

2

Maja Storch

Wie Embodiment in der Psychologie erforscht wurde



2.1 Einleitung

Wolfgang Tschacher hat in seinem Kapitel dargestellt, wie Embodiment zum Thema wurde. In diesem Kapitel möchte ich die Embodiment-Perspektive im Hinblick auf die Psychologie weiter vertiefen, denn natürlich stehen die Vorgänge im psychischen System in engem Zusammenhang mit den Vorgängen im Körper. Wenn Menschen denken, fühlen und handeln, tun sie dies nicht wie körperlose Gespenster. Der Körper ist immer mit im Spiel. Nehmen wir zum Beispiel das [Gefühl](#)* von Stolz. Schon Darwin war aufgefallen, dass das Gefühl von Stolz sich für alle Welt sichtbar in einer ganz bestimmten Körperhaltung zeigt: «Ein stolzer Mann drückt sein Gefühl von Überlegenheit über die anderen aus, indem er seinen Kopf und seinen Körper aufrecht hält. Er ist hoch aufgereckt und macht sich selbst so groß wie möglich; so dass man metaphorisch davon sprechen kann, dass er wie angeschwollen oder aufgeblasen von Stolz ist.» (Darwin, 1872/1965, pp. 263–264, Übers. M.S.).

Diese Beobachtung von Darwin kann man aufgrund eigener Erfahrung sofort nachvollziehen, wenn man sich Menschen in Erinnerung ruft, die aus irgendeinem Grund von Stolz erfüllt sind. Ist der Grund aktuell neu eingetreten, wie zum Beispiel der erste Preis im Sackhüpfen beim Kindergeburtstag, sieht man den kleinen Gewinner in dieser aufgerichteten Haltung umherSTOLZieren, so lange, bis ein neues Ereignis das Gefühl von Stolz durch eine andere psychische Verfassung ersetzt. Die Körperhaltung des Stolzes kann aber auch dauerhaft eingenommen werden, wie bei der 88-jährigen adligen Offizierswitwe, die vor dem Zweiten Weltkrieg Gutsbesitzerin in Ostpreußen war. Die Körperhaltung ist in diesem Fall nicht Ausdruck einer momentanen Gemütsverfassung, sondern Ausdruck der Gesamtpersönlichkeit.

Solche Alltagsbeobachtungen zum Thema «Stolz» wurden auch wissenschaftlich unter-

sucht. Weisfeld und Beresford (1982) analysierten die Körperhaltung von männlichen Highschool-Absolventen, unmittelbar nachdem diese über ihre Examensnoten in Kenntnis gesetzt worden waren (**Abb. 2.1**). Diejenigen mit den besten Noten veränderten ihre Körperhaltung, indem sie sich mehr aufrichteten. Diejenigen mit den schlechtesten Noten nahmen eine gebeugtere Haltung ein, und die mit den Noten im mittleren Bereich zeigten keine Veränderung ihrer Körperhaltung.

Die zitierte Untersuchung lässt den folgenden Schluss zu: Psychisches Erleben findet seinen Niederschlag auch im äußerlich sichtbaren Körpergeschehen (sofern ein Mensch nicht versucht, diesen Niederschlag zu verheimlichen, wie es aus guten Gründen zum Beispiel ein Pokerspieler tut. Der Niederschlag der Freude über ein gutes Blatt oder der Enttäuschung über ein schlechtes Blatt auf seinem Gesicht gibt nämlich seinen Mitspielenden wertvolle Informationen, die sie für ihre eigenen Zwecke nutzen können). Erst erfolgt das

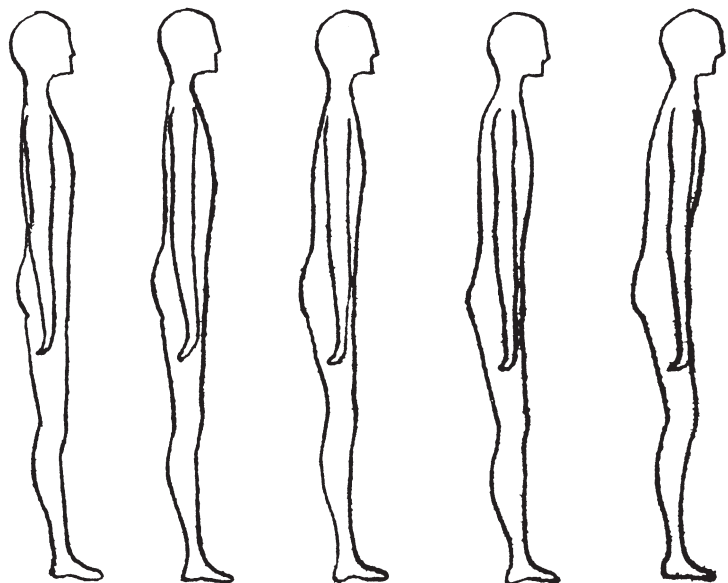


Abbildung 2.1: Die Skala zur Erfassung des Grades von Aufrichtung aus dem Experiment von Weisfeld und Beresford (1982)

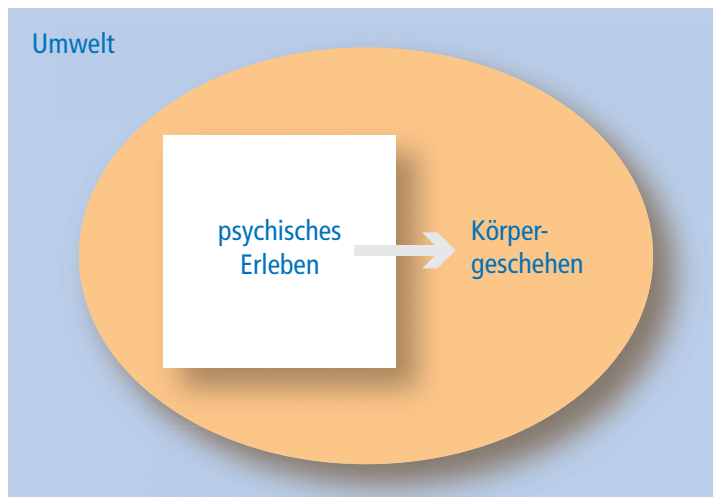
* Begriffe, die im allgemeinen Glossar ab Seite 129 erklärt werden sind im Text [Dunkelblau](#) gedruckt.

Ereignis, der Preis im Sackhüpfen oder die Mitteilung der Examensnote, dann erfolgt die Anpassung der Körperhaltung an das psychische Erleben, das durch das Ereignis ausgelöst wurde.

Als Ereignis gilt im psychologischen Sinne nicht nur eine aktuell stattfindende Situation in der Außenwelt, auch eine Situation in der Innenwelt kann das psychische Erleben entscheidend verändern. Wenn die Studenten aus der Untersuchung von Weisfeld und Beresford sich mit 50 Jahren zum Alumni-Treffen des Jahrgangs 1982 treffen, dann kann nur schon die Erinnerung an die offizielle Verkündung der Noten von damals auch das psychische Erleben von damals auslösen, obwohl das eigentliche Ereignis in der Außenwelt schon viele Jahre zurückliegt. Das psychische Erleben, das von einem – äußeren oder inneren – Ereignis ausgelöst wird, muss außerdem auch keines-

wegs immer zu Bewusstsein kommen, um eine Veränderung der körperlichen Verfassung auszulösen. Diese Vorgänge verlaufen oft unbewusst. Die Autofahrerin merkt erst richtig, wie wütend sie über den Opi ist, der vor ihr auf der linken Spur der Autobahn mit 90 entlangtuckert, wenn sie sieht, dass die Knöchel ihrer Hand schon ganz weiß sind, weil sie ihr Lenkrad so fest hält.

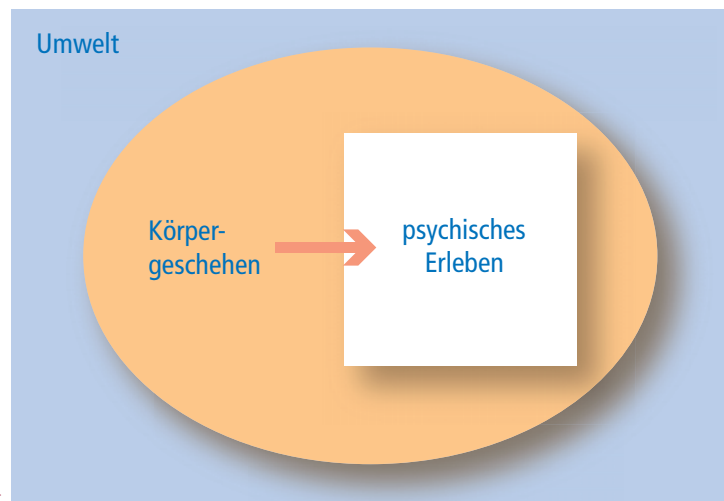
Egal, ob durch ein äußeres oder ein inneres Ereignis hervorgerufen, egal ob als bewusster oder unbewusster Vorgang verarbeitet, die vermutete Abfolge von Ursache und Wirkung besteht darin, dass das psychische Erleben das Körpergeschehen hervorbringt. In dem Schema, das Wolfgang Tschacher zu Beginn seines Kapitels eingeführt hat, um die Position des Embodiment-Ansatzes zu erläutern, würde diese Reihenfolge folgendermaßen aussehen:



Auf der Basis von diesem – oft unausgesprochenen – Vorverständnis beschreiben wir in der Regel unsere Alltagserfahrungen. «Ich laufe beschwingt zum Bus, weil die SMS von Hugo mich fröhlich gemacht hat.» Das Ereignis in diesem Fall ist die SMS von Hugo, das psychische Erleben, das dadurch hervorgerufen wird, ist die Fröhlichkeit, und als Wirkung

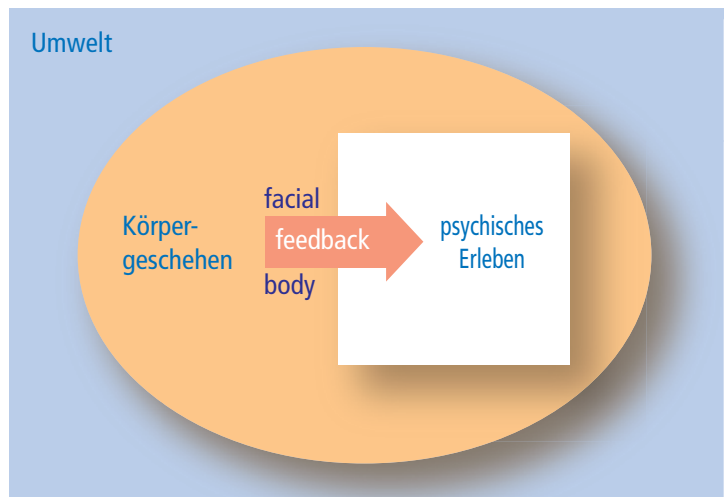
dieser Fröhlichkeit entsteht das beschwingte Laufen. «Ich runzele die Stirn, weil das Gejammer von Heidi mich nervt.» Ereignis ist das Gejammer der Gesprächspartnerin, das psychische Erleben ist das Genervtsein, und die gerunzelte Stirn ist die Wirkung des Genervtseins. Jeder Mensch hat so zahlreiche Erfahrungen mit dieser Abfolge von Ursache und

Wirkung gemacht, dass es am Anfang ziemlich überraschen mag, wenn man sich die Frage stellt: Kann es vielleicht auch sein, dass ich genervt bin, weil ich die Stirn runzele? Dass ich Jammergespräche ganz anders ertragen könnte, wenn ich die beschwingte Körperverfassung nach Hugos SMS in das Gespräch mit Heidi hinüber retten könnte? Mit dieser Frage wird die oben erklärte Abfolge von Ursache und Wirkung umgekehrt. Mit dieser neuen Abfolge gilt: «Ich bin fröhlich, weil ich beschwingt laufe» und «Ich bin genervt, weil ich die Stirn runzele». Das Körpergeschehen ist in diesem Fall die Ursache des psychischen Erlebens und nicht die Wirkung davon. ►



Auf den folgenden Seiten werde ich mit Ihnen einige spannende psychologische Experimente anschauen, die sich auf die Pfeilrichtung vom Körper zur Psyche spezialisiert haben. Wie Wolfgang Tschacher schon erklärt hat, stellt man sich im Rahmen der Embodiment-Theorien den Zusammenhang zwischen allem, was als Körpergeschehen aufgefasst werden kann (dies beinhaltet einzelne motorische Aktionen und Bewegungsabläufe bis hin zu ganzen Verhaltenssequenzen) und dem psychischen System als eine Wechselwirkung vor. Das eine kann auf das andere einwirken und umgekehrt. Die Experimente, die ich vorstellen will, untersuchen alle die Auswirkungen des Körpergeschehens auf Vorgänge im psychischen System. Sie erforschen damit einen Zusammenhang, der in der traditionellen Vorstellung vom Menschen als einer zweibeinigen Denk- und Rechenmaschine bisher immer zu kurz kam. In der psychologischen Fachsprache heißt der Vorgang, der sich auf dem Pfeil abspielt, den wir im folgenden Text näher betrachten wollen, das *Body-feedback*. Unter Body-feedback versteht man die Rückmeldeprozesse, die das psychische System aus dem Körper bekommt. Body-feedback kann aufgrund der wechselsei-

tigen Beeinflussungsmöglichkeiten, die zwischen Körpergeschehen und psychischem System bestehen, eine massive Wirkung entfalten. Der Fluss der Rückmeldungen kann unter der Perspektive der gesamten Körperhaltung betrachtet werden, er zeitigt seine Wirkung aber auch bereits schon aufgrund der Rückmeldungen aus der Gesichtsmuskulatur. In diesem Fall spricht man von *Facial feedback*. Mit Paul Ekman, dem Pionier des Facial feedback, wollen wir unsere Betrachtungen beginnen. ▼



2.2

Wie der Körper auf die Psyche wirken kann

2.2.1

Paul Ekman und das Facial feedback

Als er mit seinem Kollegen Wally Friesen zusammen die Technik für das Facial Action Coding System (FACS) entwickelte, einer Methode, um Gesichtsbewegungen zu vermessen, machte der amerikanische Psychologe Paul Ekman eine erstaunliche und völlig unerwartete Entdeckung. Um herauszufinden, wie die Benutzung bestimmter Gesichtsmuskeln den Gesichtsausdruck verändert, nahmen Ekman und Friesen ihre eigenen Gesichtsausdrücke auf Video auf. Ekman war so besessen von seiner Aufgabe und derart auf Perfektion bedacht, dass er sogar mit einer Nadel seine eigene Gesichtshaut durchstach, um den darunter liegenden Muskel durch Elektrostimulation zum Kontrahieren zu bringen und so einen bestimmten Gesichtsausdruck zu erzielen. Ekman und Friesen begannen mit einzelnen Muskeln und erweiterten ihr Repertoire dann um Kombinationen von bis zu 6 verschiedenen Muskeln, die sie so meisterlich beherrschten, dass sie diese gleichzeitig aktivieren konnten. Ekman (2003) weist darauf hin, dass er im Zuge dieser Arbeit, die sich über mehrere Monate erstreckt hat, über 10000 verschiedene Gesichtsausdrücke entdeckt hat, zu denen das menschliche Gesicht in der Lage ist.

Während also Ekman damit beschäftigt war, bestimmte Muskelgruppen gezielt zu aktivieren, stellte er fest, dass immer dann, wenn es ihm gelungen war, einen Gesichtsausdruck «originalgetreu» herzustellen, zur gleichen Zeit starke Emotionen bei ihm auftraten. Er fragte seinen Kollegen Friesen, wie es ihm erginge, wenn er seine Muskelübungen machte, und Friesen erzählte, ihm gehe es genauso. Je nachdem, welche Muskelgruppe gerade trainiert wurde, konnten die begleitenden Emotionen auch äußerst unangenehm werden.

Ekman nennt die Folgerungen, die Friesen und er aus diesem Erlebnis zogen, selbst «our crazy idea that simply making expressions would produce changes in peoples autonomic nervous system» (2003, S.36). Die nächsten Jahre seiner Forschertätigkeit verbrachte er damit, dieser verrückten Idee nachzugehen.

Seine Forschungsergebnisse zeigten, dass das Phänomen, auf das er durch Zufall gestoßen war, tatsächlich eine Möglichkeit darstellte, Emotionen willentlich und gezielt zu erzeugen. Er nannte seine Entdeckung das «Facial feedback». Durch Rückmeldungen über die Gesichtsmuskulatur werden im Gehirn Veränderungen bewirkt, welche die Emotion erzeugen, die zu der aktuellen Mimik passt. Die Facial feedback Hypothese geht davon aus, dass die Rückmeldung der Gesichtsmuskulatur mit dem Erleben einer Emotion in Zusammenhang steht; diese Hypothese wurde in zahlreichen Studien belegt. Versuchspersonen, die lächeln, berichten über bessere Gefühle als Versuchspersonen, die man aufgefordert hatte, die Stirn zu runzeln (Adelman & Zajonc, 1989; Ekman, 1992). Levenson et al. (1990) zeigten, dass das Herstellen eines bestimmten Gesichtsausdrucks auch die entsprechenden emotionsspezifischen Muster des autonomen Nervensystems hervorruft. Der Hirnforscher LeDoux schreibt darum: «Es ist also vielleicht gar keine so schlechte Idee, ein fröhliches Gesicht aufzusetzen, wenn einem traurig zumute ist» (2001, S. 317).

Ein schönes Beispiel, wie der Zusammenhang von Aktivität der Gesichtsmuskulatur und Emotion untersucht werden kann, stammt von Fritz Strack, Leonard Martin und Sabine Stepper (1988). Sie wollten klären, ob es nötig ist, dass ein Mensch sich dessen bewusst ist, dass er gerade einen bestimmten emotionalen Gesichtsausdruck erzeugt, um die entsprechende Emotion entstehen zu lassen, oder ob der Einfluss der Gesichtsmuskulatur einen direkten Einfluss auf die Emotionsentstehung haben kann und der Umweg über das Bewusstsein gar nicht vonnöten ist. Hierzu

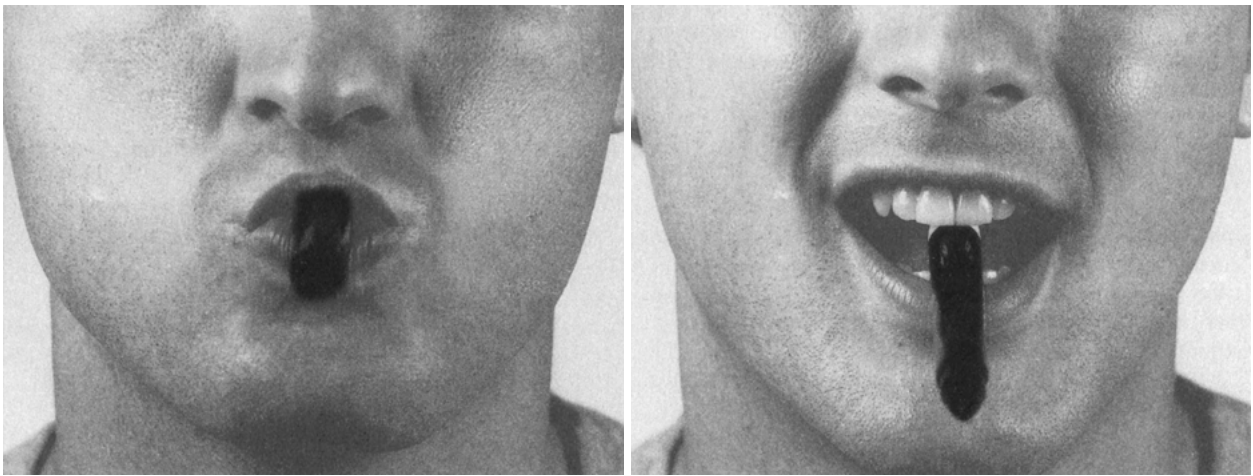


Abbildung 2.2: Die Techniken, um lachrelevante Gesichtsmuskeln unterschiedlich zu aktivieren aus dem Experiment von Strack, Martin und Stepper (1988)

suchte das Forschungsteam nach einer Möglichkeit, wie man einen Menschen dazu anstiftet, emotionsrelevante Muskeln zu aktivieren, ohne dass die Versuchsperson diese Muskelaktivität bewusst mit einem emotionalen Gesichtsausdruck in Verbindung bringt. **Abbildung 2.2** zeigt, welche kreative Lösung Strack, Martin und Stepper für dieses Problem gefunden haben.

Am besten nehmen Sie sich einen Stift und probieren dieses experimentelle Arrangement zur gezielten Aktivierung einzelner Gesichtsmuskeln selbst einmal aus, dann können Sie auch die emotionalen Auswirkungen der Aktivierung Ihrer Gesichtsmuskulatur am eigenen Leib erfahren. In dem Experiment wurden die Versuchspersonen gebeten, einen Stift mit ihren Lippen, mit den Zähnen oder mit der nichtdominanten Hand zu halten. Wenn man einen Stift mit den Lippen hält, wird dadurch ein Muskel mit dem Namen *orbicularis oris* aktiviert. Die Aktivierung dieses Muskels verhindert die Aktivierung eines anderen Muskels, der für das Lächeln sehr wichtig ist, dieser Muskel des Lächelns heißt *zygomaticus major*. Durch den Lippen-Stift wird Lächeln also verhindert. Hält man den Stift dagegen mit den

Zähnen, wird der *zygomaticus major* aktiviert, genauso, als ob man lächeln würde. Ein Mensch, der seinen Stift einfach nur in der Hand hält, erzeugt dadurch selbstverständlich überhaupt keine Aktivität der Gesichtsmuskeln, dies ist in der Sprache der Wissenschaft die so genannte Kontrollbedingung. Weil die Bitte, einen Stift im Mund zu halten, natürlich sofort die Spekulationen der Versuchspersonen über den Sinn und Zweck dieser seltsamen Übung ins Kraut schießen lässt, musste das Forschungsteam sich große Mühe damit geben, eine gute Erklärung für ihr Vorgehen zu finden. Diese Erklärung durfte die Aufmerksamkeit der Versuchspersonen auf keinen Fall auf die Aktivität ihrer Gesichtsmuskulatur lenken und sollte auch auf keinen Fall auf irgendeine Verbindung zwischen Gesichtsausdruck und emotionaler Reaktion schließen lassen.

Nachdem die Versuchspersonen erschienen waren, wurden Sie einzeln in je eine Zelle gesetzt. Vor sich auf dem Tisch fanden sie einen Stift, ein mit Alkohol getränktes Läppchen und ein Tempo-Taschentuch. Folgende Geschichte wurden ihnen aufgetischt:

Die Studie, an der Sie teilnehmen, hat mit psychomotorischer Koordination zu tun. Genauer gesagt,

sind wir an der Fähigkeit von Menschen interessiert, verschiedene Aufgaben mit Körperteilen auszuführen, die normalerweise für diese Aufgaben nicht benutzt werden. Sie haben zum Beispiel sicher schon Bilder von körperlich behinderten Menschen gesehen, die ihren Mund zum Schreiben benutzen. Natürlich hat die Fähigkeit, dieselbe Aufgabe mit verschiedenen Körperteilen auszuführen, wichtige Folgen für diese Menschen. Ihre Lebensqualität hängt ganz wesentlich davon ab, ob sie weiterhin Kontrolle über ihre Umgebung behalten können, indem sie bestimmte alltägliche Aufgaben weiterhin selbst ausführen können. Die Aufgaben, die wir Ihnen gleich stellen werden, sind Teil einer Pilotstudie für ein komplizierteres Experiment, das wir nächstes Semester durchführen wollen, um die Vorgänge zu untersuchen, die ablaufen, wenn die Funktion eines Körperteils durch einen anderen ersetzt wird. Diese Aufgaben sind nur ein kleiner Teil einer großen Gesamtmenge an Aufgaben, die völlig verschiedene Aspekte psychologischer Funktionsweisen beinhaltet. Einige dieser Aufgaben beziehen sich auf physische Fähigkeiten, wie z. B. Linien zu zeichnen, andere beziehen sich auf eher «normale» mentale Aktivitäten, die körperbehinderte Menschen im Alltag ausführen, wie z.B. Zeitunglesen. (ebd., S. 770. Übers. M.S.)

Dieses Täuschungsmanöver nennt man in der Psychologie *cover-story*. Den Versuchspersonen wurde dann weiterhin erklärt, dass in der Versuchsreihe, der sie zugeteilt seien, Ersatzmöglichkeiten für die Fähigkeit, einen Stift mit der dominanten Hand zu halten, untersucht würden. Hierzu würden drei Varianten genauer analysiert: einen Stift mit der nicht-dominanten Hand halten (Gruppe 1), einen Stift mit den Lippen halten (Gruppe 2) und einen Stift mit den Zähnen halten (Gruppe 3). Die Gruppeneinteilung erfolgte nach einem Zufallsverfahren.¹ Alle Versuchspersonen mussten zu Beginn der Versuchsreihe ihren Versuchsstift mit dem Alkohol-Läppchen auf ihrem Tisch desinfizieren. Den Versuchspersonen der Gruppe 2 wurde dann von der Versuchsleitung genau gezeigt, wie sie den Stift mit den Lippen halten mussten. Sie sollten den Stift fest mit ihren Lippen umspannen und dabei darauf achten, ihn nicht mit den Zähnen zu berühren. Versuchspersonen der Gruppe 3 wurden ebenfalls präzise instruiert. Hier kam es darauf an,

den Stift mit den Zähnen zu halten aber eher zart, ohne ihn mit den Lippen zu berühren. Versuchspersonen der Gruppe 1 wurden aufgefordert, den Stift in die Hand zu nehmen, die sie normalerweise *nicht* zum Schreiben benutzten.

Die Aufgabe, die von den Versuchspersonen, die nun alle auf die eine oder andere Art mit einem desinfizierten Stift ausgerüstet waren, bearbeitet werden sollte, bestand aus vier Teilelementen, wovon die Elemente eins, zwei und drei lediglich Teil der *cover-story* waren. Um glaubhaft zu machen, dass so etwas wie Handhabungsgeschick getestet wurde, mussten sie mit ihren drei verschiedenen Stifthalte-Techniken Linien ziehen, Punkte verbinden und Buchstaben unterstreichen. Wenn Sie Lust haben, können Sie das für sich ja einmal ausprobieren. Ich selbst habe im Laufe meines Studiums einmal an einem Experiment teilgenommen, das als Experiment zur räumlichen Wahrnehmung ausgeschrieben war. Hierzu musste ich in einen eigens für mich angefertigten himmelblauen Plastikabdruck meiner Zähne beißen, den man auf eine Stahlschiene montiert hatte, welche ich mit meinem Kopf hin und her bewegen sollte. Auf einem Monitor vor mir erschienen dann diverse Pyramiden und ich musste per Knopfdruck signalisieren, welche Pyramide ich als weiter im Vordergrund platziert einschätzte.

¹ In psychologischen Experimenten werden die Versuchspersonen immer randomisiert, das heißt dass der Zufall bestimmt, in welche Gruppe und damit zu welcher experimentellen Bedingung eine Versuchsperson zugewiesen wird. Dies tut man, um sicherzustellen, dass sich in jeder Gruppe die gleich zufällig zusammengestellte Stichprobe von Menschen befindet. Ergibt sich unter diesen strengen experimentellen Bedingungen dann ein Effekt in dem Experiment, weiß man, dass man einen «echten» Effekt gefunden hat und nicht ein Ergebnis, das darauf beruht, dass sich in den einzelnen Gruppen einfach verschiedene Typen von Menschen aufgehalten haben.

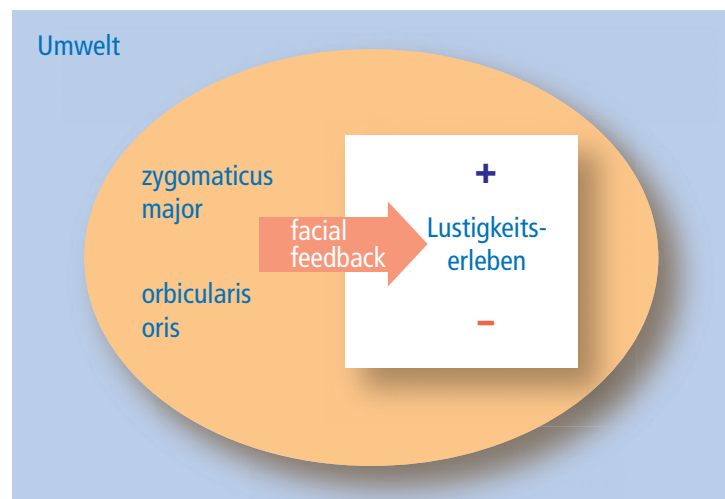
Dieses Experiment ist mir bis heute in Erinnerung geblieben, weil es mir extrem dämlich vorkam, mich in einen himmelblauen Klumpen Plastik auf einer Stahlschiene zu verbeißen. Zum Glück war ich mit dem (nicht hübschen) Versuchsleiter allein im Raum und keiner von meiner Wohngemeinschaft hat mich gesehen. Meine WG bestand nämlich aus Philosophie-Studierenden, die sich über die Psychos sowieso immer lustig machten. Bis heute weiß ich nicht, ob tatsächlich meine räumliche Wahrnehmung getestet wurde oder ob ich nicht irgendeiner listenreichen cover-story auf den Leim gegangen bin. Den Versuchspersonen mit den Lippen-Stiften und den Zähne-Stiften muss es ähnlich gegangen sein, wie mir mit dem himmelblauen Stahlschienen-Biss, darum: Probieren Sie es ruhig mal aus, damit Sie eine Vorstellung davon kriegen, was Psychologiestudierende im Laufe ihres Studiums so alles durchmachen müssen.

Die vierte Aufgabe war dann die, die das Forschungsteam interessierte. Die Versuchspersonen bekamen vier Cartoons von Gary Larson zu sehen, aus einem Cartoon-Band der Reihe «The far side». Welche Cartoons genau gezeigt wurden, ist in dem Artikel von 1988 leider nicht angegeben. Es wird aber darauf hingewiesen, dass vier Cartoons gezeigt wurden, die in einer Voruntersuchung von anderen Studierenden auf einer Skala von 0 (gar nicht lustig) bis 9 (sehr lustig) als ungefähr mittellustig eingestuft worden waren. Ich persönlich bin ein großer Fan von Gary Larson und besitze einige Bände besagter Reihe selbst.

Die Versuchspersonen schauten sich also vier Gary Larson Cartoons an, und kreuzten ihrerseits für jeden Cartoon den Lustigkeitsfaktor auf besagter Skala von 0 bis 9 an. Natürlich mussten sie dies entweder mit der nicht-dominanten Hand, dem Lippen-Stift oder dem Zahn-Stift tun. Was hat nun die Forschungsgruppe interessiert? Die Frage war, ob die Versuchspersonen der Gruppe 3, die durch das Halten des Stiftes mit den Zähnen gewissermaßen rein muskulär in Lachbereitschaft

versetzt worden waren, *einen höheren Lustigkeitsfaktor* in den Cartoons vorfinden würde als die Versuchspersonen in den beiden anderen Gruppen. Dies war auch tatsächlich der Fall. Die Lachmuskel-Gruppe 3 amüsierte sich mit Stift zwischen den Zähnen prächtig auf Lustigkeitsfaktor 5,14, während die lippenbedingt lachverhinderte Gruppe 2 sich nur müde 4,32 Lustigkeitspunkte abringen konnte. Die Kontrollgruppe mit dem Stift in der nicht-dominanten Hand befand sich in der Mitte zwischen Gruppe 2 und Gruppe 3, sie schätzte die Lustigkeit der Cartoons im Mittel auf 4,77.

Die Versuchspersonen wurden im Anschluss an dieses Experiment gefragt, ob sie sich irgendwelche Hypothesen gebildet hätten, dass die cover-story über die Untersuchung zur Körperbehinderung nicht der Wahrheit entspräche. Dies war nicht der Fall. Alle hatten die cover-story geglaubt. Strack, Martin und Stepper haben mit ihrem Experiment nachgewiesen, dass die Gesichtsmuskulatur direkten Einfluss auf die *Stimmung* nehmen kann und dass hierzu keine vermittelnden kognitiven Prozesse notwendig sind. In dem grafischen Schema, das Sie schon kennen, würde dies folgendermaßen aussehen:



Experiment & Alltag

Kann man etwas für den Alltag aus diesem Experiment lernen? Die Antwort lautet: Jain. Lernen kann man daraus, dass der Körper viel Macht hat und dass man ihn nicht unterschätzen darf. Wer jedoch aus diesem Experiment die Schlussfolgerung zieht, dass es glücklich macht, einen Stift zwischen die Zähne zu klemmen, wie es in einigen Publikationen manchmal zu lesen ist, der muss sich den Vorwurf der Simplifizierung gefallen lassen. Der zygomaticus major kann zwar einiges, zum Beispiel einen Unterschied im Lustigkeitsfaktor von Gary Larson Cartoons hervorbringen. Was er jedoch sicher alleine nicht schafft, ist, einen traurigen Menschen, der gute Gründe für sein Traurigsein hat, innert 6 Minuten glücklich zu machen. Wer diesen Schluss zieht, liegt einfach falsch. Denn erstens gehört zu einem «echten Lächeln» – dem so genannten Duchenne-Lächeln – mindestens noch ein zweiter Muskel dazu, der *musculus orbicularis oculi*, auch Augenringmuskel genannt. Zweitens muss für eine erfolgreiche Emotionsregulation der gesamte Körper eingesetzt werden und nicht nur ein einziger Muskel, und drittens kann man nicht allen Ernstes von jemandem verlangen, ohne Not so bescheuert auszusehen, wie die Versuchspersonen von Fritz Strack und seinem Team.

Auf einem ähnlichen Simplifizierungsniveau befände sich etwa der Tipp, sich eine Nadel zur Elektrostimulation des zygomaticus major durch die Haut zu treiben, wie Paul Ekman das getan hat. Zur Sicherheit könnte man ja beides versuchen, Nadel reinstecken und auf den Stift beißen. Gäbe auch sicher ein gutes Foto. Ich wähle diese drastischen Bilder, um deutlich zu machen, dass eine professionelle Unterstützung bei der klugen Benutzung der Potenziale, die im Körper schlummern, nicht

aus mechanistischen Handlungs-Anweisungen bestehen darf, die vorschnell aus wissenschaftlichen Laborexperimenten abgeleitet werden und das einfache Funkzionieren versprechen. Die mühevollen Arbeit von Generationen von körpertherapeutisch tätigen Menschen wäre damit ad absurdum geführt.

Für das Vorhaben dieses Buches, den Körper und das, was er mit dem psychischen System alles machen kann, systematisch ins Licht der allgemeinen Aufmerksamkeit zu stellen, ist das Experiment von Strack, Martin und Stepper eine nützliche Illustration. Es ist nur eines von zahlreichen Beispielen dafür, wie Paul Ekman, der sich selbst mit Nadelchen gespickt hat, die Wissenschaft inspirieren konnte. Ekmans Untersuchungen zogen auch später noch eine Fülle von Forschungen nach sich. Interessant für unser Thema sind natürlich besonders die Untersuchungen, welche das «Facial feedback» zum «Body-feedback» erweiterten.

2.2.2

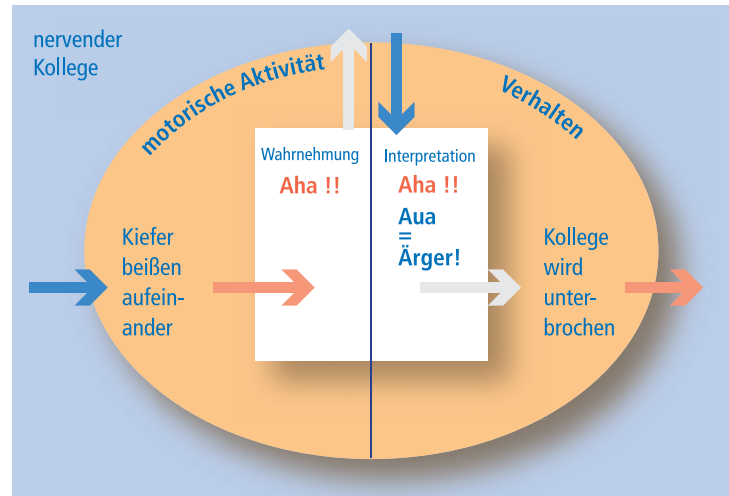
Körperhaltung und Emotion

Es gibt verschiedene Möglichkeiten, wie man sich den Zusammenhang von Body-feedback und der Entstehung von Emotionen erklären kann. Je nachdem, welche Erklärung man für diesen Vorgang hat, resultiert ein unterschiedliches Untersuchungsdesign. John Riskind und Carolyn Gotay (1982) testeten die *self-perception*-Theorie.² Im Rahmen dieser Theorie geht man davon aus, dass die Veränderung der emotionalen Verfassung nicht nur durch direkte Rückmeldemechanismen aus dem Körpergeschehen hervorgerufen werden kann, sondern auch durch die Interpretation des

² Die self-perception Theorie geht auf Bem (1967) und Laird (1974) zurück.

eigenen Körperausdrucks im Zusammenhang mit dem sozialen Kontext, in dem dieser stattfindet. Die Körperhaltung wird im Rahmen dieses Theoriestranges als **Stimulus** angesehen, der die Selbstwahrnehmung einer Person beeinflussen kann und auf der Basis dieser veränderten Wahrnehmung auch Auswirkungen auf das Verhalten hat. Die Ursache-Wirkungs-Folge, die hier analysiert wird, lässt sich folgendermaßen darstellen: Ich bemerke, dass ich meine Kiefer fest aufeinanderbeisse. Mir wird bewusst, dass mein Kollege schon seit 10 Minuten über sein Druckerproblem jammert, das mich eigentlich gar nicht interessiert, und dass ich in 30 Minuten mein Protokoll über das letzte Meeting verschicken muss, um den Abgabetermin einzuhalten. Ich interpretiere mein Body-feedback im Rahmen des gegebenen sozialen Kontextes als Ärger, diese Interpretation steuert dann auch mein weiteres Verhalten. Ich unterbreche den Kollegen mehr

oder weniger unsanft und schaue zu, dass ich ihn so schnell wie möglich loswerde, um das Protokoll pünktlich beenden zu können. Grafisch sieht das so aus:



Um diesen Zusammenhang experimentell zu untersuchen, dachten sich Riskind und Gotay (1982) ein trickreiches Arrangement aus. Ihren Versuchspersonen wurde offiziell mitgeteilt, dass sie an einer Untersuchung zum räumlichen Denken teilnehmen würden, mit ihnen wurde von Versuchsleitung A auch ein entsprechender Test durchgeführt. Als die Versuchspersonen auf ihr Testergebnis warteten, wurden sie von einer zweiten Versuchsleitung angefragt, ob sie während der Wartezeit schnell für eine kleine andere Untersuchung einspringen könnten, die sich auf den Zusammenhang zwischen Muskelreaktion und Hautleitfähigkeit bezöge. Wer sich in dieser Hinsicht hilfsbereit zeigte, fand sich alsbald in einem anderen Untersuchungsraum wieder und zwar in sitzender Haltung im Nacken und an den Handgelenken mit verschiedenen Elektroden verkabelt, die mit diversen «impressive-looking machines with dials and lights» (ebd., S. 277) verbunden waren. Ver-

suchsleitung B behauptete, man benötige jetzt äußerst exakte Messungen über die Muskelaktivität und brachte die sitzenden Versuchspersonen in eine ganz bestimmte Körperhaltung, woraufhin die Versuchspersonen in der zugewiesenen Körperhaltung unter Aufsicht 8 Minuten lang verharren mussten, ohne sich zu rühren.

Zwei Arten von Körperhaltungen wurden von Versuchsleitung B induziert: Gruppe 1 wurde in eine gekrümmte Haltung hineinmanövriert, Gruppe 2 in eine aufrechte Haltung. Die Anweisungen zur Herstellung der erwünschten Körperposition für Versuchsleitung B sind in dem Artikel von Riskind und Gotay exakt aufgeführt. Es entbehrt nicht einer gewissen Komik, wenn man das Gesamtbild dieses Arrangements vor seinem inneren Auge entstehen lässt, darum möchte ich diese Anweisungen der geeigneten Leserschaft nicht vorenthalten. Es macht besonderen Spaß, der Anweisung zu folgen, wenn man sich dabei

noch vorstellt, dass die Versuchspersonen zwischen blinkenden Maschinen saßen und mit verkabelten Elektroden beklebt waren. SozialpsychologInnen müssen vermutlich über einen ausgeprägten Spieltrieb verfügen, sonst würden ihnen solche Experimente niemals einfallen.

Gruppe 1/sitzend gekrümmte Körperhaltung:
Versuchsleitung B drückt den Oberkörper der Versuchsperson nach vorne, so, dass die Versuchsperson über der Gürtellinie gebogen wird und dass die Brust und der Nacken nach unten fallen. Der Kopf und der Nacken der Versuchsperson werden nach vorne-unten geschoben, so dass der Rücken gebeugt und gekrümmt wird und der Kopf nach unten hängt.

Die oben beschriebene Körperhaltung wird von der Versuchsperson im Dienste der Wissenschaft volle 8 Minuten beibehalten. Wenn man diese Körperhaltung im Selbstexperiment einmal einnimmt, wird sehr schnell deutlich, welche gefühlsmäßigen Effekte diese Position mit sich bringt. Wem die Position dann zu ungemütlich wird, der kann als Nächstes die Position ausprobieren, die von Gruppe 2 eingenommen werden durfte.

Gruppe 2/sitzend aufrechte Körperhaltung:
Versuchsleitung B richtet bei den Versuchspersonen der Gruppe 2 die Wirbelsäule auf, so dass auch eine insgesamt aufgerichtete Körperhaltung resultiert. Die Schultern werden leicht angehoben und dann nach hinten-unten geführt, so dass das Brustbein sich hebt und der Brustkorb in eine raumeinnehmende Position gebracht wird. Der Kopf der Versuchsperson wird am Kinn ein wenig angehoben, so dass die Versuchsperson nach vorne und leicht nach oben schaut.

Auch die Versuchspersonen der Gruppe 2 verharren unter Aufsicht 8 Minuten in dieser Position und sind – wie auch die Versuchspersonen der Gruppe 1 – der Annahme, dass in dieser Zeit die eindrucksvollen blinkenden Maschinen ihre Muskelaktivität und ihre Hautleitfähigkeit messen. Versuchsleitung B tut so, als würde sie eifrig die entsprechenden Kurven protokollieren und korrigiert die Körperhaltung, wenn es nötig ist.

Als die 8 Minuten um waren, bedankte sich Versuchsleitung B herzlich und schickte die Versuchspersonen wieder in den ersten Raum zurück, wo Versuchsleitung A sie schon erwartete um mit ihnen einen weiteren «Test» zum räumlichen Denken durchzuführen, der diesmal aus unlösbaren geometrischen Puzzles bestand. Hier wurden keinerlei Anweisungen über die Körperhaltung mehr gegeben und Versuchsleitung A wusste selbstverständlich auch nicht, ob er es mit einer Versuchsperson der vorher gekrümmten Gruppe 1 oder der aufrechten Gruppe 2 zu tun hatte. Und jetzt wurde das gemessen, was Riskind und Gotay eigentlich interessierte, nämlich das *Durchhaltevermögen bei einer frustrierenden Aufgabe im Anschluss an das Einnehmen einer Körperhaltung*. Gemessen wurde, wie viele Puzzleteilchen die Versuchspersonen von einem Stapel nahmen, bis sie frustriert waren und die Arbeit an einem Stapel beendeten und zum nächsten Puzzle übergingen. Das Ergebnis war eindeutig: Gruppe 1, die 8 Minuten gekrümmt worden war, bearbeitete im Schnitt 10,78 Teilchen vor dem Wechsel zum nächsten Stapel, Gruppe 2, die vorher aufrecht gesessen war, hielt im Schnitt 17,11 Teilchen durch, also deutlich länger.

Das Bemerkenswerte an der Studie von Riskind und Gotay ist die Tatsache, dass der gemessene Effekt als eine Art Nachhall oder Übertragungs-Effekt auf eine *vorher* eingenommene Körperhaltung auftrat. Körperhaltung und Puzzle wurden in unterschiedlichen Räumen durch unterschiedliche Versuchsleiter begleitet, wobei der Versuchsleiter der frustrierenden Puzzleaufgabe nicht wusste, wer von den Versuchspersonen vorher in welcher Körperposition gewesen war. Der Effekt wurde außerdem zu einem Zeitpunkt gefunden, als die Versuchspersonen die experimentell induzierte Körperhaltung bereits wieder verlassen hatten. Riskind und Gotay interpretieren dieses Ergebnis so, dass die Selbstwahrnehmung der Gekrümmtheit die Versuchspersonen der Gruppe 1 gewissermaßen prädisponiert hat,

um in der frustrierenden Puzzle-Situation Hilflosigkeits- und Versagensgefühle zu entwickeln. Durch die gekrümmte Körperhaltung wurden im psychischen System Themen wie Depression, Aufgeben, Mutlosigkeit aktiviert, dies führt dann zu einer kognitiven Voreinstellung, die in einer schwierigen Situation schneller zu Mutlosigkeit mit entsprechenden Verhaltenskonsequenzen führt, als dies ohne diese Voreinstellung der Fall wäre.

Experiment & Alltag

Das Experiment von Riskind und Gotay lässt sich direkt auf den persönlichen Alltag übertragen. Wann immer Sie bei sich bemerken, dass sie kurz davor sind, aufzugeben, sei es beim Büffeln auf die Fahrprüfung, bei einem kniffligen fachlichen Problem oder sei es, dass Sie Ihr Kind bei den Hausaufgaben beobachten: Achten Sie auf die Körperhaltung. Denken Sie an die gekrümmten amerikanischen College-Studenten, die 8 Minuten ihres Lebens für die Wissenschaft geopfert haben. Vielleicht wollen Sie gar nicht aufgeben, weil die Aufgabe zu schwierig für Sie ist. Vielleicht ist Ihre Mutlosigkeit selbst gemacht, und zwar durch Eigenkrümmung zum falschen Zeitpunkt. Wenn Sie bei sich so etwas feststellen, seien Sie Ihre eigene Versuchsleitung B und behandeln Sie sich selbst wie eine Versuchsperson der Gruppe 2. Dann halten Sie noch 5 bis 6 Einheiten länger durch.

Riskind und Gotay plädierten als Folge ihrer Untersuchungen schon im Jahre 1982 dafür, die Rolle der Körperhaltung bei selbstregulatorischen Prozessen stärker zu beachten und argumentierten damit gegen einen Trend in der akademischen Psychologie, sich ausschließlich mit Kognitionen zu beschäftigen. «Das Studium der selbstregulatorischen Rolle von Körperhaltungen kann eine Tendenz ausgleichen, die im Moment bei vielen Theoretikern zu verzeichnen ist. Diese Tendenz besteht

darin, davon auszugehen, dass zentralnervöse kognitive Prozesse die einzigen Determinanten von Motivation und Emotion sind. Die Anzeichen mehren sich, dass die Reaktionen von Menschen auf Stimuli oftmals eine Integrationsleistung aus körperlichen und kognitiven Reaktionen darstellen. Falls dies wirklich der Fall sein sollte, dann muss ein breit angelegtes Verstehen von menschlicher Motivation und Emotion vermutlich nicht nur die zentralnervösen kognitiven Prozesse berücksichtigen, sondern auch das Feedback, das aus der Körperhaltung der Person selbst resultiert.» (ebd., S. 296, Übers. M.S.)

Ein ausgesprochen kreatives Experiment in der Tradition von Riskind und Gotay stammt von Sabine Stepper (1992). Sie untersuchte jedoch eine andere Hypothese zum Zusammenhang von Body-feedback und Emotion. Den Versuchspersonen von Riskind und Gotay war es möglich gewesen, ihre Körperhaltung wahrzunehmen und daraus Schlüsse auf ihre emotionale Verfassung zu ziehen. Der Zusammenhang von Körperhaltung und Emotion könnte sich also durch die Vermittlung kognitiver Prozesse ergeben haben. Stepper untersuchte die Hypothese, dass die Körperhaltung die Emotionslage auch direkt beeinflussen kann, ohne dazwischengeschaltete Überlegungen. Zu diesem Zweck musste sie es schaffen, die Versuchspersonen in eine bestimmte Körperposition hineinzumanövrieren, ohne dass die Versuchspersonen ihre Haltung irgendwie mit emotionalen Zuständen in Zusammenhang bringen konnten. Stepper erfand eine geniale cover-story. Unter dem Vorwand, die Ergonomie von Arbeitsmöbeln zu testen, wurden Versuchspersonen gebeten, an einer Kombination von Sitzgelegenheit und Schreibtisch zu arbeiten, die so angelegt war, dass bei der einen Gruppe eine aufrechte und bei der anderen Gruppe eine gekrümmte Körperhaltung induziert werden konnte (**Abb. 2.3**).

Beide Gruppen erhielten, während sie entweder aufrecht oder gekrümmt arbeiteten, ein fiktives Lob: Ihnen wurde mitgeteilt, dass sie in

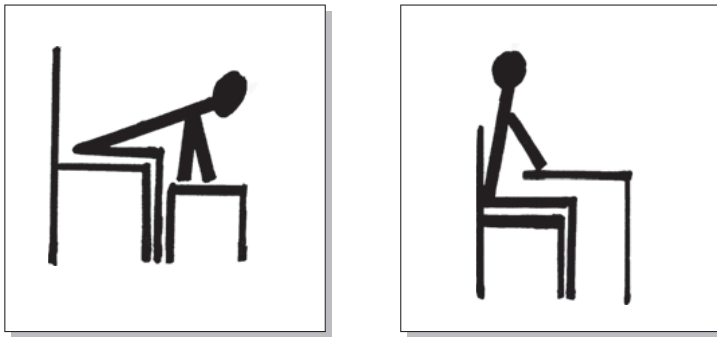
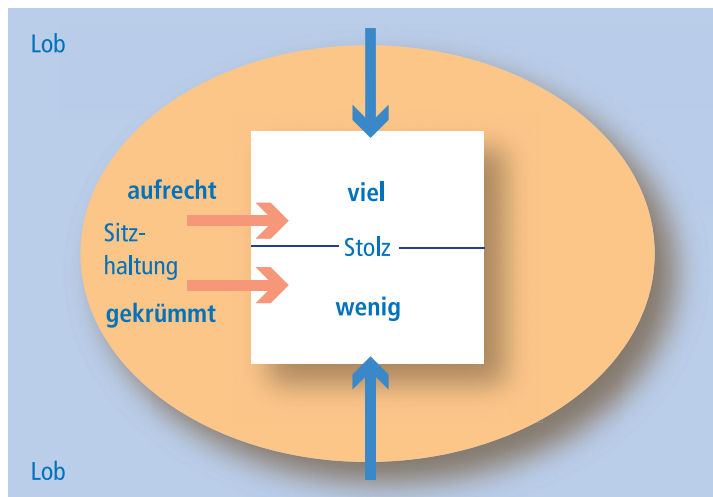


Abbildung 2.3: Manipulation der Sitzhaltung durch Arbeitsmöbel bei Stepper (1992)

einem Intelligenztest, den sie zu einem früheren Zeitpunkt durchgeführt hatten, überdurchschnittlich gut abgeschnitten hätten. Im Anschluss an das Lob wurden die Versuchspersonen aufgefordert, ihr Gefühl von Stolz über das Lob auf einer 10 Punkte-Skala einzuschätzen. Die Personen, die das fiktive Lob in einer aufrechten Haltung empfangen hatten, waren signifikant stolzer auf ihr überdurchschnittlich gutes Abschneiden als die Versuchspersonen, die das fiktive Lob in einer gekrümmten Haltung erhalten hatten.



Stepper (1992) beschreibt in ihrer Dissertation eine frühe Studie zum Body-feedback von Pasquarelli und Bull (1951). Hier hatte sich ergeben, dass eine bestimmte Körperhaltung die dazu «passende» Emotion nicht nur ermöglicht, sondern dass die «unpassende» Emotion durch die Körperhaltung auch verunmöglicht wird. «Die Autorinnen gaben ihren Versuchspersonen unter Hypnose und ohne direkte Angabe der Emotion die Anweisung, eine bestimmte Körperhaltung einzunehmen und in dieser konstant zu verbleiben. ... Hatten die Versuchspersonen die entsprechende Haltung eingenommen, wurde ihnen ein zu dieser Haltung inkonsistentes emotionales Stichwort mit der Instruktion gegeben, sich in die dazugehörige Emotion hineinzusetzen. Die Ergebnisse zeigten, dass es den Versuchspersonen nicht möglich war, eine dem Stimuluswort entsprechende Emotion zu empfinden, so lange sie in der instruierten Körperhaltung verblieben. Berichteten die Versuchspersonen jedoch eine Anpassung ihrer Empfindungen, war dies automatisch mit einer Änderung der Körperhaltung verbunden, d.h. die Versuchspersonen ignorierten zwangsläufig die gegebene Instruktion.» (Stepper, 1992, S. 24)

Die Untersuchungen der chilenische Neurophysiologin Susana Bloch (1986) zum Body-feedback kommen aus einer ganz anderen Forschungsrichtung, geben jedoch wissenschaftlich gut belegte Aufschlüsse über den Zusammenhang von Body-feedback und Emotion. Bloch geht davon aus, dass jede Emotion mit einer charakteristischen Veränderung körperlicher Prozesse einhergeht, die aus neuromuskulären, hormonalen und biochemischen Komponenten besteht – Gerald Hüther beschreibt diese Zusammenhänge im dritten Kapitel detailliert. In Zusammenarbeit mit Pedro Ortheus, einem Regisseur, der eine Professur an der Schauspielschule der Universität Santiago hatte, entwickelte Bloch ein Verfahren, um Emotionen gezielt hervorzurufen. Bloch und Ortheus waren auf der

Suche nach einer Methode, um Emotionen gezielt zu erzeugen. Sie hatten vor, diese Methode in der Schauspiel-Ausbildung einzusetzen. Deshalb wählten sie aus all den Komponenten, die zum charakteristischen körperlichen Ausdrucksmuster einer Emotion dazugehören, speziell diejenigen Komponenten aus, die der willentlichen Kontrolle zugänglich sind. Ihre Methode, die inzwischen unter dem Titel «Alba Emoting» als Trademark geschützt ist, arbeitet deswegen mit dem Atem, der Körperhaltung und dem Muskeltonus sowie der Gesichtsmuskulatur. Bloch hat den Zusammenhang zwischen diesen Komponenten und der Entstehung von Emotionen in zahlreichen Studien untersucht.

1986 publizierte Bloch ein Experiment, in dem Schauspielschülerinnen und Schauspielschüler zunächst darin unterwiesen wurden, bestimmte Atem-Rhythmen gezielt zu erzeugen und ihre Körper- und Gesichtsmuskulatur präzise zu verändern. Nach diesen einleitenden Übungen gab man ihnen einzelne körperliche Ausdrucksmuster zur Ausführung, ohne jedoch zu verraten, zu welcher Emotion dieser Atem-Rhythmus und die speziellen Muskelkontraktionen gehörten. Die Kombination dieser Komponenten musste jeweils solange ausgeführt werden, bis die Versuchsleitung verbal das Signal zum Aufhören gab. Die SchauspielerInnen wurden anschließend gefragt, ob sie das Gefühl hatten, in eine Emotion «eingetreten» zu sein und um welche Emotion es sich ihrer Ansicht nach dabei handele. Bloch konnte zeigen, dass die korrekte Ausführung eines körperlichen Ausdrucksmusters die entsprechende Emotion im subjektiven Erleben der Versuchsperson nach sich zieht und dass auch Außenbeobachter die dargestellte Emotion richtig einschätzten. Bemerkenswert ist die Tatsache, dass die Versuchspersonen die durch den Körperausdruck erzeugte Emotion nur dann wieder verlassen konnten, wenn sie spezielle «neutralisierende» Atemübungen durchführten und ihre Körperhaltung gezielt wieder veränderten.

Aufgrund dieser Beobachtungen entwickelte Bloch neben der Methode, in eine Emotion einzutreten, auch eine Methode, um aus einer Emotion wieder herauszutreten. Bloch selbst gibt den Hinweis, dass ihre Methode keineswegs nur auf die Schauspielschulen beschränkt sein muss. Sie eignet sich genauso für die Psychotherapie und als allgemeine Selbstmanagement-Technik. Denn die Fähigkeit, mit gezielten Übungen erwünschte Emotionen zu erzeugen oder unerwünschte Emotionen zu verlassen, fällt aus psychologischer Sicht in den großen Themenbereich der Emotionsregulation, einer der Kernkompetenzen des Selbstmanagement zum Erhalt von psychischer Gesundheit (Sulz, 2000; Kuhl, 2001; Traue & Deighton, 2003).

2.2.3

Kopfbewegung und Einstellung

Durch Body-feedback können Emotionen erzeugt werden, das haben wir anhand mehrerer Beispiele gesehen. Diese Tatsache ist für sich alleine genommen schon wichtig genug: Durch gezielten Einsatz unserer Skelettmuskulatur, die der willentlichen Kontrolle gut zugänglich ist, können wir unsere Emotionen beeinflussen, welche der willentlichen Kontrolle normalerweise nur bedingt zugänglich sind (außer man hat ein Leben lang meditiert und kann Ärger mental blitzschnell in Liebe umwandeln, wie das zum Beispiel dem Dalai Lama gelingt). Die Arbeit mit dem Körper ist demgegenüber ein direkter und verhältnismäßig leicht zu erlernender Weg der Emotionsregulation. Der Körper kann aber noch mehr. Genauso spannend wie die Tatsache, dass sich durch die richtige Position des Körpers, geeignete Atemrhythmen und Kontraktion bestimmter Muskeln ganz gezielt Emotionen erzeugen lassen, sind die Untersuchungen aus der Sozialpsychologie über den Einfluss motorischer Abläufe auf die Einstellung, die Menschen bezüglich bestimmter Themen haben.

Wie kann man jemanden dazu bringen, einer Sache zuzustimmen, die ihm von seiner ursprünglichen Einstellung her eigentlich völlig gegen den Strich geht? Indem man ihn zum Beispiel dazu bringt, mit dem Kopf zu nicken. Das glauben Sie nicht? Das *head-movement paradigm* von Gary Wells und Richard Petty (1980) zeigt Ihnen, welchen Einfluss eine vergleichsweise banale Körperbewegung darauf haben kann, wie gut Menschen sich von etwas überzeugen lassen, das ihrer ursprünglichen Einstellung zuwiderläuft. Das Experiment, das ich hierzu vorstellen will, entstand auf dem Hintergrund der Einstellungsforschung und fand in einem so genannten Überzeugungs-Setting statt, das heißt, der Versuch bezog sich darauf, wie Menschen dazu gebracht werden können, ihre ursprüngliche Einstellung zu ändern. Wells und Petty benötigten hierfür zunächst Versuchspersonen, die bezüglich irgendeiner Thematik eine gefestigte Einstellung mit in das Experiment einbringen konnten. Sie lösten das Problem dahingehend, dass sie eine kleine Erhebung mit den Studierenden ihrer Universität anstellten, und sie nach deren Einstellung zur Erhöhung der Studiengebühren fragten. Wie nicht schwer zu erraten, waren die Studierenden gegen die Erhöhung der Studiengebühr. Wells und Petty hatten also eine sichere Einstellung «Kontra die Erhöhung von Studiengebühren» als Ausgangspunkt ihrer Untersuchungen, wenn sie ihre Studierenden als Versuchspersonen heranzogen.

Der Überzeugungsversuch, mit dem in diesem Fall experimentiert werden konnte, bestand darin, die studentische Einstellung «Kontra Erhöhung von Studiengebühr» in Richtung «Pro Erhöhung von Studiengebühr» zu beeinflussen. Wells und Petty benutzten hierzu das Prinzip der unvereinbaren Reaktionen (*incompatible responses*). Sie bezogen sich hierbei auf Ergebnisse aus der Aggressionsforschung. Dort hatte man herausgefunden, dass eine leichte sexuelle Erotisierung in den Versuchspersonen Reaktionen hervorruft, die unvereinbar mit aggressivem Verhalten sind.³

In Anlehnung an die Ergebnisse aus dieser Forschungsrichtung erfanden Wells und Petty ein neues Arrangement. Sie überlegten, dass Kopfnicken, eine vertikale Auf-und-ab-Bewegung des Kopfes, unvereinbar sein müsste mit ablehnenden Gedanken. Kopfschütteln hingegen, eine horizontale Hin-und-her-Bewegung des Kopfes, müsste zustimmende Gedanken verhindern. Weil wir, so die Idee von Wells und Petty, in unserer westlichen Kultur gelernt haben, Kopfschütteln mit Ablehnung zu einer Sache und Kopfnicken mit Zustimmung zu einer Sache zu koppeln, müsste der kognitive Zugang zu Pro-Argumenten in der Kopfnicken-Bedingung erleichtert werden, während der kognitive Zugang zu Kontra-Argumenten durch Kopfnicken erschwert wird.

Auf die Situation der Versuchspersonen von Wells und Petty übertragen heißt das: Wenn Studierende mit dem Thema «Erhöhung der Studiengebühr» konfrontiert sind, haben sie, wenn ihr Gehirn ungestört arbeiten kann, von ihrer ursprünglichen Einstellung her, sofortigen Zugang zu Kontra-Argumenten, wie zum Beispiel, dass durch eine Erhöhung der Studiengebühr soziale Ungleichheit begünstigt würde oder dass die Studiendauer sich verlängert, weil alle Studierenden zusätzlich arbeiten müssen. Was passiert jedoch mit der Einstellung von Studierenden, wenn der einstellungsgemäß natürliche kognitive Zugang zu den Kontra-Argumenten durch ein Body-feedback

³ Humor und Lachen sind ebenfalls erfolgreiche Interventionen, wenn es darum geht, einen Aggressor milde zu stimmen. Im Stressmanagement bedient man sich ebenfalls des Prinzips der unvereinbaren Reaktionen, wenn man den Menschen beibringt, wie sie sich mit dem Jacobson-Training gezielt körperlich entspannen können. Wer körperlich entspannt ist, dem fällt es schwerer, gestresst zu sein oder Angst zu empfinden. Die Studie von Pasquarelli und Bull (1952), die wir eingangs erwähnt haben, weist ebenfalls auf so einen Zusammenhang hin. Eine bestimmte Körperhaltung ermöglicht die dazu «passende» Emotion und verunmöglicht die «unpassende» Emotion.

gestört wird, das Pro-Argumente begünstigt? Kann das bejahende Body-feedback dazu führen, dass man die Idee mit der Erhöhung der Studiengebühren auf einmal gar nicht mehr so weit hergeholt findet und anfängt, dem Argumentarium der Universitätsleitung zu folgen? «Niemals!», würde jeder, der selbst einmal studiert hat, mit Inbrunst ausrufen. Ich rate Ihnen jedoch zur Vorsicht. Das Experiment von Wells und Petty hätte Sie dazu gebracht, freiwillig einer saftigen Erhöhung der Studiengebühr zuzustimmen, nur, weil Sie zum falschen Zeitpunkt mit dem Kopf genickt haben.

Auch in diesem Experiment war wieder die List der Sozialpsychologie gefordert, denn die Versuchspersonen durften ja auf keinen Fall wissen, dass der Zusammenhang zwischen Kopfbewegung und der Fähigkeit, sich überzeugen zu lassen und die eigene Einstellung zu ändern, untersucht wurde. Darum erfand man eine cover-story, die darin bestand, dass die Versuchspersonen an einem Test über die Qualität von Kopfhörern teilnehmen würden. Die «offizielle» Aufgabe bestand darin, zu registrieren, ob Kopfbewegungen Verschlechterungen der Tonqualität hervorrufen und den Tragekomfort der Kopfhörer beeinträchtigen können – ein Versuch wie von der Stiftung Warentest, so glaubten die Versuchspersonen. Sie wurden durch ein Zufallsverfahren in drei Gruppen eingeteilt: Eine Kopfnicken-Gruppe (Gruppe 1), eine Kopfschüttel-Gruppe (Gruppe 2) und eine Kontrollgruppe, die keinerlei Kopfbewegungen ausführen würde (Gruppe 3). Mit folgendem Text wurden die Versuchspersonen der Gruppe 1 und der Gruppe 2 auf ihre Aufgabe vorbereitet:

Konsumenten wollen Kopfhörer, die es ihnen erlauben, sich ohne Verminderung des Tragekomforts und der Tonqualität zu bewegen. Wir haben, um dies zu untersuchen, die Versuchspersonen schon Tanzbewegungen machen lassen oder sie auf und ab hüpfen lassen. Vermutlich ist die typischste Bewegung während des Tragens von Kopfhörern jedoch eine einfache vertikale (bzw. horizontale für Gruppe 2) Bewegung des Kopfes. Für den folgenden Versuch bewegen Sie deshalb bitte Ihren Kopf von oben nach unten (bzw. von

links nach rechts für Gruppe 2), wie ich es vormache [Versuchsleiter demonstriert die Kopfbewegung]. Wenn die Radiosendung beginnt, beginnen Sie bitte mit Ihren Kopfbewegungen. Versuchen Sie, ungefähr einen Bewegungsvorgang pro Sekunde auszuführen. Als ein Bewegungsvorgang gilt eine Bewegung nach oben (bzw. links für Gruppe 2) oder eine Bewegung nach unten (bzw. rechts für Gruppe 2) (ebd., S. 223, Übers. M. S.).

Versuchspersonen der Gruppe 3 erhielten die Information, dass sie einer Kontrollgruppe zugeteilt seien, deren Beurteilung von Tragekomfort und Tonqualität der Kopfhörer als Vergleichsmaßstab für andere Versuchsbedingungen herangezogen werden würde. Allen Versuchspersonen sagte man, dass sie jetzt die Aufzeichnung einer Radiosendung hören würden. Nach dieser Ankündigung wurden die Kopfhörer aufgesetzt, Versuchspersonen der Gruppe 1 und der Gruppe 2 begannen mit den Kopfbewegungen und die Versuchsleitung verließ den Raum. Die Musiksendung, von der die Versuchspersonen glaubten, dass sie eine Aufzeichnung einer echten Radiosendung sei, war natürlich eine Simulation. Zu Beginn der «Übertragung» hörte man 60 Sekunden lang Musik, genauer gesagt handelte es sich um Blue Bayou von Linda Ronstadt. Dann folgte eine 1½ Minuten dauernde Informationssendung zum Thema Studiengebühren an der Universität von Alberta, der Universität, an der alle Versuchspersonen von Wells und Petty als Studierende eingeschrieben waren. In diesem Beitrag wurde eine Erhöhung der Studiengebühren von 587 auf 750 Dollar gefordert – ein echter Angriff auf den schmalen Geldbeutel! Die «Radioaufzeichnung» endete mit dem Song Hotel California von den Eagles, der 3 Minuten und 29 Sekunden dauerte. Die Versuchspersonen von Gruppe 1 und Gruppe 2 hatten zu diesem Zeitpunkt insgesamt 6 Minuten lang ihre jeweilige Kopfbewegung ausgeführt.

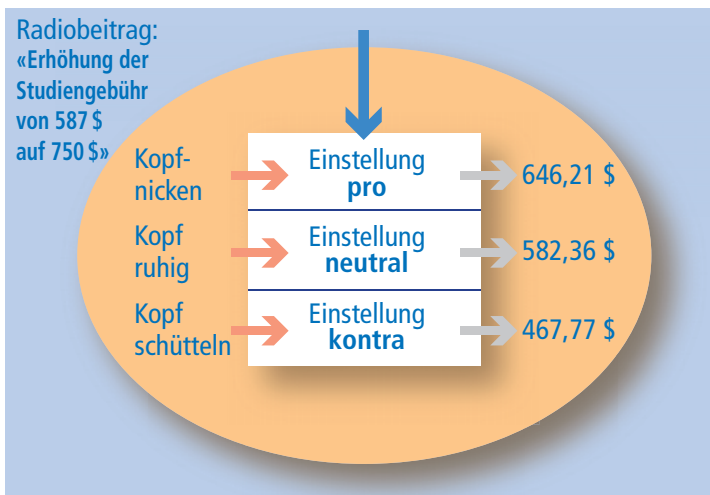
Nach der Radiosendung bekamen die Versuchspersonen zunächst einen Fragebogen, der nur dazu diente, die cover-story aufrecht-

zuerhalten. Sie füllten Stiftung-Warentest-Fragen zu ihrem Hörerlebnis und zum Tragekomfort der Kopfhörer aus. Danach erklärte der Versuchsleiter: «Möglicherweise hat die Beurteilung der Kopfhörer Ihre persönliche Meinung über die gehörte Musik oder Ihre Meinung zu dem Redebeitrag beeinflusst, darum würden wir Ihnen gerne noch ein paar Fragen zur Musik und zum Redebeitrag stellen.» Die Versuchspersonen erhielten einen zweiten Fragebogen. Hier war die Frage zu finden, um die es Wells und Petty eigentlich ging. Sie lautete: «*Welche Summe in Dollar halten Sie für eine angemessene Studiengebühr?*» Ein durchgezogene Linie markierte den Platz, wo die Versuchspersonen den Dollarbetrag eintragen sollten, den sie für angemessen hielten.

Was passiert nun mit einer Einstellung, wenn sie aktiviert wird, während das Body-feedback eine gegenteilige Information übermittelt? Als abhängige Variable hatten Wells und Petty ein knallhartes Maß gewählt: einen exakten Geldbetrag, der auf der durchgezogenen Linie aufzuschreiben war. Die Kontrollgruppe, die den Kopf ruhig gehalten hatte, schrieb, nachdem sie das ungeliebte Plädoyer für eine Erhöhung der Studiengebühren gehört hatte, im Schnitt 582,36 Dollar auf die

Linie – nach ihrer Meinung sollte alles beim Alten bleiben. Die Versuchspersonen der Gruppe 2, welche dem ungeliebten Erhöhungsplädoyer kopfschüttelnd gelauscht hatten, standen unter dem Einfluss eines Body-feedback, das ihre ursprüngliche konträre Einstellung unterstützte und dadurch offenbar einen extremen Verstärkungseffekt auslöste, denn sie waren in ihrer Ablehnung des Erhöhungsplädoyers so rigoros, dass sie die aktuellen Studiengebühren von aktuellen 587 sogar auf geizige 467,77 Dollar *senken* wollten.

Und nun das Ergebnis der Gruppe 1, einer Gruppe, deren Gehirn durch die Versuchsanordnung dazu gebracht worden war, zwei widersprüchliche Informationen zu verarbeiten, einmal auf der Verstandesebene die Kontra-Information und einmal auf der Ebene des Body-feedback die Pro-Information. Obwohl allen Studierenden die Erhöhung der Studiengebühr intensivstens gegen den Strich geht, weil an der Uni alle von Natur aus unter chronischem Geldmangel leiden, obwohl also mit dem Thema, das Wells und Petty ausgesucht hatten, die Eigeninteressen der Studierenden massiv tangiert wurden, obwohl sie sich damit gewissermaßen den eigenen Lebensnerv freiwillig selbst abschnitten, brachte die simple Tatsache, dass die Versuchspersonen der Gruppe 1 während einer Zeitspanne von 6 Minuten mittels Kopfnicken im Sekundentakt ein bejahendes Body-feedback erzeugt hatten, diese Gruppe dazu, einen Betrag von 646,21 Dollar für angemessen zu halten!



Experiment & Alltag

Wells und Petty empfehlen in der abschließenden Diskussion ihres Artikels, auf die Kopfbewegung des Gegenübers aufzupassen, wenn man eine positive Einstellung bezüglich einer Thematik erzeugen will. Sie haben diesbezüglich einen Tipp für das Werbefernsehen parat, und vermuten, dass

es sich auf die Einstellung zu einem Produkt günstig auswirken würde, wenn der TV-Spot die Fernsehzuschauer dazu bringt, eine nickende Bewegung mit dem Kopf zu machen. Als Beispiel, wie man dies bewerkstelligen könnte, schlagen sie vor, einen Hüpfball beim Hüpfen zu filmen. Diese Idee wurde 20 Jahre später von Förster wieder aufgegriffen (2004). Die Bildschirmpräsentation, die ein Kopfnicken hervorrief, erhöhte die positive Bewertung eines sympathischen Produktes, während eine Bildschirmpräsentation, die ein Kopfschütteln erzeugte, ein unsympathisches Produkt noch unsympathischer erscheinen ließ.

2.2.4

Exkurs zum Thema Ausstrahlung

Die Experimente zu den Kopfbewegungen geben mir den Anlass, einen kleinen Exkurs einzuleiten. Außer der Macht des Körpers über die Einstellung seines Besitzers oder seiner Besitzerin ergeben sich aus den Experimenten zu den Kopfbewegungen Hinweise auf ein zweites Phänomen, das unsere Aufmerksamkeit verdient: die so genannte *valence-motor compatibility*. Damit meint man, dass psychische Verarbeitungsprozesse begünstigt werden, wenn die motorische Aktivität, die der Körper ausführt, der Valenz der Themen entspricht, mit denen man sich gerade befasst. Als *Valenz* bezeichnet man in der Psychologie die Wertigkeit einer Sache oder eines Stimulus und zwar auf der Dimension von «positiv» nach «negativ». Für die Studierenden in der Studie von Wells und Petty war das Thema «Erhöhung der Studiengebühren» negativ valenziert, das heißt, sie lehnten eine Erhöhung der Studiengebühren ab. Die Studie zeigte: Wer den Kopf schüttelt, wird in seiner ablehnenden Haltung zur Erhöhung der Studiengebühr verstärkt. Mit anderen Versuchsarrangements wurde dieses Prinzip auch nachgewiesen. Wer nickt, kann

positive Wörter besser bearbeiten, als negative Wörter. Wer hingegen den Kopf schüttelt, schneidet bei den negativen Wörtern besser ab (Förster & Strack, 1996).

Ähnliche Phänomene sind in der psychologischen Literatur auch aus anderen Bereichen bekannt. Klaus Grawe (2004) hat sich unter dem Stichwort «Konsistenz» eingehend mit dieser Thematik befasst. Unter *Konsistenz* versteht man in der Psychologie nicht so etwas wie die Konsistenz von Hefeteig oder Kartoffelbrei, sondern das Ausmaß, in dem Inhalte des psychischen Systems zueinander passen. Wenn ich zu einer Party bei einem Menschen eingeladen bin, den ich gerne mag, dann befinden sich die Einladung und meine Bewertung der Vorstellung, mich auf dieser Party aufzuhalten, in einem konsistenten Verhältnis zueinander. Wenn ich zu einem Geschäftsessen eingeladen bin, vor dem ich mich nicht drücken kann, bei dem ich aber mit unangenehmen Zeitgenossen zu rechnen habe, dann muss ich zwei inkonsistente Strebungen in mir koordinieren. Den Wunsch, diese Situation zu vermeiden auf der einen Seite und den Zwang, hingehen zu müssen, auf der anderen Seite. Mit dieser Art von Koordinationsvorgängen bringen wir aus psychologischer Sicht ziemlich viel Lebenszeit zu.

Grawe bezeichnet die Konsistenzregulation sogar als «ein durchgängiges Funktionsprinzip höher entwickelter Nervensysteme» (ebd., S. 312). Die von ihm ausgearbeitete Konsistenztheorie hat als Kernannahme, dass unser psychisches System so beschaffen ist, dass es Konsistenz anstrebt und *Inkonsistenz* vermeidet. Man kann davon ausgehen, dass das psychische System über eine spezielle Inkonsistenz-Beobachtungsstation verfügt. Diese Beobachtungsstation lässt sich neurobiologisch lokalisieren und wird insbesondere durch Situationen aktiviert, die miteinander konkurrierende, konflikthafte Reaktionstendenzen auslösen. Aus psychologischer Sicht können verschiedenste Situationen zu Inkonsistenzalarm führen. Eine verlässliche Quelle

für Inkonsistenzerleben sind zum Beispiel konkurrierende Ziele oder motivationale Konflikte. Für die Wahrnehmung auf der Ebene von einzelnen Worten haben Förster & Strack (1996) mit dem head-movement paradigm gezeigt, dass das (körperliche) Bejahen von etwas negativ Bewertetem unsere Informationsverarbeitungsprozesse offenbar dermaßen stört, dass die Leistungsfähigkeit dadurch messbar beeinträchtigt wird. Der Effekt einer solchen Inkonsistenz zeigt sich experimentell z.B. als eine verschlechterte Wiedererkennungsleistung bei Gedächtnisaufgaben oder als Verminderung der Reaktionsgeschwindigkeit in Wahrnehmungsexperimenten.

Es spielt für das psychische System keine Rolle, ob Inkonsistenzen bewusst werden oder ob sie unbewusst bleiben. Inkonsistenzen, die einem Menschen bewusst sind, wie etwa ein Ambivalenzkonflikt zwischen dem Wunsch, jemandem zu helfen und dem eigenen Bedürfnis nach Ruhe und Erholung, sind zwar für den, der in so einem Konflikt steckt, aktuell quälend. Die Tatsache, dass die scheinbar unvereinbaren Alternativen dem Menschen bewusst sind, ermöglichen es ihm jedoch, sich Gedanken über eine geeignete Lösungsstrategie zu machen und den unbefriedigenden Zustand der Inkonsistenz irgendwann zu beenden. Eine Inkonsistenz, die unbewusst wirkt, hat den entscheidenden Nachteil, dass sie die Leistungsfähigkeit des psychischen Systems lange und dauerhaft beeinträchtigen kann, wie ein schleichend wirksames Nervengift, ohne dass die Person, die unter dem Einfluss einer innerpsychischen Inkonsistenz steht, gezielt etwas dagegen unternehmen könnte.

Ein eindrucksvolles Forschungsergebnis hierzu stammt von Michael Robinson, Patrick Vargas und Emily Crawford (2003). Robinson, Vargas und Crawford unterscheiden zwischen bewussten und unbewussten Komponenten der Persönlichkeit. Sie konnten zeigen, dass Menschen, die sich auf der bewussten Ebene gleich einschätzen wie auf der unbewussten Ebene, ein besseres psychisches Wohlbefinden

aufweisen als Menschen bei denen diese Übereinstimmung (Konsistenz) zwischen bewussten und unbewussten Persönlichkeitsanteilen nicht besteht. Eine Studie dieses Forschungsteams bezieht sich auf das Thema Selbstwert. Mittels verschiedener Messmethoden wurde der bewusste und der unbewusste Selbstwert der Versuchspersonen erhoben. Es gibt Menschen, bei denen sind die bewussten und die unbewussten Maße für den Selbstwert konsistent, und zwar im guten wie im negativen Sinn. Manche Menschen halten viel von sich sowohl bewusst als auch unbewusst ($b+/u+$). Manche Menschen halten wenig von sich sowohl bewusst als auch unbewusst ($b-/u-$). Dann gibt es Zeitgenossen, die so tun, als würden sie sich für den Hecht im Karpfenteich halten, die Diagnostik des Unbewussten enthüllt jedoch, dass sie sich unbewusst eher wie ein kleines Würstchen fühlen ($b+/u-$). Und dann gibt es noch eine ganz interessante Variante, das sind Menschen, die sich offiziell, in den Maßen für den bewussten Selbstwert, recht unbedeutend darstellen, die aber in den Maßen für den unbewussten Selbstwert richtig gut abschneiden ($b-/u+$).

Durch diese Art der Datenerhebung bekam das Forschungsteam vier verschiedene Gruppen von Versuchspersonen mit vier verschiedenen Kombinationen von bewusstem und unbewusstem Selbstwert. Im Anschluss an die Erhebung des Selbstwertes erfragte man verschiedene Aspekte des Glücks und des Wohlbefindens. In **Abbildung 2.4** sind die Ergebnisse dargestellt. Unter konsistenztheoretischen Gesichtspunkten ist besonders der Unterschied zwischen Gruppe ($b-/u-$) und Gruppe ($b+/u-$) interessant. Denn die Gruppe, die bewusst und unbewusst einen niedrigen Selbstwert hat, liegt von den Glücksmaßen zwar unter der Gruppe ($b+/u+$), liegt aber – weil sie innerpsychisch konsistent ist – glücksmäßig *über* der Gruppe ($b+/u-$). Dieses Ergebnis spricht auch eine deutliche Sprache, was die im Moment so beliebten Erfolgs- und Motivationstrainer betrifft, deren «Trainings» sich

darin erschöpfen, ihren Teilnehmenden einzuhämmern «Denk positiv!» oder «Du bist excellent!». Treffen solche Affirmationen auf einen Menschen mit einem unbewusst niedrigen Selbstwert, kann dadurch eine Inkonsistenz hervorgerufen werden, die diesem Menschen letztendlich mehr schadet als nützt.

Experiment & Alltag

Wenn wir das Konsistenzprinzip auf die Körperthematik dieses Buches anwenden, lassen sich auch hier Folgerungen für den menschlichen Alltag ziehen. Der Körperausdruck und das, was das psychische System sonst noch beschäftigt, sollten idealerweise zueinander passen, so dass Inkonsistenzen vermieden werden. Dies ist für die persönliche Ausstrahlung und das öffentliche Auftreten besonders wichtig, deshalb wähle ich diesen Bereich hier als Beispiel. Bleiben wir der Einfachheit halber beim Thema Selbstwert, denn hier gibt es neben dem bewussten und dem unbewussten Selbstwert auch wesentliche körperliche Komponenten. Der Wunsch, selbstbewusst zu sein und dies auch auszustrahlen, ist ein Dauerbrenner, speziell in Trainings für Frauen. Viele von diesen Frauen beschäftigen sich auf der bewussten Ebene sehr intensiv mit diesem Thema, sie lesen Bücher, hören Vorträge, beherzigen die sieben Tipps und Tricks aus der Frauenzeitschrift. Solange jedoch der Körper der Welt kein lautes «Ja!» entgegenschmettert, sondern in einer ängstlichen Haltung des «Nein, lieber nicht ...» verharret, schaden sie sich selbst mit ihren bewussten Aktivitäten unter Umständen mehr, als sie sich nützen. Denn ihr psychisches System muss dann zwei inkonsistente Informationen verarbeiten – die sprachliche Information «Ich bin selbstbewusst» und das Bodyfeedback «Ich bin nichts wert»; damit riskieren sie, die Leistungsfähigkeit ihres psy-

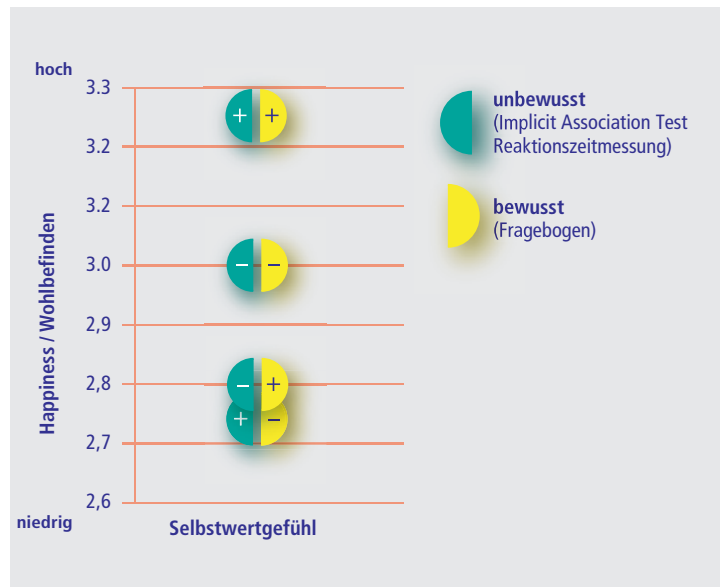


Abbildung 2.4: Selbstwerttypen (nach Robinson, Vargas & Crawford, 2003)

chisches Systems gefährlich einzuschränken.

Den Teufelskreis, in den man dann hineingeraten kann, sollte man sich deutlich vor Augen führen. Wegen der selbsterzeugten Inkonsistenz wird ein Mensch, dessen Körperausdruck nicht mit seinen bewussten Überzeugungen und Zielen übereinstimmt, ganz real fehleranfälliger, weil das psychische System sich dauernd mit dem verflixten internen Chaos herumschlagen muss. Das heißt, dass persönliche Misserfolge wie zum Beispiel Versprecher oder dumme versehentliche Ausrutscher gehäuft auftreten werden. Die Lernerfahrung, die aus diesen hausgemachten Pleiten, Pechs und Pannen resultiert, lässt die Welt noch bedrohlicher erscheinen, das Selbstbewusstsein wandert in den Keller, statt dass es wächst und gedeiht. Wenn man also selbstbewusst auftreten will und den Körper bei diesem Plan außer acht lässt, hat man, so das Prinzip der valence-

motor compatibility, mit mehr Schwierigkeiten zu rechnen, als wenn man sich um die Selbstbewusstseinsthematik gar nie gekümmert hätte. Stimmt Ihr Embodiment überein mit der Ausstrahlung, die Sie gerne haben wollen? Im vierten Kapitel von Benita Cantieni ist eine Selbstversuchsreihe eingefügt, mit der Sie bei sich selbst ausprobieren können, welche Sprache Ihr typischer Körperausdruck spricht. Vielleicht fällt es Ihnen dann wie Schuppen von den Augen, warum bestimmte Ziele, die Sie sich bewusst setzen, einfach nie klappen wollen.

2.2.5

Handflächenexperimente

Eine andere Versuchsanordnung, die auch sehr interessante Effekte mit sich bringt, stammt von Cacioppo und seinem Team (1993). Im Rahmen dieses Paradigmas werden die Versuchspersonen in der einen Bedingung gebeten, ihre Handflächen auf die Tischplatte zu legen und leicht nach unten zu drücken, bis sie eine leichte Spannung in ihren Armen verspüren. Die Muskeln, die in dieser Haltung aktiviert werden, die Armstreckermuskeln, entsprechen der Armbewegung bei einem unangenehmen Stimulus, sie erzeugen eine abwehrende Geh-weg-Bewegung. In der anderen Versuchsbedingung werden die Versuchspersonen gebeten, ihre Handflächen unter die Tischplatte zu legen, so als ob sie die Tischplatte anheben wollten. Diesmal sollen sie die Handflächen leicht nach oben drücken, bis sie wiederum eine leichte Anspannung im gesamten Arm verspüren. Diese Armbewegung, die Aktivierung der Armbeugermuskeln, entspricht der Reaktion auf einen attraktiven Stimulus, eine empfangende Komm-her-Bewegung entsteht. Die Bewegung, welche die Reaktion auf einen unangenehmen Stimulus nachbildet, bringt eine negative Einstellung mit sich, die Bewegung, welche die Reaktion

auf einen attraktiven Stimulus nachbildet, bringt eine positive Einstellung mit sich (Gerald Hüther erklärt im nächsten Kapitel die neurobiologischen Grundlagen dieser Kopplung). Durch die beiden Arten von Muskelkontraktion wird das Annäherungs- bzw. das Vermeidungssystem aktiviert, dies wiederum kann gewaltige Konsequenzen auf innerpsychische Vorgänge haben. Diese Versuchsanordnung, das so genannte *palm-paradigm*, hat eine Fülle von Experimenten nach sich gezogen. Man fand z.B., dass je nach Anordnung der Handflächen die Versuchspersonen Bilder unterschiedlich bewerteten (Cacioppo et al., 1993); genauso wie Stimuli in Form von Worten (Priester et al., 1996; Neumann & Strack, 2000) oder von Namen (Förster & Strack, 1997).

2.2.5.1

Handflächen und Verhalten

Jens Förster (2003) von der Universität Würzburg arbeitete mit dem *palm-paradigm* und erweiterte die Fragestellung von einzelnen Stimuli auf eine komplette Verhaltenssequenz. Auch er benutzte eine *cover-story*, um herauszufinden, ob die unauffällige Aktivierung körperlicher Ausdrucksmuster von Annäherung bzw. Vermeidung das menschliche Verhalten beeinflussen kann, ohne dass die Betroffenen selbst etwas davon merken. Förster nahm sich ein Verhalten vor, das jeden interessiert, der schon einmal probiert hat, sein Gewicht in den Griff zu kriegen: die Nahrungsaufnahme. Können körperliche Ausdrucksmuster von Annäherung und Vermeidung die Nahrungsaufnahme beeinflussen? Um die Antwort vorwegzunehmen: Sie können. Bevor er dies nachzuweisen vermochte, musste jedoch auch Förster sich eines dieser trickreichen, faszinierenden sozialpsychologischen Experimente einfallen lassen, von denen wir schon einige kennen gelernt haben.

Das Experiment von Förster begann offenbar mit einer kleinen uni-internen Party. Um ein attraktives und köstliches Nahrungsmittel

zu bestimmen, das man für des Experiment einsetzen konnte, testeten zehn Forschungs-assistierende verschiedene Snacks. Die Testreihe bezog sich auf Chips, Popcorn, Kekse, Salzbrezeln und ähnliches. Diese Testsitzung war sicher ziemlich vergnüglich – ein weiteres Indiz für die Begabung der Sozialpsychologie, der Wissenschaft lustvolle Seiten abzugewinnen. Sieger der Testreihe war ein Biskuitkeks mit Orangenfüllung und Schokoladenüberzug. Anschließend wurden Versuchspersonen gesucht, angeblich für ein Experiment zur Bewertung von politischen TV-Sendungen. Die Versuchspersonen wurden nach einem Zufallsverfahren in Gruppen eingeteilt, sie wurden alle zwischen 13 Uhr und 15 Uhr nachmittags getestet, um sicherzustellen, dass niemand hungrig war.

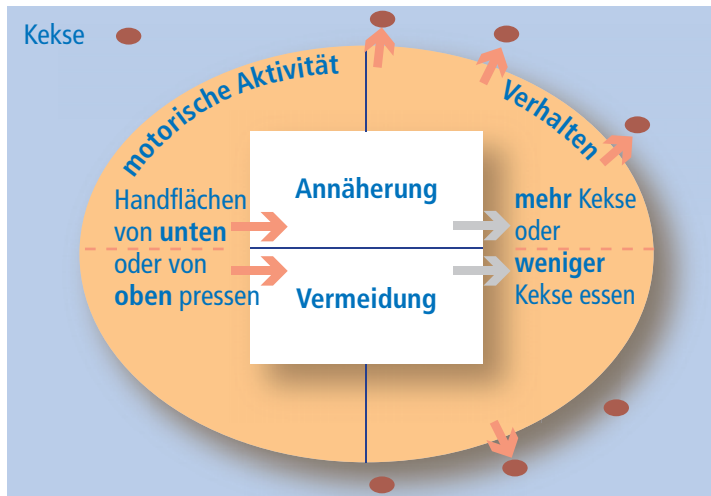
Nach ihrer Ankunft setzte man die Versuchsperson an einen Tisch vor ein Fernsehgerät. Die offizielle Aufgabe bestand darin, eine 25-minütige politische Sendung anzuschauen und im Anschluss daran einen Bewertungsfragebogen zu dieser Sendung auszufüllen. Wie kann man nun die Versuchsperson dazu bringen, eine bestimmte Haltung der Arme einzunehmen, ohne dass die Versuchsperson dieser Haltung eine bestimmte Bedeutung beimisst, die das Experiment beeinflussen könnte? Förster tischte die Geschichte auf, man würde begleitend zur Sendung im Fernsehen die Muskelaktivität der Arme messen, um zu sehen, ob Präferenzen bezüglich der Sendung Auswirkungen auf die Muskelaktivität hätten. Versuchspersonen der Gruppe 1 mussten dazu ihre linke Hand mit der Handfläche nach oben unter die Tischplatte halten und leicht nach oben drücken (Armbeugebedingung, Komm-her-Bewegung), Versuchspersonen der Gruppe 2 drückten ihre linke Hand von oben auf die Tischplatte, mit der Handfläche nach unten (Armstreckungsbedingung, Geh-weg-Bewegung). Dann wurden die Versuchspersonen mit einem Gerät zur Aufzeichnung der Muskelbewegungen verkabelt. Man erlaubte den Versuchspersonen

zwar, ihre Arme zu entspannen, wenn es nötig sei, bat sie aber darum, das Drücken so kontinuierlich wie möglich aufrechtzuerhalten.

Ein Schälchen mit 20 Exemplaren der köstlichen Biskuitkekse mit Orangenfüllung und Schokoladenüberzug wurde kommentarlos auf den Tisch gestellt, außerdem die leere Keksschachtel, so dass die Versuchspersonen den Markennamen der Kekse sehen konnten. Die Versuchsleitung schaltete das Fernsehgerät ein und verließ den Raum – die Versuchspersonen waren mit den Keksen und der politischen Sendung allein. Nach 25 Minuten erschien die Versuchsleitung wieder, entfernte die Kabel, *nahm das Schälchen mit den Keksen an sich* und gab den Versuchspersonen einen Fragebogen zur Bewertung der Politiksendung. Die Versuchspersonen wurden anschließend noch gefragt, welche Hypothesen sie über den Sinn und Zweck des Experimentes hätten, niemand kam auf die Idee, dass es in diesem Versuch um die Kekse und nicht um die Politiksendung ging. Das Ergebnis der Studie war signifikant: Die Versuchspersonen in der Armbeugebedingung, die eine «Komm-her»-Bewegung ausgeführt hatten, (Tischplatte von unten nach oben drücken) hatten im Schnitt 2,6 Kekse verspeist. Die Personen der Gruppe 2, die von oben auf die Tischplatte gedrückt hatten (Armstreckungsbedingung) und dadurch eine «Geh-weg»-Bewegung ausführten, nahmen im selben Zeitraum nur 0,9 Kekse zu sich.

Die «Komm-her»-Bewegung hat in diesem Experiment dazu geführt, dass innerhalb von 25 Minuten die dreifache Menge an Keksen verspeist wurde! In Försters Versuch war den Versuchspersonen nicht klar, dass ihre Armhaltung etwas mit Annäherung und Vermeidung zu tun hatte. Über den Zusammenhang von Body-feedback und Nahrungsaufnahme waren sie ebenfalls nicht informiert. Durch die Manipulation von Muskelkontraktion an den Armen wurden unbewusst verlaufende Selbstregulationsprozesse in Gang gesetzt, die sich auf Verhaltenssequenzen über einen Zeitraum von 25 Minuten ausgewirkt haben. Das Expe-

riment von Förster zeigt uns, wie wichtig es ist, sich über die Konsequenzen der Körperhaltung im Klaren zu sein, und sorgfältig darauf zu achten, welche Körperhaltung in welcher Situation auf unser Verhalten wirken darf.



Experiment & Alltag

Was soll man nun jemandem raten, der gerne abnehmen will und alles darum geben würde, die Menge der über den Tag hinweg aufgenommenen Süßigkeiten um 66% zu reduzieren? Soll man raten, an der Cafeteria-Theke vor den Schokoladekekse den linken Arm gegen die Scheibe zu pressen und dabei womöglich noch den Kopf zu schütteln, um eine vermeidende Einstellung zu erzeugen? Abgesehen davon, dass dieser Mensch vermutlich auf seine Umgebung recht merkwürdig wirken würde, und dass wir darum von einem derartigen Ratschlag lieber Abstand nehmen sollten, würde ich mich in diesem Fall nicht nur auf einen Effekt verlassen, der in einer Laborsituation beobachtet wurde. Laborsituationen sind speziell daraufhin angelegt, eine ganz bestimmte Variable aus

der Vielfalt der Sinnesdaten, die ein menschliches Gehirn in einer natürlichen Umwelt verarbeitet, herauszudestillieren. Wir sollten uns an dieser Stelle unserer Überlegungen den Stellenwert und die Aussagekraft von psychologischen Labor-Experimenten grundsätzlich vergegenwärtigen. Experimente, wie die, die in diesem Kapitel vorgestellt werden, sind normalerweise nicht darauf angelegt, aus ihnen einfache 1:1 Empfehlungen für die Praxis abzuleiten. Die einzige Ausnahme in dieser Hinsicht stellt vermutlich Susana Bloch mit ihrer Schauspiel-Ausbildung dar.

Ein wissenschaftlich tätiger Mensch hat andere Kriterien, nach denen er seine Forschung ausrichtet. Eines davon ist, dass das, was er misst, möglichst präzise messbar sein muss. Darum müssen zum Beispiel alle Versuchspersonen dieselben Kekse bekommen, alle müssen gleich verkabelt werden, die Versuchsleitung muss sich immer gleich verhalten. In natürlichen Kontexten variieren die Verlockungen, die Körperhaltungen und auch die Menschen, mit denen wir in einer Verlockungssituation zusammen sind. Wir sind auch nicht immer in derselben Verfassung. Mal sind wir hungrig, mal sind wir satt. Mal müde, mal topfit. Mal frisch verliebt, mal vom Single-Dasein oder vom Eheleben völlig zermürbt. All dies hat Einfluss darauf, welche Macht ein Schälchen Schokoladenkekse über uns gewinnen kann.

Ein wissenschaftlich tätiger Mensch kann alle diese Variablen niemals in einem einzigen Laborexperiment berücksichtigen. Er kann nur eines tun: das natürliche Leben in kleine, präzise messbare Einheiten zerlegen. Darum wird das Annäherungs- und Vermeidungsverhalten eines Menschen in dem Keksexperiment von Förster auf die Muskeln des linken Armes reduziert. Aber dieser aus wissenschaftlichen Gründen mikroskopisch kleine, iso-

lierte Miniaturausschnitt aus der gesamten körperlichen Ausdrucksfähigkeit eines Menschen, der sich annähern oder der etwas vermeiden will, entspricht nicht mal einem Nanogramm dessen, wozu Ihr Körper in einem natürlichen Setting in der Lage ist. Um diese Aussage für sich innerlich zu illustrieren, stellen Sie sich vielleicht am besten einmal vor, wie Sie auf dem Bahnsteig auf einen geliebten Menschen warten, den Sie vom Zug abholen wollen.

Wenn dieser geliebte Mensch sich dann auf sie zu bewegt und Ihr Körper diese Sache tun will, die man in der Wissenschaft als Annäherungsverhalten beschreibt, gibt Ihr Körper sich dann etwa damit zufrieden, Ihren linken Arm nach vorne zu bewegen? Nein. Ihr Körper macht Ihnen Herzklopfen, schon wenn nur der Zug einfährt. Vielleicht macht er auch Ihre Hände feucht, ganz gegen Ihren Willen. Ihr Körper schickt Ihnen ein Lächeln aufs Gesicht, er macht die Pupillen groß, er schüttet Glückshormone aus. Er macht Sie warm, er lässt Sie schwitzen, er zieht Sie magnetisch hin zur geliebten Person. Er beschleunigt Ihre Schritte, er zieht Sie nach vorne, er breitet beide Arme aus, er empfängt und er drückt und er küsst und er fühlt und er riecht und er atmet und noch vieles mehr. Das alles kann der Körper und das alles tut er auch. Jede Zelle ist Freude, jede Zelle will sich annähern. Und nicht nur die Muskeln Ihres linken Armes. Das hoffe ich zumindest für Sie (und für die Person, die Sie vom Bahnhof abholen).

Was kann man dann mit dem Keksexperiment von Förster in der Praxis anfangen? Das Keksexperiment ist – genauso wie die anderen Experimente in diesem Kapitel – für die Praxis deswegen nützlich, weil mit diesem Experiment wissenschaftlich nachgewiesen wurde, dass eine verhältnismäßig kleine körperliche Intervention in der Lage ist, komplette menschliche Verhaltensse-

quenzen zu beeinflussen. Solch ein Experiment gibt einer Körper-Forscherin wie Benita Cantieni und allen anderen Profis, die auf diesem Gebiet tätig sind, die wissenschaftliche Basis für ihre Arbeit. Mit diesem kleinen Ergebnis von der Differenz zwischen 0,9 und 2,6 Keksen, verspeist innerhalb von 25 Minuten, haben alle KörperarbeiterInnen dieser Welt einen wissenschaftlichen Baustein, um das, was sie an Methoden entwickeln und einsetzen, wissenschaftlich solide abzusichern. Dazu gehören dann aber noch ziemlich viele Arbeitsschritte, das werden Sie im vierten Kapitel sehen.

2.2.5.2

Handflächen und Denkstile

Zusätzlich zu den beschriebenen Einflüssen auf die Menge der Kekse, die man zu sich nimmt, kann die Haltung der Handflächen über die Muskulatur der Arme auch noch Einfluss auf Ihren Denkstil nehmen. Die Untersuchungen, die den Zusammenhang zwischen Body-feedback und Denkstilen erforschen, basieren ursprünglich auf der *cognitive tuning* Theorie von Schwarz (1990). Diese Theorie besagt, dass **affektive** Zustände dazu dienen, den Menschen über die aktuellen Umweltegebenheiten zu informieren, und dass seine kognitiven Prozesse auf die affektive Bewertung der momentanen Situation abgestimmt werden. Die Denkstile, über die ein Mensch aktuell verfügt, so diese Theorie, stehen in enger Verbindung zu der Umwelt, in der dieser Mensch sich gerade befindet. Diese starke Verbindung von Umwelt und Denkprozessen hat aus einer evolutionsbiologischen Perspektive den Sinn, für jede Situation das optimale Wissen und den besten Informationsverarbeitungsstil bereitzustellen. Die affektive Bewertung der Situation, die diesem Bereitstellungsprozess vorausgeht, findet innerhalb von 200 Millisekunden statt. Sie unterteilt die vorge-

fundene Umwelt nach einem einfachen Prinzip – über so genannte **somatische Marker** – in günstige Umwelten und ungünstige Umwelten, (Damasio, 2001; Storch 2002). Positiver Affekt enthält die Information, dass die aktuelle Umweltlage als günstig bewertet wird, negativer Affekt deutet auf diesbezügliche Probleme hin. Im Rahmen der cognitive tuning Theorie nun wird genauer geklärt, welche Auswirkungen die affektive Bewertung auf den Denkstil haben kann.

Unsere Denkprozesse stellen sich auf die affektive Situationsbewertung ein und passen sich den situativen Anforderungen an. Welcher Denkstil ist der beste, wenn die Umgebung als problematisch bewertet wird? Sicher ein Denkstil, der aufmerksam alle Einzelheiten beachtet, sämtliche möglichen kausalen Verbindungen sorgfältig in Erwägung zieht, Wenn und Aber ausführlich abwägt und nicht einer, der sich auf alte Gewohnheiten und Routinen verlässt und großzügig Pi mal Daumen die ungefähre Richtung vorgibt. Der Denkstil, der angemessen ist, um auf Gefahren adäquat zu reagieren, konzentriert sich völlig auf das zu lösende Problem, hierdurch wird der Aufmerksamkeitsfokus eingeengt. Das Risikoverhalten wird ebenfalls auf ein Minimum heruntergefahren, die Nummer Sicher hat eindeutig den Vorzug. Wenn eine Situation als problematisch bewertet wird, und negativer Affekt bestimmend wird, stellt sich ein systematischer, bottom-up Denkstil ein, der großen Wert auf Details und Präzision legt und auf der Grundlage von vielen Einzelergebnissen (bottom) dann einen großen Zusammenhang generiert (up).

Wenn eine Situation als günstig beurteilt wird, was durch positiven Affekt angezeigt wird, begünstigt dies einen top-down Denkstil, der eher die großen Zusammenhänge in einer Art Weitwinkelsicht bearbeitet, sich mit Gesamtgestalten und allgemeiner Mustererkennung befasst (top) und sich nur, wenn die Situation es erfordert, von diesen höheren Verarbeitungsstufen löst und auf niedrigeren

Verarbeitungsstufen die erforderlichen Einzelheiten ableitet oder ergänzt (down). Wenn wir eine Situation antreffen, in der alle Zeichen günstig für uns stehen, ist es nicht nötig, sich in allzu detaillierten Erwägungen zu verlieren. Man kann auch mal ein Wagnis eingehen, man kann sich den Luxus leisten, Visionen zu erfinden. Bestehende Wissensstrukturen können angezapft werden, um mit einem Minimum an Aufwand Strategien zu planen. Auf der breiten Informations-Basis des Erfahrungswissens können dann auch neue Lösungen entwickelt werden, und weil die allgemeine Situation nicht bedrohlich wirkt, kann man jetzt eher ein Risiko eingehen und ungewöhnliche Varianten auch gleich mal ausprobieren. Im Vergleich zu negativen oder neutralen Gefühlen erleichtern positive Gefühle die kreative Problemlösung. Dieser Verarbeitungsmodus ist solange angebracht, bis neue Ziele andere Anforderungen stellen und eventuell ein Umschalten erfordern. Schwarz (2002) erläutert die beiden Denkstile am Beispiel des Autofahrens. Wenn man routinemäßig nach Stuttgart fahren will, muss man sich in der Regel nicht mit allen Details der einzelnen Rasthöfe befassen, es genügt, wenn man die großen Autobahnabzweigungen im Kopf hat. Wenn man jedoch als frischgebackenes Elternteil mit einem kleinen Kind unterwegs ist, wird eine andere Strategie benötigt. Auf einmal wird die ADAC-Liste studiert und nachgeschaut, welche Rastplätze als kinderfreundlich eingestuft werden und wo es Wickeltische gibt.

Die Annahmen, die hinter der cognitive tuning Theorie stehen, wurden auch im Hinblick auf Body-feedback untersucht (Überblicksarbeiten hierzu finden sich bei Bless, 1997 oder bei Schwarz & Clore, 2003). Genauso, wie Affekte als Informationen herangezogen werden können, so die Überlegung, könnten doch auch Rückmeldungen aus der Körperhaltung als Information über die aktuelle Situation dienen (Friedmann & Förster, 2002). Rückmeldungen aus einer aktuellen Körperversfassung, die auf eine unproblematische

sche Umgebung hinweist, sollten mehr Kreativität ermöglichen, als Rückmeldungen aus einer Körperversion, die normalerweise zusammen mit einer problematischen Umgebung auftritt. Ronald Friedman und Jens Förster benutzten für ihre Untersuchung über den Zusammenhang von Body-feedback und Kreativität das palm-paradigm, das Sie schon kennen gelernt haben. Den Versuchspersonen wurde also folgende cover-story serviert:

Heute werden Sie an einer Studie über die Rolle der rechten und der linken Gehirnhälfte bei Problemlöseprozessen teilnehmen. Wir untersuchen hierbei speziell die Beziehung zwischen linker und rechter Gehirnaktivität und der Fähigkeit, bestimmte Problemtypen zu lösen (ebd., S. 43, Übers. M. S.).

Allen Versuchspersonen wurde erzählt, dass sie durch ein Zufallsverfahren der Versuchsbedingung «linkshemisphärische Aktivierung» zugewiesen worden waren und dass die Standardversion der linkshemisphärischen Aktivierung darin bestünde, den rechten Arm in eine ganz bestimmte Position zu bringen. In dem Experiment von Friedman und Förster glaubte übrigens sogar die Versuchsleitung selbst an diese cover-story, so dass dieses Experiment wirklich völlig wasserdicht gegenüber irgendwelchen unerwünschten Interpretationen der Körperposition gemacht worden war. Anschließend wurden den Versuchspersonen nach einem Zufallsprinzip entweder die Armbeuge-Position (Annäherung, positive Umwelt = Gruppe 1) oder die Armstrecke-Position (Vermeidung, problematische Umwelt = Gruppe 2) gezeigt und deren korrekte Ausführung geübt. Die Aufgabe für die Versuchspersonen folgte nun in Form eines klassischen Kreativitätstests, der üblicherweise darin besteht, für einen Gegenstand so viel Verwendungsmöglichkeiten wie möglich, zu erfinden. Friedman und Förster fragten in ihrem Experiment nach Verwendungsmöglichkeiten für ein Bauklötzchen. Die zu erfindenden Verwendungsmöglichkeiten sollten neu und ungewöhnlich sein, sollten aber auch zumindest im

Prinzip realisierbar sein. Die Versuchspersonen sprachen ihre Erfindungen in ein Mikrofon auf Band, damit sie ihren rechten Arm nicht zum Schreiben benutzen mussten, sondern die Armbeugung bzw. Armstreckung während der Phase der kreativen Produktion ungehindert ausführen konnten. Die Phase der kreativen Produktion dauerte 1 Minute, dann wurden die Versuchspersonen unterbrochen und durften ihren rechten Arm wieder in eine normale Position bringen.

Alle Versuchspersonen zusammen erfanden insgesamt 117 Verwendungsmöglichkeiten für ein Bauklötzchen. 12 Mitglieder der psychologischen Fakultät der Universität Würzburg werteten daraufhin diese 117 Erfindungen unabhängig voneinander aus. Hierzu benutzte man eine Skala von 1 (völlig unkreativ) bis 9 (sehr kreativ). Als Beispiel für eine 9er Wertung zitieren Friedman und Förster die Erfindung «Das Bauklötzchen als Rutschbahn für meinen Hamster benutzen». 1 Punkt bekam die Antwort «Damit werfen». Auf der Basis dieser Auswertungen wurde dann für jede Versuchsperson ein individueller Kreativitätsscore errechnet, indem man die Bewertungen für die von dieser Versuchsperson erfundenen Varianten aufsummierte und durch die Anzahl der von dieser Versuchsperson erfundenen Varianten dividierte. Die Versuchspersonen der Gruppe 1 (Armbeuge-Position, Annäherung, positive Umwelt) hatten im Durchschnitt einen Kreativitätsscore von 5,10, die Versuchspersonen der Gruppe 2 (Armstrecke-Position, Vermeidung, problematische Umwelt) hatten im Durchschnitt nur 4,41 Kreativitätspunkte vorzuweisen.

Experiment & Alltag

Auch im Anschluss an die Darstellung des Experimentes über den Kreativitätsscore muss ich wieder davor warnen, zu glauben, man könne jetzt ein Team in die höchsten Höhen der Kreativität katapultieren, wenn

man die Teammitglieder auffordert, ihre Hände von unten an die Tischplatte zu pressen. Ich vermute stark, dass der erzielte Effekt ziemlich enttäuschend sein würde. In der Tat zeigt uns dieses Experiment aber, dass der Körper einen wesentlichen Beitrag dazu leistet, wie unser Gehirn arbeiten kann. Es gibt zahlreiche wissenschaftliche Untersuchungen darüber, dass positive Emotionen die Kreativität fördern (Frederickson, 2001). Und weil Sie ja inzwischen auf dem besten Wege sind, zu veritablen Expertinnen und Experten für die Körperthematik zu werden, ist Ihnen auch schon längst klar, dass wir durch ein geschickt gewähltes Embodiment unsere Emotionen beeinflussen können. Darum ist es selbstverständlich außerordentlich wichtig, in besagter Teamsitzung darauf zu achten, wie alle sich fühlen und was das Embodiment der Einzelnen zu einer guten Stimmungslage beitragen kann. Wenn im Team selbst jedoch eine feindselig-rivalisierende Grabesstimmung herrscht, dann können alle mit den Handflächen nach oben pressen, so viel sie wollen, alleine durch diese Intervention werden die Teamkonflikte nicht ausgeräumt. Wenn die Arbeitsmöbel alle Anwesenden in eine ergonomisch ungünstige Haltung zwingen, können die Handflächen alleine auch nicht viel ausrichten. Wenn der Raum insgesamt die Atmosphäre vom Raumschiff Enterprise kurz vor der Verschrottung verbreitet, hat unser Körper seine liebe Mühe, die Stimmungslage auf Trab zu bringen. Was Sie aber lernen können: Seien Sie sich bewusst, dass es auf Ihre geistige Leistungsfähigkeit einen gewaltigen Einfluss hat, welchen Spiel-Raum Sie Ihrem Körper zugestehen. Und wenn Sie das nächste Mal schon einen halben Tag über einer Aufgabe brüten und nicht weiterkommen, checken Sie mal den Embodiment-Faktor Ihrer Arbeitsumgebung. Es gibt auch zahlreiche

Übungen aus Yoga, Tai-Chi oder Qi-Gong, mit denen man den ganzen Körper in die Komm-her-Haltung versetzen kann, die als Mini-Bewegung in den Laborexperimenten eingesetzt wird. Entwickeln Sie aus der wissenschaftlichen Mini-Bewegung Ihre eigene, hausgemachte Maximal-Variante. Das hilft dann sicherlich, das kann ich Ihnen versprechen.

2.3

Embodiment und Selbstmanagement

Nach all diesen Beispielen sollte klar herausgearbeitet sein, welche Macht der Körper entfalten kann. Und vermutlich ist an dieser Stelle auch bereits die Frage aufgetaucht, die sich folgerichtig aus den dargestellten Experimenten ergibt: Wie kann ich mit dem Machtzentrum Körper richtig umgehen? Ist dieses Machtzentrum überhaupt von mir steuerbar oder führt es meistens ein Eigenleben? Über die biologischen Verknüpfungen zwischen Gehirn, Verstand und Körpergeschehen wird Gerald Hüther im nächsten Kapitel ausführlich referieren. Aus psychologischer Sicht gibt es eine Fülle von Methoden und Techniken, die sich damit befassen, wie man das Potenzial des Körpers nutzen kann, um die Psyche zu heilen. In diesem Buch wollen wir keinen Überblick über den aktuellen Stand der körperorientierten Psychotherapieverfahren geben, denn dies ist an anderer Stelle mehrfach, ausführlich und sorgfältig bereits geschehen (z.B. Sulz et al., 2005; Röhrich, 2000; Guimon, 1996).

An dieser Stelle soll jetzt vielmehr ein Überblick erfolgen, wie der Körper im ganz normalen alltäglichen Selbstmanagement schlau und klug genutzt werden kann, um sich das Leben angenehmer zu machen. Mit dem Begriff Selbstmanagement bezeichnet man in der Psychologie die Fähigkeit eines jeden Menschen, seine Handlungen, seine Gefühle, sein Denken und seine Reaktionen auf die Umwelt

so zu koordinieren, dass er sich zielgerichtet und befriedigend durch seinen Alltag bewegen kann. Um dies zu erreichen, gibt es viele verschiedene Methoden, die auf unterschiedlichen Ebenen des Selbstmanagements ansetzen. Eine systematisch aufgebaute Trainingsmethode hierfür haben wir an der Universität Zürich entwickelt, das Zürcher Ressourcen Modell ZRM (Storch & Krause, 2007). Diese Methode basiert auf einer ganz bestimmten Reihenfolge der Arbeitsschritte, beginnend bei der genauen Bestimmung dessen, was man eigentlich erreichen will. Hat man festgelegt, was zu tun ist, dann gibt es verschiedene Möglichkeiten, wie man die Umsetzung des Planes am besten in die Wege leitet. Wie wir anhand der zahlreichen Beispiele aus den wissenschaftlichen Experimenten gesehen haben, ist ein ganz wesentliches Element für die Umsetzung von Plänen der Faktor Embodiment. Mein Plan muss nicht nur auf der intellektuellen Ebene logisch schlüssig sein, er muss auch verkörpert werden. Wenn ich bei meiner Strategie vergesse, den Körper mit einzubeziehen, dann kann es sein, dass die Body-feedback Prozesse, die ablaufen, meine psychische Verfassung in einer Art und Weise verändern, die quer zu meiner Handlungsabsicht liegt.

Body-feedback kann meine Einstellung beeinflussen, mein Urteilsvermögen bis hin zu ganzen Verhaltenssequenzen, das haben wir mehrfach gesehen. Ohne ein adäquates Embodiment riskiere ich das Misslingen meiner Handlungsabsicht. Der Einsatz körperlicher Elemente in Rahmen eines gelingenden Selbstmanagements ist also – das ist die Botschaft, die wir in diesem Buch vermitteln wollen – kein Luxus aus der Wellness-Ecke. Zu jeder intellektuell entwickelten Strategie gehört das entsprechende Embodiment, wenn sie erfolgreich sein soll. Der Mensch, der Selbstmanagement-Strategien ausschließlich über das Denken umsetzen will und den Körper dabei vergisst, riskiert sein persönliches Scheitern. In Zürich führen wir seit mittlerweile über 10 Jahren Trainings durch, die den Faktor Embo-

diment als festen Bestandteil der Interventionskette enthalten. Aus dieser Erfahrung lässt sich gut zusammenstellen, für welche strategischen Absichten Embodiment besonders dringend benötigt wird.

2.3.1

Eine unerwünschte psychische Verfassung mit Embodiment loswerden

Ich war 28 Jahre alt und hatte einen Termin für meine Lehranalyse. Mein Weg dorthin führte durch ein Altstadtquartier, dessen Straßenbreite es zwar zuließ, dass zwei Autos aneinander vorbeifahren konnten; da jedoch eine Spur meist von den Anwohnenden zugeparkt war, hatte man es in diesem Viertel der Stadt de facto mit einspurigen Straßen zu tun. Ich bog um eine Ecke und sah mich folgender Situation gegenüber: Von vorne näherte sich ein Müllauto mit drei Mann Besatzung, ein Fahrer, zwei Männer bei den Tonnen. Die Spur auf meiner Seite war frei, die Spur, auf der mir das Müllauto entgegenkam (also von meiner Seite aus die linke Spur) war zugeparkt. Die Straße war durch diese Situation auf circa 100 Metern nur einspurig befahrbar. Nach allen Regeln des Verkehrsrechts war es nun das Müllauto, das warten musste, bis ich den einspurigen Schlauch durchfahren hatte, denn es war die Fahrspur des Müllautos, die zugeparkt war, meine Fahrspur war frei. Ich gab Gas und schickte mich an, den Schlauch zu durchfahren. Das Müllauto tat dasselbe.

In der Mitte des einspurigen Schlauches trafen wir aufeinander. Hier stand ich, eine junge Frau in einem kleinen blauen Honda, dessen Motorhaube ihre Wohngemeinschaft mit selbst klebenden Prillblumen verziert hatte. Dort stand das Müllauto mit drei Männern, die mich neugierig von ihrem voluminösen Gefährt herunter betrachteten. Eine klare und deutlich wahrnehmbare Emotion stieg in mir auf: Ärger. Mein Kopf wurde heiß, der Puls erhöhte sich. Ich machte eine Handbewegung, die andeuten sollte, dass das Müllauto zurück-

setzen solle. Die drei Männer amüsierten sich köstlich. Die Intensität meiner Ärgeremotion steigerte sich. Ich war im Recht! Dass mir gleichzeitig die Hoffnungslosigkeit meiner Lage als weiblicher David gegen drei Goliaths völlig bewusst war, änderte nichts an dieser Emotion, die sich mit jedem Atemzug steigerte. Ich schaltete den Motor aus und verschränkte die Arme vor meiner Brust, um meinen Gegnern anzuzeigen, dass ich viel Zeit hatte (was nicht stimmte, denn ich hatte meinen Analysetermin) und dass ich bereit war, solange zu warten, bis der Weg frei war. Als Reaktion auf meinen Schachzug wurden im Müllauto die Frühstückspakete ausgepackt und die Thermoskannen aufgeschraubt.

Bei dem dampfende Bündel Wut, dass sich zu diesem Zeitpunkt im kleinen Honda aufhielt, war nur noch wenig von der Fähigkeit zur Rationalität und vom Verstand geleitetem Handeln übrig. Mit dem verbleibenden Rest Verstandeskraft konnte ich hinter mir, am Beginn des einspurigen Schlauchs mehrere Autofahrer erkennen, die darauf warteten, dass die Straße frei würde. Für alle war klar, dass es das kleinere Auto sein müsse, dass den Weg nach rückwärts anzutreten hätte. Wie die Situation sich aufgebaut hatte und wer exakt im Recht war, interessierte niemanden, man wollte einfach weiterfahren. Die ersten begannen, zu hupen und mir Zeichen zu geben. Das Müllauto feixte breit und zufrieden. Ich legte den Rückwärtsgang ein.

«Zum Glück habe ich jetzt Analyse», dachte ich. «Gute Gelegenheit, um alles zu besprechen.» Von der Technik des Be-Sprechens erwartete ich mir – im Nachhinein betrachtet – vor allem, die unerwünschte Emotion loszuwerden. Mit so einer massiven Wut im Bauch, den Eingeweiden und im Hals, wie ich sie aus diesem Erlebnis mitnahm, fühlt man sich nicht besonders gut, und ich wollte diese unangenehmen körperlichen Begleiterscheinungen der vergangenen Episode einfach loswerden. Im Gegensatz zu vielen anderen Sitzungen, in denen die Technik des Be-Spre-

chens und des Analysierens mir äußerst hilfreich war, hat mir in diesem Fall die Analysestunde nichts geholfen. Die Wut hatte sich zwar eine Stunde später ein wenig gelegt, aber das war mehr dem allgemeinen Zeitfaktor als einer spezifischen, psychotherapeutischen Interventionstechnik zuzuschreiben. Wesentliche Erkenntnisse, die den Lauf meiner Lehranalyse entscheidend vorangebracht hätten, gab dieses Erlebnis auch nicht her. «Dumm gelaufen ...» war eigentlich alles, was sich dazu sagen ließ. Ein beliebiger Zufall in einer beliebigen Straße mit mir unbekannten Menschen hatte wegen einer völlig nichtigen Angelegenheit eine starke negative Emotion ausgelöst, die mein Wohlbefinden nachhaltig beeinträchtigt hatte.

Mit der Begrifflichkeit des Wissensstandes, der mir heute zur Verfügung steht, würde ich die Kompetenz, die ich damals gebraucht hätte, Emotionsregulation nennen. Und mit dem Wissensstand, den ich heute habe, lässt sich auch erklären, weshalb die Technik des Be-Sprechens als alleinige Intervention bei einer solch starken negativen Emotion nicht ausreicht, um sie zum Verschwinden zu bringen oder sie zumindest deutlich abzdämpfen. Da ich aus einer Familie von CholerikerInnen stamme und von daher für schnell und intensiv sich entwickelnde negative Gefühle eine gewisse genetische Prädisposition mitbringe, hat mich dieses Thema noch lange beschäftigt. Eine wesentliche Einsicht aus meinen Studien war: Emotionsregulation braucht den Körper. «Der Körper ist die Bühne der Gefühle» sagt der Hirnforscher Antonio Damasio. Wer mit seinen Gefühlen arbeiten will, muss lernen, wie er mit dem Körper arbeitet. Die Wut sitzt im Bauch, in den Eingeweiden, im Hals – im Körper also – und da muss sie wieder raus. Nach-Denken und Be-Sprechen alleine genügen keinesfalls, um dies zu erreichen.

Heute würde ich mit meiner Wut anders umgehen. Ich würde, um sie loszuwerden, ein Embodiment wählen, das dem Embodiment der Wut entgegengesetzt ist. Denn – Sie erinnern sich – wenn ein Gefühl nicht die pas-

sende Verkörperung erfährt, kann es nicht aufrechterhalten werden. Ich würde damit beginnen, das Embodiment zu erzeugen, das zu einer Stimmung der gelassenen Heiterkeit passt. Wie das entsprechende Ausdrucksmuster genau aussieht, ist individuell verschieden, auch wenn sich bei den meisten Menschen gemeinsame Muster finden lassen. Bei mir wäre hierbei zunächst einmal wichtig, den Brustkorb gaaaaanz weit werden zu lassen und den aufgeregten Atem in regelmäßige tiefe Atemzüge zu überführen. Der Kopf müsste sich leicht heben und der Blick müsste ein schweifender Weitwinkelsblick werden. Die Arme müssten sich ausstrecken, der Körper müsste beweglich werden, ein bisschen wie beim Salsa-Tanzen, und die Beine würden sich strecken wollen, so, wie man das nach einer Jogging-Runde normalerweise tut. Durch solche Maßnahmen würde mein Körper nach und nach die Wut entlassen können.

Wohlgemerkt! Gefühle und Stimmungen sind wichtige Signalgeber. Ein Gefühl loswerden ist nicht gleich bedeutend mit «ein Gefühl nicht wahrhaben wollen» oder «ein Gefühl unterdrücken». Wenn Sie ein starkes negatives Gefühl verspüren, sollten Sie diese Tatsache auf jeden Fall sorgfältig registrieren und gründlichst versuchen, dahinter zu kommen, was die Ursachen dafür sind. Dies tut man, um strategisch und gezielt nach guten Lösungen suchen zu können, die Abhilfe schaffen. Sobald Sie ein negatives Gefühl jedoch bemerkt haben, besteht in den meisten Fällen kein Grund mehr, diese unangenehme Verfassung länger aufrechtzuerhalten. Es steht Ihnen frei, mit tatkräftiger Hilfe Ihres Körpers aus dem unerwünschten Gefühl herauszutreten. Es sind übrigens keineswegs nur Gefühle wie Ärger, Enttäuschung, Minderwertigkeit oder Trauer, aus denen Menschen nach einer gewissen Zeit gerne heraustreten wollen. In meiner Arbeit mit einer Schweizer Rückversicherungsgesellschaft erfuhr ich, dass dem Team sehr daran gelegen war, aus dem Gefühl «Begeisterung» gezielt heraustreten zu können.

Denn Versicherungsprofis, die von einem Geschäft zu sehr euphorisiert sind, begeben sich in die Gefahr, ein Risiko zu übersehen. Und die Fähigkeit, gezielt in ein Embodiment von «kritischer Zurückhaltung» eintreten zu können, und dadurch auf den kritischen, problemorientierten bottom-up Denkstil umzuschalten, den ich in **Kapitel 2.5.** beschrieben habe, kann im Versicherungsgeschäft die Basis eines guten Abschlusses sein.

2.3.2

Eine erwünschte psychische Verfassung mit Embodiment erzeugen

In einem Training, Coaching oder in einer Psychotherapie sollte dieser Arbeitsschritt fester Bestandteil jeglicher Handlungsplanung sein. Völlig egal, ob ein eher schüchterner Mensch im Sinn hat, selbstbewusst seine Meinung zu vertreten oder ob ein dominantes Alphetierchen sich vornimmt, in der nächsten Teamsitzung Zurückhaltung zu üben, damit die anderen auch einmal zu Wort kommen – ohne Embodiment wird die Handlungsumsetzung entweder gar nicht zum Klappen kommen oder sie wird zumindest extrem erschwert. Eine Frau, die eine Beziehung möchte, entwickelt sich ein Embodiment für den Besuch einer Tanzveranstaltung. Das Ziel, das sie verkörpern will, heißt: «Ich öffne mich der Männerwelt.» Ein Student entwickelt sich ein Embodiment für die Prüfung. Sein Ziel ist es, voll Vertrauen in sich selbst seinen Wissensschatz glänzen zu lassen. Eine Managerin möchte trotz massivem work-load – einem neomodischen Wort für so viel Arbeit, dass eigentlich kein Mensch mehr damit hinterherkommt – die Ruhe bewahren. Der Leiter einer Schmerzzambulanz möchte freundlich und zugewandt bleiben, auch wenn im Wartezimmer die PatientInnen Schlange stehen. Was auch immer ein Mensch gerne tun möchte, im psychologischen Bereich ist ohne das entsprechende Embodiment eine nachhaltige Erfolgsaussicht gering.

Embodiment in unserem Sinn hat übrigens nichts mit den Körpersprache-Techniken zu tun, die mancherorts gelehrt werden. Wenn man den Menschen in einer Art to-do Liste antrainiert, wie sie zu lächeln haben, dass sie die Arme nicht vor der Brust verschränken dürfen, oder dass sie mit der Faust energisch auf das Rednerpult schlagen müssen, um entschlossen zu wirken, erreicht man in den allermeisten Fällen das Gegenteil von dem, was man beabsichtigt hat. Der Mensch wirkt unecht, die Körpersprache automatenhaft. Denken Sie zum Beispiel an das Lächeln vieler Rezeptionsangestellter im Hotel. «Guten Tag, mein Name ist Markenheim, was kann ich für Sie tun?» Das Lächeln, das dieser Frage folgt, wirkt auf mich oft so, dass ich mich noch heimatloser und einsamer fühle, als ich es ohnehin in einer fremden Stadt schon bin. Dies liegt daran, dass das Lächeln keine Verkörperung einer selbst erzeugten gefühlsbasierten Einstellung ist, sondern lediglich muskulär aufgesetzt. Diese Art der Unterweisung resultiert, wenn man Laborexperimente eins zu eins in die Praxis überträgt – sie funktioniert nicht.

Wenn man Embodiment-Technik für das persönliche Selbstmanagement nutzen will, ist es unerlässlich, dass man sich als ersten Schritt genau überlegt, was man eigentlich gerne erreichen will und dann als zweiten Schritt die ganz persönliche, hochindividuelle Form dafür entwickelt, wie der eigene Körper diese Art der Handlung wohl umsetzen kann. Dieser Schritt ist manchmal blitzschnell geschehen, manchmal braucht es viel Zeit. Dies hängt davon ab, wie neu das zu erlernende Handlungsmuster für den jeweiligen Menschen ist. Je neuer, desto unbekannter das Terrain, auf das man sich begibt, das ist die Faustregel. Darum wird das dominante Alphanierchen viel länger an einem Embodiment der heiteren Zurückhaltung basteln müssen, als dies ein introvertierter Mensch müsste, der schon immer lieber mal erst abgewartet hat, was die anderen sagen. Für Introvertierte ist es hingegen oft

Schwerstarbeit, ein Embodiment hinzukriegen für das Ziel: «Ich sage offen, was ich denke.»

Damit ein Embodiment seine Wirkung als Methode des Selbstmanagements entfalten kann, ist es unerlässlich, dass der Mensch die Verfassung, die er gerne haben möchte, präzise definiert und sich zu diesem Vorhaben dann das entsprechende Embodiment selbst erarbeitet. In der Sprache der Hirnforschung gehören die Handlungsabsicht, die dazugehörigen Gefühlslagen und Denkstile sowie der passende Körperausdruck zu ein und demselben neuronalen Netzwerk – Gerald Hüther wird dies im dritten Kapitel darstellen. Solch ein [neuronales Netzwerk](#) muss für ein Embodiment, das bisher nicht zum eigenen Handlungsrepertoire gehörte, erst neu erschaffen werden (Storch, 2002; 2003). Dies geschieht, indem man die Verkörperung der Handlungsabsicht Schritt für Schritt erarbeitet, ähnlich, wie SchauspielerInnen sich ihre Rollen erarbeiten. Michail Cechov⁴ beschreibt diesen Vorgang in seiner Schulungsschrift «Die Kunst des Schauspielers» folgendermaßen: «Die von der Vorstellungskraft erweckten schöpferi-

⁴ Michail Cechov, der Neffe von Anton Tschechow, ist ein russischer Darsteller, Schauspiellehrer und Regisseur, der wie der berühmte amerikanische Schauspiellehrer Lee Strasberg (der Leiter des New Yorker «Actor's Studio») sein System in der Tradition von Konstantin Stanislavskij (dem Leiter des Moskauer Künstlertheaters) entwickelt hat. Diese Tradition setzt darauf, dass die DarstellerInnen die Gefühle der Figuren, die sie spielen, in sich selbst wachrufen, und zwar gekoppelt an eigene Erfahrungen. Wenn jemand, der mit dieser Technik arbeitet, also zum Beispiel in der Rolle Weinen muss, wird versucht, aufgrund eigener Erinnerungen an persönliche traurige Erlebnisse echte Tränen zu weinen. Die Tatsache, dass die Schauspielkunst auf diese Art jeweils den ganzen Menschen erfasst, macht diesen Beruf aus psychologischer Sicht höchst belastend. Bruno Ganz ist mit dieser Methode in die Figur des Hitler eingestiegen, genauso wie Klaus Kinsky, der für die Figur des Nosferatu in dem Film von Werner Herzog auf Friedhöfen übernachtet haben soll.

schen Sinne durchdringen den Körper und plastizieren ihn gewissermaßen von innen heraus» (2004, S. 24). Moreno, der Erfinder der psychotherapeutischen Methode des Psychodrama spricht davon, dass die neue Rolle einem Menschen «ins Fleisch dringen und sein Handeln von innen heraus bestimmen» muss (zit. n. Petzold, 1982, S. 86). Nur dann, wenn dieser Vorgang selbst gestaltet wurde, existiert ein echt individuelles neuronales Netzwerk, denn es wurde an persönliche, bereits vorhandene Gedächtnisinhalte gekoppelt. Und nur dann wirkt das neue Handeln authentisch und nicht antrainiert.

Wenn das individuelle neuronale Netz dann erschaffen wurde, kann der Körper erfolgreich als **Kontrollparameter** eingesetzt werden, von dem Wolfgang Tschacher im ersten Kapitel gesprochen hat. Dann gewinnt der menschliche **Wille** die Macht über die Machtzentrale Körper.⁵ Denn ein gut gelerntes neuronales Netzwerk kann von jedem seiner Knotenpunkte aus aktiviert werden. Ein Mensch, der Embodiment in dieser Weise benutzt, hat dann auch mehr geleistet als einfach nur einen neuen Körperausdruck gelernt, er hat sein gesamtes psychisches System um ein neues neuronales Netzwerk erweitert. Und diesen Vorgang nennt man in der Sprache der Psychotherapie die Persönlichkeitsentwicklung. Man *tut* dann nicht nur so, als sei man freundlich, wie es manche Serviceangestellten tun, man *ist* freundlich. Und zwar auf die eigene Art, die der individuellen Persönlichkeit und dem individuellen Temperament angemessen ist. Für die eine Person ist Freundlichkeit eine warmerzige, mütterliche Verfassung, für jemand anderen etwas Augenzwinkerndes mit Flirtanteilen dabei und für einen dritten Menschen eine Stimmungslage in Richtung schalkhaft-burschikos. Was genau zu einer Persönlichkeit passt, das kann letztendlich nur die Person selbst sich erarbeiten, das kann ein anderer Mensch niemals so präzise wissen wie Sie selbst.

2.3.3

Das Auftauchen einer unerwünschten psychischen Verfassung mit Embodiment präventiv verhindern

Viele Menschen befassen sich auch mit Selbstmanagement, weil sie beabsichtigen, das Auftauchen einer bestimmten psychischen Verfassung zu verhindern. Man weiß zum Beispiel, dass das Stresshormon Cortisol die Gedächtnisleistung beeinträchtigt. Wenn man nun dafür sorgen will, dass man in einer Prüfungssituation optimalen Zugriff auf das ganze in mühseliger Arbeit gelernte Wissen hat, muss man dafür sorgen, dass dieses Stresshormon gar nicht erst ausgeschüttet wird. Ist es nämlich im Organismus verbreitet, dann steht man unter einer Art Selbstmedikation. Die volle Gedächtnisleistung ist erst wieder erreicht, wenn der Cortisolspiegel gesunken ist. Hierauf

⁵ Die Hirnforschung hat dazu beigetragen, dass in letzter Zeit eine interessante Diskussion über die Willensfreiheit entstanden ist. An dieser Diskussion beteiligt sich natürlich auch die Philosophie. Wir vertreten eine Definition von Willensfreiheit, wie sie von Henrik Walter in seinem empfehlenswerten Buch «Neurophilosophie der Willensfreiheit» erläutert wird. Walter spricht in diesem Zusammenhang von der natürlichen Autonomie des Individuums, die es anzustreben gilt. Ein Individuum, das im Sinne der natürlichen Autonomie über seine Handlungen frei entscheidet, ist in der Lage, seine Entscheidungen «in Übereinstimmung mit sich selbst als historisch gewordene Person zu bringen». (Walter, 1999, S. 363). Dies ist auch dann der Fall, wenn ein Mensch aufgrund seines Wissens über die Wechselwirkung von Körper und Psyche in der Lage ist, selbst auszuwählen, ob und wie er diese Wechselwirkung im Sinne seiner Strategien zur Selbststeuerung einsetzen möchte. Ohne dieses Wissen ist die natürliche Autonomie und damit die Willensfreiheit eingeschränkt, denn der Körper macht etwas mit dem Menschen, ohne dass Gelegenheit besteht, diesen Sachverhalt mit dem Verstand zu erfassen und zu entscheiden, ob diese Wirkung erwünscht oder unerwünscht ist, ob sie weiter zugelassen wird oder ob man besser versucht, gegenzusteuern.

beruht übrigens der Effekt, dass man beim Abendessen im Anschluss an die Prüfung all die Antworten, nach denen man in der Prüfung so dringend gesucht hat, auf einmal wieder weiß und sie dann allen möglichen Menschen erzählt, die sich eigentlich nicht wirklich dafür interessieren. Man kann den Abbau des Cortisol durch gezielte Maßnahmen beschleunigen. Im Falle des Cortisol sind dies ganz einfach körperlich anstrengende Tätigkeiten, denn das Cortisol bereitet den Körper auf eine Kampf- oder Fluchtsituation vor und wird darum am besten durch Holzhacken oder einen Dauerlauf verbraucht.

In einer Prüfungssituation oder bei einem Vortrag jedoch kommt es darauf an, in den entscheidenden 30 Minuten in Bestform zu sein, darum muss man dafür sorgen, dass das Gehirn erst gar nicht auf die Idee kommt, die Situation als stressrelevant einzustufen und die Bereitstellung von Cortisol für angezeigt zu halten. Auch für diesen Aufgabentyp stellen Embodiment-Techniken eine hervorragende Möglichkeit zum erfolgreichen Selbstmanagement dar. Seibt & Neumann (2002) haben kürzlich mit dem Handflächen-Paradigma zeigen können, dass Personen, die über die Handflächen ein «freundlich gestimmtes» Body-feedback der Annäherung erzeugt hatten, deutlich weniger Angst verspürten, wenn man ihnen ankündigte, sie sollten gleich eine Rede vor Publikum halten, als die Personen, die über die Handflächen ein Body-feedback der Vermeidung von unangenehmen Einflüssen erzeugt hatten. Dieses Experiment können Sie jetzt – im Gegensatz zum Keksexperiment – ganz direkt für Ihr eigenes Stressmanagement nutzen. Ich schildere in Grundzügen, was Sie dabei beachten müssen.

Wenn man im Sinn hat, die Stressreaktion minimal zu halten, muss man, wenn man mit Embodiment arbeiten will, eine wichtige Unterscheidung der Ziel-Psychologie kennen lernen. Es ist die Unterscheidung zwischen Annäherungszielen und Vermeidungszielen.

Man kann sein Ziel in einer potenziellen Stress-Situation einmal als Vermeidungsziel formulieren: «Ich möchte vermeiden, in Stress zu geraten». Den meisten Menschen fällt spontan diese Art der Zielformulierung ein, wenn man sie nach ihrer Handlungsabsicht angesichts einer bevorstehenden Stress-Situation fragt. Wenn man sein Ziel in dieser Form in Sprache fasst, gehen im Gehirn mehrere Arbeitsschritte vor sich. Zunächst wird eine innere Vorstellung von einer gestressten Verfassung aktiviert und in einem zweiten Schritt wird diese Verfassung dann als unerwünscht gekennzeichnet. Das entsprechende neuronale Netz wird zuerst aktiviert, um dann gehemmt zu werden. Vom psychischen Energiehaushalt her gesehen entspricht das ungefähr der Taktik, zum Zwecke des Stehbleibens in einem Ferrari erst den Gang einzulegen, Gas zu geben und dann die Handbremse zu ziehen. Ist sicher eine Methode, stehen zu bleiben, aber es gibt auch ökonomischere Varianten.

Die ökonomischere Variante der Zielverfolgung für das Gehirn besteht in der Formulierung von Annäherungszielen. Sie fassen das in Worte, das Sie ausführen wollen. In welcher Verfassung wollen Sie denn sein? Wollen sie souverän sein, oder selbstbewusst, oder ruhig oder lieber in sich ruhend? Wollen Sie wach und offen sein, oder lieber auf sich selbst konzentriert? Wollen Sie charmant und hinreißend sein, oder eher kompetent und ernst? Vielleicht wird Ihnen bei dieser Art von Fragen deutlich, dass es sehr viel mit der Passung auf die eigene Persönlichkeit zu tun hat, sich ein Annäherungsziel für ein Embodiment zu formulieren. Und es wird – so hoffe ich – auch deutlich, dass eine gute und wirklich individuell adäquate Antwort oftmals eine ganze Weile Überlegung, Ausprobieren und Optimierungsarbeit benötigt. Versuchen Sie, das, was Sie wollen, in einer Annäherungs-Terminologie in Worte zu fassen, denn nur dann findet der Teil Ihres Gehirns, der für die Ausführung von Verhaltenssequenzen zuständig ist,

die optimale Grundlage vor, um in Ihrem Sinne tätig zu werden.⁶

Wenn Sie Ihr individuelles Annäherungsziel gefunden haben, dann wissen Sie, dass Sie ruhig und erhaben stehen wollen, wie eine alte Eiche. Oder dass Sie den Überblick haben möchten, wie ein Mensch, der auf einem Leuchtturm steht und über das brausende Meer blickt. Oder dass Sie souverän auftreten wollen, wie eine Königin. Vielleicht möchten Sie aber auch lieber gut gepanzert sein, wie eine Schildkröte? Oder ist für die Situation die Sie persönlich stresst, eine dicke Elefantenhaut die bessere Wahl? Vielleicht merken Sie schon anhand der Bilder, die ich als Beispiele bringe, dass jedes dieser Bilder unterschiedliche Embodiments mit sich bringt. Das Eichenbild würde mich zum Beispiel dazu veranlassen, meinen Stand zu stabilisieren und die Füße breit zu stellen. Das Leuchtturm-Bild bringt meinen Körper dazu, die Atmung zu ändern und den Brustkorb weit zu machen. Die Königin hält bei mir den Kopf sehr hoheitsvoll (schließlich darf die Krone nicht herunterfallen), die Schildkröte zieht sich in sich zurück, dies bringt bei mir eine tiefe Bauchatmung hervor, der Elefant löst in mir das Bild aus, mich zurückzulehnen und die Arme vor der Brust zu verschränken. Wenn man noch nie mit Embodiment gearbeitet hat, kann es eine Weile dauern, bis man die einzelnen Komponenten erspüren und benennen kann, aber ich kann Ihnen versichern: Auch Sie können das lernen. Denn diese Begabung ist in jedem menschlichen Körper angelegt, und als Kind haben wir alle diese Fähigkeit als Geburtsrecht mitbekommen.

Wenn Sie Ihr Embodiment entwickelt haben, müssen Sie es trainieren, damit das entsprechende neuronale Netz in Ihrem Gehirn immer stabiler gebahnt wird. Das heißt, Sie sollten über den Tag verteilt, wann immer es Ihnen in den Sinn kommt, die entsprechenden Elemente von Körperhaltung und Atemtechniken ausführen. Sie üben den Einsatz Ihres Embodiments in realen Situationen, sobald Sie

sich einigermaßen sicher und wohl damit fühlen. Für das erste Mal suchen Sie sich eine mittelschwierige Situation aus, so dass Sie zwar herausgefordert werden, aber eine reale Erfolgswahrscheinlichkeit haben. Und dann heißt es mit steigendem Schwierigkeitsgrad üben, üben, üben – so lange bis Ihnen Ihre Schutzhaut gegen Stress in Fleisch und Blut übergegangen ist. Ihr Gehirn braucht Zeit, um Ihr neues neuronales Netzwerk zu einem tragfähigen Flechtwerk wachsen zu lassen. Gerald Hüther erklärt Ihnen, wie das auf der Ebene der Nervenzellen vor sich geht. Dieses Wissen wird Ihnen helfen, geduldig mit sich selbst zu sein. Üben Sie einfach weiter, auch wenn der Anfang noch ein wenig holpern sollte. Bei der ersten Tanzstunde macht jeder eine komische Figur. Nach vier Wochen tanzt man eine kleine Drehung und nach einem halben Jahr sieht doch schon alles richtig flott aus!

⁶ Fritz Strack und Roland Deutsch (2004) haben zum Themenkreis der Verneinungen und deren Auswirkung auf die Verhaltenssteuerung einen Übersichtsartikel vorgelegt, den ich all denjenigen empfehle, die sich in diese Thematik vertieft einarbeiten wollen. Bei Klaus Grawe (2004) findet sich eine Darstellung zu dem Thema Annäherungs- und Vermeidungsziele, speziell bezogen auf den Fokus der Psychotherapie. Wir selbst haben zu dieser Thematik und der daraus resultierenden Technik der Zielformulierung manualisierte Anleitungen verfasst (Storch & Krause, 2002; Storch und Riedener, 2005; Storch, Küttel & Stüssi, 2005). Der äußerst bedeutsame Unterschied von einem individuell erarbeiteten Annäherungsziel zu den Affirmationen, wie sie aus dem positiven Denken bekannt sind, besteht darin, dass individuelle Annäherungsziele nicht als pauschale Allheilmittel in Listen für jede Gelegenheit vorgegeben sind, sondern dass sie sorgfältig und ausführlich auf das psychische System der Einzelperson maßgefertigt werden müssen. Dabei spielt das eigene Bemühen und oftmals langwierige Ringen um die richtige Sprache eine ganz wichtige Rolle im Prozess der Persönlichkeitsentwicklung. Denn nur dadurch werden im Gehirn die Suchprozesse angeregt, die sicherstellen, dass das neue neuronale Netz später auch nachhaltig gespeichert und tiefgreifend im Gehirn eingeschrieben ist.

2.3.4

Das Basis-Embodiment: bereit für jede Gelegenheit

Neben den drei Verwendungsmöglichkeiten von Embodiment-Techniken, die sich jeweils gezielt auf eine bestimmte Situation oder eine bestimmte psychische Verfassung beziehen, die es zu verlassen, zu erreichen oder zu verhindern gilt, gibt es noch einen vierten Einsatzbereich für den Körper, der nach meinem Dafürhalten fast der interessanteste ist. Es handelt sich bei diesem Einsatzbereich um das Konzept der Spontaneität. Ich lernte dieses Konzept im Rahmen meiner Ausbildung zur Psychodramatherapeutin kennen. Jakob Levy Moreno, der Begründer des Psychodrama, hat diesen Begriff zu einem zentralen Wirkfaktor in seinem Konzept von psychischer Gesundheit gemacht. Nach Moreno hat derjenige Mensch das größte Potenzial zu psychischer Gesundheit und zum Erreichen von Lebenszufriedenheit, der in der Lage ist, auf jede Situation aus dem Moment heraus spontan und kreativ zu reagieren. Er hat Zugang zur Schöpferkraft, die in jedem Menschen als Anlage vorhanden ist, und erlebt sich selbst als aktiv handelndes Individuum, das seine Interaktionen kreativ gestalten kann. Die Technik, die diese grundsätzliche Erlebnisbereitschaft erzeugt, bezeichnen wir als Basis-Embodiment, denn sie stellt die Grundlage jeder Zuwendung zur Welt dar.

Moreno hat neben seiner psychotherapeutischen Tätigkeit mit Theaterleuten zusammengearbeitet. Von daher experimentierte er viel mit dem Konzept der Improvisation. Ähnlich, wie auch bei der Neuropsychologin Susana Bloch, die wir zu Beginn dieses Kapitels kennen gelernt haben, lassen sich im Fall der Improvisation und der Ausbildung im Schauspiel vielfach fruchtbare Verbindungen zur Psychotherapie und zum Selbstmanagement herstellen. Das Interessante an dem Konzept Morenos von Spontaneität ist die Tatsache, dass sie allen Menschen zur Verfügung steht.

Die Fähigkeit zu spontanem und kreativem Handeln ist in der Bevölkerung nicht ungleich verteilt, wie es zum Beispiel bei musikalischer Begabung oder mathematischem Abstraktionsvermögen der Fall ist. Die Bereitschaft zur Spontaneität kann von allen Menschen jederzeit und überall erlernt werden. Die wunderbare Verfassung, die spontanes Handeln hervorbringt, nennt Moreno die Spontaneitätslage. Die Spontaneitätslage kann zufällig entstehen, sie kann aber auch – und das macht dieses Konzept brauchbar für den systematischen Einsatz – durch einen Willensakt herbeigeführt werden. Spontaneität und Kreativität sind zwei zentrale Konzepte in der Methodik von Moreno, mit denen sich ein reichhaltiger Fundus von psychodramatischen Techniken verbindet. Seine Idee, dass jeder Mensch über Spontaneität und Kreativität verfügt und seine Vorstellung, dass das Psychodrama diese Quellen der Lebensenergie wieder freilegen kann, wenn sie verstopft sind, ist charakteristisch für ein starkes lustvolles und lebensbejahendes Moment in Morenos Vorstellung von Psychotherapie.

Moreno sagt über die Spontaneitätslage: «Man muss Anlauf nehmen, um sie zu erreichen, wie um hoch zu springen; ist sie erfasst, so schießt sie heiß und voll an.» (Moreno, 1970, S.28). Spontan sein heißt in Morenos Konzeption nicht, sich besoffen auf Mallorca das T-Shirt vom Leib zu reißen, auf dem Tisch zu tanzen und sich am nächsten Morgen vor Peinlichkeit nicht mehr auf die Straße zu trauen. Sein Begriff von Spontaneität beschreibt viel eher etwas, was auch im ZEN-Buddhismus angesprochen wird. Awareness, Bewusstheit und Wachheit für den Augenblick und angemessenes Reagieren. An dieser Stelle ist es auch sinnvoll, Morenos bekannteste Definition von Spontaneität zu zitieren: «Spontaneität ist eine neue Reaktion auf eine alte Situation oder eine angemessene Reaktion auf eine neue Situation» (1953, S.336). Noch ein anderes Zitat kann Morenos Spontaneitätskonzeption verdeutlichen: «Spontaneität wird

irrtümlicherweise häufig in engere Verbindung zu Emotionen und Handlung gerückt als zu Nachdenklichkeit und Ruhe. Spontaneität kann bei einem Menschen ebenso präsent sein, wenn er denkt, wie wenn er fühlt, wenn er ruhig ist, wie wenn er in Aktion ist. Chaotisches Verhalten und Gefühlsausbrüche, die aus impulsiver Aktion hervorgehen, sind keine Desiderata der Spontaneitätsarbeit. Sie gehören vielmehr in den Bereich der Pathologie der Spontaneität» (Moreno, 1989, S. 81).

Stephen Nachmanovitch, ein Psychologe und Musiker, der sich auf Improvisation spezialisiert hat, will die Möglichkeiten zur Improvisation genauso wie Moreno die Spontaneität, auf das Alltagshandeln ausgedehnt wissen. Er schreibt: «Wenn wir an Improvisation denken, neigen wir dazu, zuerst an improvisierte Musik, Improvisations-Theater oder Tanz-Improvisationen zu denken. Aber über den Genuss hinaus, den diese Kunstformen in sich bergen, öffnen sie uns die Türen zu einer Erfahrung, die die Gesamtheit des Alltagsleben ausmacht. ... Jede Konversation ist eine Form von Jazz. Die Aktivität der aus dem Augenblick heraus entstehenden Kreativität ist so natürlich, wie das Atmen» (1990, S. 17. Übers. M. S.).

Das therapeutische Ziel Morenos war es, mit Hilfe eines Spontaneitätstrainings den Menschen dabei zu helfen, diese wunderbare Fähigkeit zur Improvisation und zur Spontaneität zu entfalten. Wichtig ist auch, sie gezielt hervorrufen zu können, wenn die Umstände dazu geführt haben, dass sie verkümmert oder beschränkt ist. Die Vorbereitungen für die Spontaneitätslage finden nach Moreno im Körper statt und nicht im Denken. So wird bei Moreno der Körper zur eigentlichen Grundlage psychischer Gesundheit. Wer es versteht, sich selbst über den Körper gezielt in diese ganz bestimmte körperlich-psychische Verfassung zu versetzen, von der hier die Rede ist, kann – nach einiger Zeit der disziplinierten Übung, selbstverständlich – darauf verzichten, sich auf Situationen speziell vorzubereiten. Er befindet sich in der komfortablen Lage, die

Dinge auf sich zukommen zu lassen und darauf vertrauen zu können, dass die unerschöpfliche Quelle des kreativen Potenzials, auf die er durch seinen Körper Zugriff hat, ihm dabei helfen wird, das Richtige zu tun. Man ist bereit für jede Gelegenheit. Das Psychodrama kennt zahlreiche Methoden, um die Fähigkeit zur Spontaneität im Menschen entstehen zu lassen. Für dieses Buch hat Benita Cantieni eine Vorgehensweise zusammengestellt, wie das Basis-Embodiment mit einer anatomisch gut nachvollziehbaren Systematik erzeugt werden kann. Im vierten Kapitel dieses Buches finden Sie die Anweisungen, wie Sie Ihren Körper dazu bringen können, diese kostbare Fähigkeit zu wecken.

Sie haben nun viel darüber gelernt, wie man sich selbst mit Hilfe des eigenen Körpers eine erwünschte psychische Verfassung erarbeiten kann. Vielleicht ist Ihnen direkt ein bisschen schwindelig, bei der Vorstellung, welche Möglichkeiten Ihnen offen stehen. Sie können unerwünschten psychischen Verfassungen auf immer «Lebewohl!» sagen und Sie können sich Verfassungen erarbeiten, die Sie bei anderen Menschen immer bewundert haben. Gerade weil die Möglichkeiten, die das Prinzip Embodiment für uns bereithält, so reichhaltig sind, ist es mir eine Herzensangelegenheit, dieses unermessliche Potenzial richtig einzuordnen. Embodiment-Techniken zum eigenen Selbstmanagement einsetzen heißt nicht, sich einem Glücksterror zu unterwerfen und ab sofort den ganzen Tag nur noch als hochdynamisches Energiebündel auf einer Woge des Lachens durch den Alltag des Lebens zu surfen.

Selbstmanagement darf nicht missverstanden werden als eine Aufforderung zur eigenen Daueroptimierung. Keine Vorstellung erscheint mir grauenvoller als die, ein Menschenbild zu entwerfen, das einem traurigen Menschen keinen Raum mehr lässt, seine Traurigkeit zu erleben und auszudrücken. Es muss erlaubt sein, die eigene Wut zu haben, zu zeigen und sich damit auch anderen Menschen zuzumuten. Mir ist sehr wohl bewusst, dass

unter dem Etikett Selbstmanagement-Training etliche Methoden firmieren, deren unausgesprochenes Ziel darin besteht, einen angepassten, oberflächlich glücklichen Menschen hervorzubringen, der so happy ist, dass er niemanden mehr stört. Der Film «American Beauty» ironisiert dieses gefährliche Idealbild. Selbstmanagement, so wie ich es verstehe, erzeugt nicht kritiklose Anpassung. Im Gegenteil, es erzeugt Freiheit. Dadurch, dass Sie Kenntnis davon haben, wie die Wechselwirkung zwischen Körper und Psyche genutzt werden kann, haben Sie die Freiheit selbst zu entscheiden, welche psychische Verfassung sie haben möchten. Solange Sie sich selbst unwissentlich über ein unerkanntes Embodiment in eine resignative Stimmung hineinmanövrieren haben, hatten Sie diese Wahlfreiheit nicht.

Wenn Sie jetzt dafür sensibilisiert sind, was Ihre Körperhaltung in ihrer Psyche zu bewirken vermag, dann können Sie daran mitwirken, wann Sie fröhlich sein wollen, wann besinnlich, wann eine beleidigte Leberwurst oder wann eine alberne Kichererbse. Der Mensch hat ein unendliches Repertoire an psychischen Verfassungen und Gefühlslagen – denken Sie an die 10000 Gesichtsausdrücke, die Paul Ekman entdeckt hat! Diese großartige Vielfalt auf ein «don't worry-be happy» Mittelmaß einzupendeln hieße die Menschheit eines Aspektes ihrer Kultur zu berauben. Derjenige Mensch ist in der Lage, ein gutes Selbstmanagement auszuüben, der den Reichtum seiner Psyche auszukosten versteht. Und zu diesem Reichtum gehört jede Art von Verfassungen, auch solche, die für andere Menschen unter Umständen unbequem sind. Der Unterschied zwischen geglücktem und missglücktem Selbstmanagement besteht nicht darin, ob man sich besser oder schlechter an eine gegebene Norm anpasst, sondern er besteht in der Freiheit zu wählen und das Spektrum der eigenen Einflussmöglichkeiten gut nutzen zu können.

Ich möchte dieses Kapitel mit einem Zitat von Moreno beschließen. Dieses Zitat verdeutlicht, warum es so wichtig ist, sich um den Körper und um das ihm innewohnende Potenzial zur Spontaneität zu kümmern. «Da unsere Erziehung rigide ausgerichtet ist, hat sie unsere Persönlichkeit verkrüppelt und unvollständig gemacht, unser Leben lebens-blind und die Momente wirklicher Spontaneität rar, wenn sie nicht überhaupt fehlen. Das Leben ist ein lebendiger Fluss, und so müssen Techniken für das Leben Spontaneitätstechniken sein» (Moreno & Jennings, 1936). In diesem Zitat prangert Moreno eine Erziehung an, die aus der natürlichen Begabung zum Embodiment, die alle Kinder mit auf die Welt bringen, verkrüppelte und unvollständige Menschen macht. Seit Morenos Zeiten hat sich in der Erziehungslandschaft sicher einiges deutlich zum Guten geändert. Aber der liebevolle und persönlichkeitsgerechte Umgang mit dem eigenen Körper fristet als Thema der Erziehung nach wie vor ein Schattendasein. Darum sollten die Techniken für das Leben, von denen Moreno spricht, nicht nur für die Erwachsenen reserviert sein, sie sollten auch den jungen Menschen vermittelt werden und eigentlich zum ganz normalen Unterricht gehören. Embodiment gehört als eine Technik des Selbstmanagement an die Schule, wir haben hierzu einen praktischen Vorschlag ausgearbeitet (Storch & Riedener, 2005). Damit bedanke ich mich am Ende dieses Kapitels für Ihre Aufmerksamkeit. Fragen Sie doch mal schnell Ihren Körper, bevor Sie zum nächsten Kapitel übergehen: Will der Körper vielleicht eine kleine Pause? Will er mal kurz aufstehen und sich recken? Hat er Durst? Will er einen lieben Menschen küssen? Wenn er das will, gönnen Sie ihm die kleine Rast, denn das nächste Kapitel wird spannend, da werden Sie keine Zeit für Pausen mehr haben!