic review and evaluation of research. *Clinical Psychology Review*, 82. <https://doi.org/10.1016/j.cpr.2020.101921>
- Bamberger, G. G. (2022). *Lösungsorientierte Beratung: Praxishandbuch* (6., überarbeitete Auflage). Weinheim: Beltz.
- Bay, R. H. (2021). *Erfolgreiche Gespräche durch aktives Zuhören* (10., durchgesehene Auflage). Tübingen: expert verlag.
- Bilek, E., Zeidman, P., Kirsch, P., Tost, H., Meyer-Lindenberg, A., & Friston, K. (2022). Directed coupling in multi-brain networks underlies generalized synchrony during social exchange. *NeuroImage*, 252, 119038. <https://doi.org/10.1016/j.neuroimage.2022.119038>
- Breyer, T., & Pfänder, S. (2017). Resonanz, Rhythmus und Synchronisierung: Interdisziplinäre Perspektiven. In *Resonanz—Rhythmus—Synchronisierung: Interaktionen in Alltag, Therapie und Kunst*. Bielefeld: transcript Verlag.
- Bundesamt für Sozialversicherungen. (2023). Kreisschreiben über die beruflichen Eingliederungsmassnahmen der Invalidenversicherung. 1.1.2023. Abgerufen von <https://sozialversicherungen.admin.ch/de/f/5661>
- Erdös, T., & Jansen, P. (2022). Movement Synchrony Over Time: What Is in the Trajectory of Dyadic Interactions in Workplace Coaching? *Frontiers in Psychology*, 13. <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2022.845394>
- Erdös, T., & Ramseyer, F. T. (2021). Change Process in Coaching: Interplay of Nonverbal Synchrony, Working Alliance, Self-Regulation, and Goal Attainment. *Frontiers in Psychology*, 12. <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2021.580351>
- Flückiger, C., Del Re, A. C., Wampold, B. E., & Horvath, A. O. (2018). *The Alliance in Adult Psychotherapy: A Meta-Analytic Synthesis*. <https://doi.org/10.1037/ccp0000058>
- Gallagher, S. (2011). Interpretations of Embodied Cognition. In W. Tschacher & C. Bergomi (Hrsg.), *The Implications of Embodiment: Cognition and Communication*. Exeter: Imprint Academic.
- Grolimund, F. (2014). *Psychologische Beratung und Coaching: Lehr- und Praxisbuch für Einsteiger*. Bern: H. Huber.

- Hauke, G., & Kritikos, A. (2018). Building a Body of Evidence: From Sensation to Emotion and Psychotherapy. In G. Hauke & A. Kritikos (Hrsg.), *Embodiment in Psychotherapy: A Practitioner's Guide* (S. 1–12). Cham: Springer International Publishing. https://doi.org/10.1007/978-3-319-92889-0_1
- Hussy, W., Schreier, M., & Echterhoff, G. (2013). *Forschungsmethoden in Psychologie und Sozialwissenschaften für Bachelor*. Berlin, Heidelberg: Springer. <https://doi.org/10.1007/978-3-642-34362-9>
- Hüther, G. (2017). Wie Embodiment neurobiologisch erklärt werden kann. In M. Storch, B. Cantieni, G. Hüther, & W. Tschacher (Hrsg.), *Embodiment: Die Wechselwirkung von Körper und Psyche verstehen und nutzen*.
- Klapprott, F., Kästner, D., & Gumz, A. (2023). Macht der Ton die Musik? *Die Psychotherapie*, 68(1), 13–20. <https://doi.org/10.1007/s00278-022-00626-6>
- Koole, S. L., & Tschacher, W. (2016). Synchrony in Psychotherapy: A Review and an Integrative Framework for the Therapeutic Alliance. *Frontiers in Psychology*, 7. <http://dx.doi.org/10.3389/fpsyg.2016.00862>
- Koul, A., Ahmar, D., Iannetti, G. D., & Novembre, G. (2023). Interpersonal synchronization of spontaneously generated body movements. *IScience*, 26(3). <https://doi.org/10.1016/j.isci.2023.106104>
- Kuckartz, U., & Rädiker, S. (2022). *Qualitative Inhaltsanalyse. Methoden, Praxis, Computerunterstützung: Grundlagentexte Methoden*. Beltz Juventa.
- Kuhn, R. (2014). Zwischen Komposition und Improvisation: Merkmale, Nutzen und Sinn eines Beratungskonzepts. In I. Melter, E. Kanelutti-Chilas, & W. Stifter (Hrsg.), *Zukunftsfeld Bildungs- und Berufsberatung III: Wirkung—Nutzen—Sinn*. Bielefeld: Bertelsmann.
- Lackner, R. (2021). Embodiment – die Wechselwirkung zwischen Körper und Psyche. In R. Lackner (Hrsg.), *Stabilisierung in der Traumabehandlung: Ein ganzheitliches methodenübergreifendes Praxisbuch* (S. 55–57). Berlin, Heidelberg: Springer. https://doi.org/10.1007/978-3-662-62482-1_5
- Martin, O., Rockenbach, K., Kleinert, E., & Stöbel-Richter, Y. (2017). Aktives Zuhören effektiv vermitteln. *Der Nervenarzt*, 88(9), 1026–1035. <https://doi.org/10.1007/s00115-016-0178-x>

- Merlau-Ponty, M. (1966). *Phenomenology of Perception*. London: Routledge & Kegan Paul.
- Mey, G., & Mruck, K. (Hrsg.). (2020). *Handbuch Qualitative Forschung in der Psychologie: Band 1: Ansätze und Anwendungsfelder*. Wiesbaden: Springer Fachmedien.
<https://doi.org/10.1007/978-3-658-18234-2>
- Mogan, R., Fischer, R., & Bulbulia, J. A. (2017). To be in synchrony or not? A meta-analysis of synchrony's effects on behavior, perception, cognition and affect. *Journal of Experimental Social Psychology*, 72, 13–20.
<https://doi.org/10.1016/j.jesp.2017.03.009>
- Pohlmann, M. (2022). *Einführung in die Qualitative Sozialforschung* (1. Aufl.). Stuttgart: utb GmbH. <https://doi.org/10.36198/9783838555300>
- Ramseyer, F., & Tschacher, W. (2011). Nonverbal synchrony in psychotherapy: Coordinated body movement reflects relationship quality and outcome. *Journal of Consulting and Clinical Psychology*, 79(3), 284–295. <https://doi.org/10.1037/a0023419>
- Richardson, D. C., Dale, R., & Shockley, K. (2008). Synchrony and Swing in Conversation: Coordination, temporal Dynamics and Communication. In *Embodied Communication in Humans and Machines*. New York: Oxford University Press.
- Schreiber, M. (2020). *Wegweiser im Lebenslauf: Berufs-, Studien- und Laufbahnberatung in der Praxis*. Stuttgart: Kohlhammer Verlag.
- Schulz von Thun, F. (2010). *Miteinander reden 1: Störungen und Klärungen*. Reinbek: Rowohlt Taschenbuch Verlag.
- Schweizerische Konferenz der Leiterinnen und Leiter der Berufs-, Studien- und Laufbahnberatung, & profunda-suisse. (2021). *Ethische Leitlinien der Fachpersonen in Berufs-, Studien—Und Laufbahnberatung*. Abgerufen von <https://edudoc.ch/record/220048/files/Ethische%20Leitlinien%20der%20Fachpersonen%20in%20Berufs-%2C%20Studien-%20und%20Laufbahnberatung.pdf>
- Shannon, C. E., & Weaver, W. (1949). *The mathematical theory of communication*. Illinois: University of Illinois Press.
- Storch, M., & Kuhl, J. (2017). *Die Kraft aus dem Selbst: Sieben PsychoGyms für das Unbewusste* (3., unveränderte Auflage). Hogrefe Verlag GmbH & Co. KG.
- Storch, M., & Tschacher, W. (2016). *Embodied Communication: Kommunikation beginnt im Körper, nicht im Kopf* (2., erweiterte Auflage). Hogrefe: Bern.

- Tschacher, W. (2018). Embodiment of Social Interaction: Our Place in the World Around Us. In G. Hauke & A. Kritikos (Hrsg.), *Embodiment in Psychotherapy: A Practitioner's Guide* (S. 57–68). Cham: Springer International Publishing.
https://doi.org/10.1007/978-3-319-92889-0_5
- Tschacher, W., & Bergomi, C. (Hrsg.). (2011). *The Implications of Embodiment: Cognition and Communication*. Exeter: Imprint Academic.
- Tschacher, W., & Meier, D. (2023). Embodiment in der therapeutischen Kommunikation. *Die Psychotherapie*, 68(1), 5–12. <https://doi.org/10.1007/s00278-022-00616-8>
- Tschacher, W., Rees, G. M., & Ramseyer, F. (2014). Nonverbal synchrony and affect in dyadic interactions. *Frontiers in Psychology*, 5.
<https://doi.org/10.3389/fpsyg.2014.01323>
- Wachsmuth, I., Lenzen, M., & Knoblich, G. (2008). Introduction to Embodied Communication: Why Communication needs the Body. In *Embodied Communication in Humans and Machines*. New York: Oxford University Press.
- Zhang, Y., Meng, T., Hou, Y., Pan, Y., & Hu, Y. (2018). Interpersonal brain synchronization associated with working alliance during psychological counseling. *Psychiatry Research: Neuroimaging*, 282, 103–109.
<https://doi.org/10.1016/j.psychresns.2018.09.007>

11 Anhang

Anhang A: Kontaktanfrage Interviewteilnahme	65
Anhang B: Interviewleitfaden	66
Anhang C: Details Interviewpartner:innen.....	70
Anhang D: Kategorienhandbuch.....	71

Anhang A: Kontakthanfrage Interviewteilnahme

Geschätzte EC-Trainerin, geschätzter EC-Trainer

Ich bitte Sie um Ihre Mithilfe.

Vor einigen Wochen ist mir das Buch **Embodied Communication** von Maja Storch und Wolfgang Tschacher in die Hände geraten: Ich habe das Buch innert kürzester Zeit gelesen und die vermittelten Inhalte als sehr schlüssig, natürlich und inspirierend wahrgenommen. Vielleicht haben Sie die erste Berührung mit der EC-Theorie ähnlich erlebt?

Das Buch Embodied Communication legt den Schwerpunkt auf die allgemeine Kommunikation im Alltag und in Beziehungen. Am Zertifikatskurs EC-Trainer / EC-Trainerin haben Sie die Dramaturgie für die Durchführung eines Embodied Communication Trainings für Gruppen erlernt. Mein Fokus liegt in der konkreten **Anwendung der EC-Theorie in Beratungsgesprächen**.

Sie kennen die EC-Theorie und haben damit schon in Beratungsgesprächen gearbeitet? Zum Beispiel mit dem AAO-Geschenk? Dann bitte ich Sie um Ihre Mithilfe.

Ich arbeite als Berufsberater auf der IV-Stelle der SVA St. Gallen und stehe aktuell vor der Masterarbeit meiner Weiterbildung am IAP der ZHAW (MAS Berufs-, Studien-, und Laufbahnberatung). Wie ich in meinem Umfeld der Berufsberatung und der Fachhochschule feststellen musste, scheint die **EC-Theorie leider kaum verbreitet**. Gerne möchte ich mich in diesem Thema vertiefen. Auch fände ich es toll, wenn diese Theorie in einem breiteren Umfeld zur Anwendung kommen würde. Daher habe ich mich entschieden, meine Masterarbeit zum Thema Embodied Communication zu verfassen.

Konkret:

- **Ich lade Sie im zu einem Interview ein**
 - Dauer: Rund eine Stunde
 - Ort: Online oder vor Ort
 - Zeitpunkt: Voraussichtlich im Februar/März 2023
- Die anonymisierten Erkenntnisse aus den Interviews fliessen in meine Masterarbeit ein.

Bitte melden Sie sich möglichst zeitnah bei mir, damit ich das Vorgehen für meine Masterarbeit planen kann. Wenn Sie per Mail in ein paar Worten etwas zu Ihrer Person und den Kontext Ihrer Anwendung/Beratung schildern, hilft mir das sehr. Falls Sie Fragen oder Vorbehalte haben, dürfen Sie sich ebenfalls unverbindlich melden.

Sie denken gerade an jemanden, zu dem meine Anfrage gut passen würde? Sie dürfen diese Nachricht gerne weiterleiten.

Im Voraus besten Dank für Ihre Unterstützung.

Freundliche Grüsse und einen guten Start ins neue Jahr

Beat von Bergen

[linkedin.com/beatvb](https://www.linkedin.com/beatvb)

[xing.com/Beat von Bergen](https://www.xing.com/Beat von Bergen)

beat.vb@bluewin.ch

+41 [REDACTED]

Anhang B: Interviewleitfaden

Interviewleitfaden EC-Theorie

Leitfadengestütztes Expert*inneninterview

- Auch wenn die **Erzählgenerierung und Erzählungen eine Rolle spielen, stehen sie nicht im Vordergrund** dieser Interviewform.
- Ziel ist es **vielmehr, Expert*innenbeschreibungen von Sachverhalten, von Informationen zu Sachverhalten oder von Argumentationstexten zu erzeugen.**

Mein Grundsatz

- Fokus bei Fragen auf konkretem Verhalten in Beratung haben (Praxisbezug!)
- Keine/wenig Fragen zur «Theorie»

Einleitung

- Nochmals Ziel & Rahmen erklären (kurz)
- Nach Fragen von IP erkunden
- Aufnahme des Gesprächs ankünden

Einstiegsfrage und allgemeiner Fragenteil

ca. 20 min

- **Wie setzen Sie die EC-Theorie oder Elemente davon konkret in Beratungsgesprächen ein?**
 - o Ihre Handhabung?
 - o Das Essenzielle? Die wichtigsten Elemente?
 - o Eine bestimmte Haltung einnehmen?
 - o Welche Methoden? Ihre konkreten Handlungen?
- **Wie sind Ihre Erfahrungen damit?**
 - o Veränderungen
 - Bei sich (mit EC-Theorie: körperlich spürbar? / relaxt? / andere Haltung?)
 - Beim Gegenüber
 - Im Beratungsgespräch
 - Bei der Beratungsbeziehung
 - Über den Verlauf der Beratung (Ergebnis, Erfolg)
 - o Positive und negative Erlebnisse
 - o Was funktioniert gut?
 - o Was ist schwierig?
- **Worauf achten Sie speziell?**
 - o Generell
 - o Ihre Experten-Tipps
 - o Wenn man damit beginnt (als Anfänger)

Synchronie

ca. 20 min

- **Wie erleben Sie Synchronie?**
(Synchronie als Basis der EC-Theorie / Es entsteht eine Stimmigkeit (Gefühl) zwischen den BP)
 - o Was ist dann anders?
 - o Achten Sie darauf bewusst?
 - o Wie spüren Sie das?
 - o Wie sind Ihre Erfahrungen bei schwierigen Themen?
 - o Oder bei Widerständen?
 - o EC-Theorie: Stimmigkeitsgefühl = Verstehen
 - Erleben Sie das so?
 - Entstehen dadurch Missverständnisse?
 - o Notiz für mich zur EC-Theorie → Verschiedene Arten von Synchronie
 - Geistige Synchronie: gemeinsam getragene Bedeutung entwickelt sich / eine gemeinsame Geschichte entsteht, die für beide Sinn macht.
 - Verbale Synchronie
 - Art des Sprechens

- **Tschacher und Storch empfehlen ein „mittleres Synchronisierungsniveau“: Was heisst das?**
 - o Wann ist das der Fall?
 - o Wie merken Sie das?
 - o Wie steuern Sie das?
 - o Geht es um meine Wahrnehmung des Synchronisierungsniveaus oder die des Gegenübers? Oder erleben das beide identisch («synchron»)?

- **Wie erreichen Sie im Gespräch Synchronie?**
 - o Bestimmtes Vorgehen? Methoden?
 - o Bewusst/aktiv erzeugen wollen?
 - Ausprobiert?
 - Resultat?
 - Ihre Meinung?
 - o Gelingt das immer?
 - o Wo liegen die Herausforderungen

- **Gibt es weitere Möglichkeiten, wie Sie die Rahmbedingungen zusätzlich positiv beeinflussen?**
(EC-Theorie: Synchronie über Rahmenbedingungen positiv beeinflussen)
 - o Vor dem Gespräch
 - Eigene Affekte vor Gespräch regulieren (Wie?)
 - z.B. mit Affektbilanz, bei neg. Affekt / wenig pos. Affekt → Wunderrad?
 - o Sitzposition
 - EC-Theorie: schräg gegenüber (Winkel von 130 °)
 - Ihre Erfahrungen?
 - Relevanz?
 - o Anderes?

Kanaltheorien

ca. 5 min

- **Wenden Sie im Gespräch bewusst «Kanaltheorien» an?**
 - z.B. Schulz von Thun: «4 Ohren»
 - In welchen Situationen?
 - Gründe?
 - Wenn nicht: Allenfalls vor dem Kennenlernen der EC-Theorie?

- **Welche Bedeutung haben «Kanaltheorien» für Sie heute?** (nach dem Kennenlernen EC-Theorie)
 - Greifen Sie z.B. weiterhin darauf zurück?
 - In welchen Situationen?
 - Gründe?

- **«Grundlegende Änderung der Kommunikationstheorie»: Wenig Änderungen im Gespräch?**
Falls Interviewpartner wenig Veränderungen beschreibt
 - Wie erklären Sie sich das?

AAO-Geschenk

10 min

- **AAO-Geschenk, Aufmerksam sein: Wie machen Sie das?**
 - Affekte beim Gegenüber beobachten
 - Worauf achten Sie?
 - Wie gut gelingt das?
 - Affekte bei sich beobachten
 - Wie?
 - Ohne sich darauf zu versteifen? Funktioniert das (gut)?
 - Ist das nicht doch auch sehr fordernd/aufwendig? (nicht nur entspannt?)

- **AAO-Geschenk, Augen auf: Was machen Sie konkret?**
 - Blickkontakt
 - Wo schauen Sie hin?
 - Steuern sie den Blick bewusst?
 - Tipps und Tricks?

- **AAO-Geschenk, Ohren auf: Was heisst das für Sie?**
 - Art des Nachfragens
 - Für Sie in der Praxis ein Unterschied zum aktiven Zuhören?

Beratung von Menschen mit einer Beeinträchtigung

ca. 5 min

- **Haben Sie Erfahrung in der Beratung von Menschen mit Beeinträchtigung?**
- **Inwiefern sehen Sie Anwendungsmöglichkeiten oder Vor-/Nachteile der EC-Theorie bei der Beratung?**
- Beispiele von Beeinträchtigungen:
 - o Je nach gesundheitlicher Beeinträchtigung (z.B. Cerebralparese) ist eine Kommunikation nur beschränkt möglich
 - o Durch eine Entwicklungsstörung (z.B. Autismus-Spektrum-Störung) können die sozialen Interaktionsfähigkeiten der Person beeinträchtigt sein.

Beratung im Spannungsfeld von Interessensgruppen

ca. 5 min

- **Wie gehen Sie damit um, wenn Sie in einem Beratungsgespräch einen Standpunkt klar vertreten müssen?**
 - o (Bei Bedarf ein Beispiel aus IV-Beratung darlegen)
 - o Herausforderung: «Ergebnisoffene Haltung»
- **Was machen Sie in einem Beratungsgespräch, wenn Sie Widerstände spüren?**
- **Wie gehen Sie damit um, wenn es sich um keine freiwillige Teilnahme handelt?**
 - o Nachteile / Herausforderungen?

Offene Schlussfrage

- Wenn wir auf das Gespräch zurückblicken: **Gibt es aus Ihrer Sicht wichtige Aspekte, die wir noch nicht angesprochen haben?**
 - o EC-Theorie / Beratungsgespräch

Abschliessende Fragen («Standardisierter Kurzfragebogen»)

ca. 5 min

- Ihr Alter?
- Ihre Beratungserfahrung: Anzahl Jahre?
- Setting/Umfeld Beratungsgespräche (Klientel, Thematik, ...)?
- Einzugsgebiet der Tätigkeit?
- Selbständig/Angestellt?
- Wie EC-Theorie kennengelernt?
- Wichtigste Stationen auf Ihrem Weg zur heutigen Fachperson als Berater:in

Verabschiedung

- Danken
- Nach Fragen von IP erkunden

Anhang C: Details Interviewpartner:innen

Interviewpartner:in	IP 1	IP 2	IP 3	IP 4	IP 5
Tätigkeit (Auszug)	Coaching zu Persönlichkeitsentwicklung, Selbstmanagement, Kommunikation. Vorträge, Seminare und Workshops für Gruppen, auch explizit zur EC-Theorie.	Coaching zu beruflichen Fragestellungen. Kurse für Gruppen, auch explizit zur EC-Theorie.	Beratung im Rahmen der Tätigkeit als Sozialarbeiter an einer Oberschule.	Coaching und Training zu Auftrittscompetenz, Körpersprache und Embodiment. Kurse, Workshops und Trainings für Gruppen.	Psychomotorik, Erziehungsthemen, Paarberatung, Beratung zu beruflichen Fragestellungen. Dozieren (Systemische Beratung), Kurse für Gruppen.
Klientel (Beratung)	Jugendliche, Erwachsene (Angestellte mit und ohne Führungsfunktion)	Erwachsene (Angestellte, meist mit Führungsfunktion)	Jugendliche (Schüler), Eltern, Lehrpersonen	Erwachsene	Erwachsene, Paare, Eltern, Menschen mit einer Beeinträchtigung
Beratungserfahrung (Jahre)	13	24	28	5	17
Erwerbstätigkeit	Selbstständig	Selbstständig	Angestellt	Selbstständig	Angestellt und selbstständig
Alter (Jahre, auf 5er-Schritte gerundet)	55	55	60	50	50
Geschlecht	Weiblich	Weiblich	Männlich	Weiblich	Weiblich
Örtliche Tätigkeit	Raum Zürich, für Gruppen ganze Schweiz und Ausland, Online-Kurse	Nordrhein-Westfalen (D), für Gruppen ganz Deutschland, Online-Kurse	Ostsachsen (D)	Raum Zürich, für Gruppen ganze Schweiz, Online-Kurse	Saarland (D)

Anhang D: Kategorienhandbuch

Liste der Codes	Memo
10 über EC-Theorie	Allgemeine Aussagen zur EC-Theorie (also nicht zu einer spezifischen Methode)
20 Synchronie	Alles zum (persönlichen) Verständnis und Erleben von Synchronie. Alles zur Handlung (Synchronie steuern, ...) gehört nicht hierher, sondern zu Anwendung. Die codierten Inhalte werden anschliessend den Subkategorien zugeordnet → Hier bleibt nur stehen, was zu keiner Subkategorie passt.
21 selbstorganisiert	Alles, was sich (in Bezug auf Synchronie) darum dreht, dass man Kommunikation nicht kontrollieren kann
22 Interesse	Echtes Interesse - "Ich sehe dich!" - Relevanz der "ergebnisoffenen Haltung" (als eine Art von Interesse) - Das Gegenüber abholen
23 Verstehen	Alles zum Thema "Verstehen im Sinne der Synchronie" nach EC-Theorie → Stimmigkeitsgefühl, Verständnis = Synchronie
24 Synchronie erleben	Wie die IP Synchronie erleben: - Was passiert dann? Wie fühlt es sich an? - Was versteht die Person unter Synchronie?
25 Synchronie mit sich	Synchronie mit sich selbst (aufgefallene Aussage in Interviews) - Gedanken und Gefühle - Körper & Psyche - Unbewusstes
30 Anwendung (EC-Theorie)	Konkrete Anwendung der EC-Theorie Handhabung von konkreten Methoden zur/der EC-Theorie (z.B. AAO-Geschenk). Die codierten Inhalte werden anschliessend den Subkategorien zugeordnet → Hier bleibt nur stehen, was zu keiner Subkategorie passt.
31 Synchronie steuern	Synchronie "steuern": Alles zum Verhalten der IP in der Praxis Niveau der Synchronisation steuern Spiegeln, ...
32 Eigene Affekte wahrnehmen	Wie die IP auf die eigenen Affekte achten - Bewusst oder unbewusst beobachten - Allgemeine Selbstwahrnehmung (nicht nur strikt Affekte) - Methoden / Vorgehen / Handlungen
33 Affekte beim Gegenüber wahrnehmen	Alles zur Wahrnehmung des Gegenübers - Affekte - Affekte über Veränderungen beim Gegenüber - Bewusst oder unbewusst beobachten
34 AAO	Alles zu den Aspekten des AAO-Geschenks → Handlungen / Handhabung - Aufmerksamkeit - Augen auf - Ohren auf
35 Affektbilanz	Affektbilanz: Anwendung und Handhabung
36 Wunderrad	Wunderrad (und Ideenkorb): Anwendung und Handhabung

37 Pizza	Alle Inhalte zur "Pizza-Geschichte" - Pizza-Werfen - Pizza-Analyse
38 Kanalthorien	Alles zur Anwendung klassischer Kommunikationstheorien (Kanalthorien, eindeutige Botschaft, Codieren/Decodieren) - Bedeutung & Stellenwert für IP - (Veränderte) Anwendung
39 nicht EC-Theorie	Eigentlich lautet die Kategorie "Anwendung EC-Theorie" --> Hier haben sich aber auch andere Dinge «eingeschlichen», die in der EC-Theorie nicht beschrieben werden... - Hier alles hinschieben, das nicht aus dem Buch kommt - bzw. nicht die eigentliche Kommunikation (Methoden, EC-Theorie) betrifft.
40 Randbedingungen	Alles zu den Randbedingungen - Alles, was es für die gelingende Kommunikation braucht (Kommunikation pos. beeinflussen). - Abgrenzung: Konkrete Handlungen gehören tendenziell zu Anwendung.
50 Haltung	Eine bestimmte Haltung einnehmen (passend zur EC-Theorie)
60 Veränderungen	Wahrgenommene Veränderungen oder Auswirkungen der EC-Theorie Alle codierten Inhalte werden anschliessend den Subkategorien zugeordnet → Da viele Einzelnennungen vorliegen, wurde die Subkategorie "Anderes" erstellt → Hier soll nichts stehen bleiben
61 Veränderte Haltung	Einfluss der EC-Theorie auf die persönliche (Beratungs-) Haltung - Beschriebene Veränderungen - Auswirkung/Veränderung der (neuen) Haltung - auf den Beratungsprozess - auf sich
62 Anderes	Alles, was nicht einer anderen 6x-Subkategorie zugeordnet werden kann
70 Beeinträchtigung	EC-Theorie bei der Beratung von Menschen mit einer Beeinträchtigung
80 Spannungsfeld IV	Inhalte zur Beratung in Spannungsfeldern Alles zu: - Widerständen (der zu beratenden Person) - Umgang mit schwierigen Situationen - Standpunkt vertreten (als Berater:in)

Anhang E: Code-Matrix

Codesystem	IP 1 -...	IP 2 -...	IP 3 -...	IP 4 -...	IP 5 -...	SUMME
10 über EC-Theorie	6	2	10	2	6	26
20 Synchronie						0
21 selbstorganisiert	7	1	1	2	2	13
22 Interesse	4	2	2	1	3	12
23 Verstehen	3	4	2	1	2	12
24 Synchronie erleben	2	3	5	5	2	17
25 Synchronie mit sich	3		3	2		8
30 Anwendung (EC-Theorie)	1		1	1	2	5
31 Synchronie steuern	11	4	3	5	5	28
32 Eigene Affekte wahrnehmen	6	2	4	5	3	20
33 Affekte beim Gegenüber wahrnehmen	1	1	2	4	1	9
34 AAO	3	3	1	2	4	13
35 Affektbilanz		2	8	2	2	14
36 Wunderrad			2	1	3	6
37 Pizza			1			1
38 Kanaltheorien	1	1	1	1	1	5
39 nicht EC-Theorie	1		3	2		6
40 Randbedingungen	3	5	5	2	3	18
50 Haltung	4	1	3	3	4	15
60 Veränderungen						0
61 Veränderte Haltung	3	1	1	1	1	7
62 Anderes	1	3	7	1		12
70 Beeinträchtigung	3	1	1	1	2	8
80 Spannungsfeld IV	6	5	2	2	3	18
SUMME	69	41	68	46	49	273