

Kapitel VI

Kommunikation

Das verbindende Glied unseres Zusammenlebens ist die Kommunikation. Kaum ein anderer Lebensbereich ist so komplex und eröffnet uns eine solche Vielzahl von Möglichkeiten.

Doch es ist schwierig, zwischen Ursache und Wirkung in dieser Thematik zu unterscheiden, da alle Elemente zusammenhängen und interagieren. Zudem versucht jede Gruppe ihre Kommunikation elitär zu gestalten und mit Fachbegriffen zu „verschlüsseln“, um Außenstehende fernzuhalten. Ihr Standesgehabe dient ausschließlich dazu, triviale Vorgänge zu verschleiern, um selbst möglichst unentbehrlich für ihre Gesellschaft zu sein.

Dabei ist es geradezu idiotisch, wenn jemand von sich behauptet, er könne so gut kommunizieren, daß ihn „normale Menschen“ gar nicht verstehen. Wenn dem wirklich so ist, dann verfehlt dieser Mensch durch seinen Perfektionismus das eigentliche Ziel der Kommunikation, nämlich komplexe Sachverhalte einfach zu umschreiben.

I. Entstehung und Zweck der Kommunikation

Kommunikation ist alles, ohne sie wäre ein Zusammenleben in einer Gruppe kaum möglich. Wenn wir über sie nachdenken, dann meistens im Zusammenhang mit unseren Tagen, dem sogenannten „Kommunikationszeitalter“.

Neue Medien wie Mobilfunk und Internet ermöglichen bisher nichtgekannnte Formen der Verständigung. Dennoch wäre es von unserer Generation vermessen einen besonderen Anspruch auf die Kommunikation zu erheben. Zwar hat sich die Art, die Menge und die Entfernung des Gedankenaustausches vergrößert, aber im Kern verfolgen wir nach wie vor dieselben Ziele wie unsere Vorfahren. Kommunikation entwickelte sich parallel zur Entstehung des Lebens und diente ursprünglich zweierlei Zwecken:

1. Um Imponiergehabe, Überlegenheit und Territorialverhalten zu demonstrieren. Andere Tiere und Menschen sollten von der Anwesenheit eines Wesens wissen, und entweder angelockt oder abgeschreckt werden; je nachdem, ob es sich bei ihnen um Beute, Artgenossen oder Feinde handelte.
2. Dem Sexualverhalten und dem Werben um einem Partner. Die geschlechtliche Fortpflanzung, die Selektion und der evolutive Druck machten es nötig, sich um einen Geschlechtspartner zu bemühen. Dieser war jedoch nicht immer zugegen, sondern aufgrund des ersten Grundes meist räumlich getrennt. Deshalb wurden Maßnahmen nötig, die der Verständigung über große Distanzen dienen.

Beides sind unverändert die Hauptziele aller Lebewesen in der Natur, also auch unsere. Das physische Territorium wird nach wie vor mit „Duftmarken“ geschützt. Diese sind im Vergleich zu früher lediglich eleganter geworden, und beispielsweise durch Zigarettenrauch und Parfüm ersetzt worden. Oder abstrahiert, indem wir beispielsweise mit Hilfe von Hinweisschildern visuelle Reize stimulieren und mit Symbolen Assoziationen wecken. Wer von uns würde nicht intuitiv die Bedeutung eines Totenkopfes auf einem Chemikalienfläschchen verstehen?

Das Signalisieren von Eigentum und dem beanspruchten Revier nimmt oftmals interessante Wege. Unseren Sitzplatz im Zug reservieren wir durch das Ablegen unserer Jacke, wenn wir ihn kurzfristig verlassen. Unseren Arbeitsplatz kennzeichnen wir individuell mit Gegenständen, Zetteln und Aufklebern. Und unsere Kugelschreiber knabbern wir an, damit sie uns niemand mopsen will. Wo immer wir auftauchen, möchten wir sagen: „Hier bin ich!“; alles was wir für uns beanspruchen wird markiert.

Das kann sehr offensichtlich erfolgen, beispielsweise mit dem Beschriften eines Gegenstandes mit unserem Namen, aber auch subtil, indem wir ihn bewegen, mit dem Daumen einkerben, oder einen anderen Gegenstand, der uns gehört, darüber legen.

Wo immer wir sind, stecken wir unseren „Claim“ ab und versuchen, uns unsere Artgenossen vom Leib zu halten. Gelingt dies nicht, gebrauchen wir ein Repertoire an stärkeren Warnsignalen und Drohgebärden. Der männliche Machismo zeigt das primitive Imponierverhalten einiger Exemplare unserer Spezies, das noch immer unverändert vorherrscht. Machtallüren werden unterstrichen durch die Andeutung von Kampfbereitschaft. Der feste Glaube dieser Personen, ein Recht auf einen höheren Platz in der Rangfolge zu haben, ist in ihrem Weltbild, also ihrer relativen Wirklichkeit, fest verankert.

Wer sich nicht als Teil eines Kollektivs versteht, der erklärt sich in aller Regel zum Herrscher über die anderen und lebt in der Illusion seiner Selbstüberschätzung. Das beanspruchte Machtgebiet kann die ganze Welt oder ein Kontinent sein, ein Land, eine Provinz, eine Stadt, ein Haus, ein Auto, ein Zimmer, ein Schreibtisch oder auch nur ein einzelner Gegenstand.

Es können Personen direkt inbegriffen sein, über die man sich bewußt stellt. Dies macht ein Diktator, ein geistliches Oberhaupt, ein Musikidol, aber auch ein Ehemann, der sich zu Hause wie ein Patriarch aufführt. Es kann aber auch indirekt erfolgen, und nur der „unterdrückte Wunsch“ sein, sich „eines Tages“ über den anderen in der Rangfolge ansiedeln zu können.

Je nachdem, wie stark der Ehrgeiz und das Machtstreben in uns ausgeprägt ist, kann diese Selbstüberschätzung im extremsten Fall sogar bis zum Größenwahn oder Gotteskomplex führen. Normalerweise werden diese narzißtischen Charakterzüge aber der absoluten Realität angepaßt und abgeschwächt, da ein solches Verhalten in einer Gruppe nicht sonderlich geschätzt und toleriert würde.

Man kann jedoch davon ausgehen, daß es viele Menschen gibt, die nur darauf warten, bis sich ihnen eine Gelegenheit zum Herrschen bietet. Dies belegt auch die Tatsache, daß sich in jedem Unrechtsregime schnell „patriotische“ Anhänger finden lassen, die bereit sind, für Macht, Ruhm und Geld, Verbrechen zu begehen. Eventuelle Gewissensbisse kann ein Mensch durch Automatisierung seiner Handlungen bewältigen. Jemand, der beispielsweise tagtäglich Tierversuche durchführt, hat nach einer Weile keine ethischen Bedenken mehr, weil seine „Arbeit“ zur Routine wurde.

Für viele Historiker und Soziologen ist es unfassbar, woher Kriegsverbrecher „plötzlich“ kamen; dabei vergessen sie, daß sie in jeder Gesellschaft, zu jeder Zeit latent existieren, sich aber zurückhalten müssen. In gewisser Weise steckt dieses Verhalten in uns allen. Ich würde deshalb nicht pauschal ausschließen, daß auch in uns, unter gewissen Umständen, unsere animalische Herkunft ans Tageslicht tritt. Ein ähnliches rudimentäres Verhalten dieser Art zeigen wir tagtäglich. Wir vergleichen uns mit anderen Menschen, um unsere eigene Identität zu verstehen.

Die Tatsache, sich an Artgenossen orientieren zu wollen, um sich selbst mit ihnen in Relation zu setzen, ist ein sekundärer Aspekt, der Kommunikation notwendig machte. Wird in der Gruppe gelebt oder finden Treffen nur selten statt? Wenn ein Zusammenhalt der Art stattfindet, wer erledigt dann welche Aufgaben? Wie läßt sich eine Gruppe von Individuen vereinbaren? Wer ist der Anführer, sofern es einen gibt?

Wir nennen unsere Antworten und Lösungen auf diese Fragen, „Gesellschaftsform“, „politisches System“ oder „Zivilisationsgrad“. Das klingt nach ausgereiften Ideen und stabilen Organisationsformen. Wir als Individuum und unsere Bedürfnisse sind aber nicht anders als vor ein paar tausend Jahren.

Das Imponiergehabe und das Flirten sind nach wie vor alltägliche Bestandteile unseres Lebens. Nur die Umwege, die wir nehmen, um uns miteinander zu messen und zu paaren, sind weitaus vielseitiger, komplexer und subtiler geworden.

Durch unsere Fähigkeit zu abstrahieren und zu planen, ergeben sich viele Situationen, wie sie die Tierwelt nicht kennt. Unsere Fähigkeit vierdimensional zu denken, ermöglicht es uns unter anderem, eine Unterscheidung zwischen Vergangenheit, Gegenwart und Zukunft zu treffen. Das hohe Maß an Spezialisierung im Berufsleben und die Varietät der Angebote, die uns das heutige Leben beschert, verkomplizieren unser Vorgehen noch zusätzlich.

Grundsätzlich versuchen wir aber noch immer Stärke, Schutz, Leistungsfähigkeit und Gesundheit zu demonstrieren. Da diese Eigenschaften in großen Gemeinschaften aufgrund der vielen Individuen rein statistisch sehr häufig anzutreffen sind, unterstreichen wir zusätzlich unsere positiven Eigenschaften, und versuchen uns irgendwie von unseren Artgenossen zu unterscheiden.

Kommunikation bedeutet also zu *wirken*. Wir hinterlassen bewußt und unbewußt Spuren, um unsere Existenz zu verspüren. Erst die Reflektion unserer Handlungen an anderen Menschen und unserer Umwelt, beweist uns, daß wir leben.

Ob wir uns dazu eine außergewöhnliche Frisur zulegen, ungewöhnliche Kleidung tragen oder uns mit Gegenständen schmücken; das Ziel ist stets, das Interesse auf uns zu ziehen, uns zu differenzieren und von der Masse abzuheben. Bei dieser Vorgehensweise wollen junge Menschen erfahrungsgemäß eher provozieren und Ältere lieber gefallen.

Unabhängig davon was wir im Einzelnen erreichen wollen, sollten wir mehr über das Wesen der Kommunikation in Erfahrung bringen. Dann könnte unsere Wirkung gezielter, einfacher und nachhaltiger ausfallen, und unser Leben in der Gemeinschaft unkomplizierter und zugleich tiefgehender werden.

1) Gefahr des Mißbrauchs

Was ist Kommunikation denn nun genau? Bevor wir uns über dieses Thema, seine Anwendung und Wirkung genauer informieren, müssen wir erneut bedenken, daß Kommunikation ebenso wie alles andere, zum Guten wie zum Schlechten eingesetzt werden kann. Denn sie ist der Schlüssel zu anderen Menschen.

Wir können mit ihrer Hilfe unser Gegenüber „beeinflussen“, aber auch „manipulieren“. Manipulation bedeutet, hinterlistiges Agieren zu unserem eigenen Vorteil. Diese Dominanz wäre aber kein Ausdruck von Stärke, sondern bereits der Versuch, andere zu unterdrücken.

Die meisten Ratgeber zum Thema Kommunikation bieten uns Möglichkeiten an, uns in Gesprächen durchzusetzen, also „Ellenbogen einzusetzen“ und andere mundtot zu reden.

In diversen Kursen können wir erlernen, wie wir wirksame Kommunikationstechniken effektiv zu unlauteren Zwecken mißbrauchen.

Das ist aber gar nicht unser Ziel, oder sollte es zumindest nicht sein. Besser ist eine lebendige, kontroverse Form des Miteinanders, denn nur so können wir wirklich etwas dazulernen und enge Kontakte knüpfen. Eine produktive Verständigung entläßt alle Beteiligten als Gewinner. Sie wären bereichert und verstünden die Motive und Absichten des anderen besser.

Ein echter Gewinn ist nicht dann gegeben, wenn wir einen anderen Menschen übervorteilt und „besiegt“ haben, sondern wenn wir mit ihm gemeinsam eine Lösung, einen symmetrischen Kompromiß oder ein verbessertes Verständnis erzeugen konnten.

„Nicht Sieg sollte der Zweck der Diskussion sein, sondern Gewinn.“ (Joseph Joubert)

Ich möchte mich deshalb ausdrücklich gegen den Mißbrauch wertvoller und potenter Kenntnisse aussprechen und davon entschieden distanzieren. „Psychotricks“, wie sie einige Motivationspsychologen versprechen, funktionieren ohnehin nicht auf lange Sicht. Dauerhaft hat Manipulation keine Chance, da sie die Wahrheit nur schlecht ersetzen kann, und der Mensch feine Antennen für falsche Absichten besitzt. Kurzfristig ist es aber sehr einfach, einen Menschen zu blenden, wenn wir wissen, welche Bedürfnisse er hat, und auf welcher „Wellenlänge“ wir ihn gezielt ansprechen können. Dies kann uns leider auch versehentlich passieren, denn wenn wir besonders geübt in treffsicheren Bemerkungen, Spitzen und Verdächtigungen sind, ist die Gefahr groß, unser Talent und Wissen unbedacht einzusetzen.

Wir sollten also stets bedenken, ob unsere Ziele und Ansichten ethisch und moralisch vertretbar sind, bevor wir versuchen, andere darin einzubeziehen.

2) Unser Standpunkt

Um mit anderen in Kontakt treten zu können, müssen wir zunächst selbst einen Standpunkt haben. Und damit diesen jemand teilen kann, muß er auch zu teilen sein. Das klingt trivial, ist aber, wie wir noch sehen werden, an einige Bedingungen geknüpft.

Inwieweit wir von unserem Standpunkt aus auf den anderen zugehen würden, bestimmt unser Ziel, und legt automatisch den effektivsten Weg fest. Indem wir das Ziel, das wir verfolgen, vor unserem geistigen Auge formen, erfahren wir bereits viel über den Weg, den es bis zu seiner Verwirklichung zu gehen gilt.

Bei der Festlegung, was eigentlich unsere Ziele sind, sollten wir uns auch immer fragen, wie wir uns beim Erreichen dieser fühlen würden. Lohnt sich der Aufwand? Was sind die möglichen Risiken, was die potentiellen Gewinne für alle Beteiligten? Es benötigt Entschlossenheit, Geschick und Intelligenz, um seine Absichten umzusetzen.

Wie weit wollen wir gehen? Was genau wollen wir beim anderen erreichen? Je nachdem, ob wir nur etwas erzählen, uns mitteilen oder erklären wollen, oder eine Resonanz von ihm erwarten, müssen wir verschiedene Mittel einsetzen. Unser Standpunkt kann sein:

1. Wir haben eine Information. Diese kann für uns wichtig sein, für den anderen, für beide oder neutral. Ein Beispiel wäre ein Vortrag, die Nachrichten im Fernsehen oder ein Artikel in der Zeitung.

2. Wir haben ein Gefühl oder eine gefühlsbehaftete Geschichte, die wir mit jemandem teilen möchten. Dies kann ein Gespräch oder Telefonat mit einem Freund sein, aber auch eine Ansichtskarte oder ein Liebesbrief.
3. Wir möchten einen Vorschlag für eine gemeinsame Aktion machen. Das ist der Fall, wenn der Kontakt zu einem Menschen ausgebaut oder aufgefrischt werden soll.
4. Wir haben ein Anliegen, eine Bitte, eine Frage oder eine Forderung. Das kann zum Beispiel bedeuten, einen Termin ausmachen zu wollen, ein Gespräch im Berufsleben zu führen oder auch ein Geschäft abzuschließen. Dann möchten wir eine Resonanz des anderen erwirken und ihn zum Handeln bewegen.
5. Wir möchten Aufmerksamkeit bekommen und beachtet werden. Dies ist möglich durch ein spezielles Outfit, Verhalten oder mit Hilfe von körpersprachlichen Signalen.
6. Wir möchten in Kontakt mit einem speziellen Typ von Menschen treten. Dann gehen wir zu Orten, an denen wir Gleichgesinnte unseres Alters finden können. Discobesuche, Partys oder ein Verein bieten beispielsweise die Möglichkeit zum „Small Talk“, also einem zwanglosen Plausch mit anderen Menschen.
7. Wir möchten nicht alleine sein und suchen die anonyme Gesellschaft anderer. Das ist der Fall, wenn wir zwar nicht auffallen und keinen Menschen direkt kennenlernen, aber dennoch andere um uns herum haben möchten. In einem solchen Fall mischen wir uns unters Volk, gehen in den Park oder in die Stadt zum Bummeln, setzen uns in ein Café oder besuchen ein Schwimmbad.

Die jeweilige Intensität eines Anliegens, also wie stark unser Bedürfnis nach Kommunikation ist, bestimmt letztendlich den äußeren Standpunkt, von dem aus wir starten.

Wir sollten aber auch nicht unseren inhaltlichen Standpunkt vergessen, der mit Informationen, unseren Interpretationen, Gefühlen und einer Erwartung in die Reaktion des anderen behaftet ist. Also als wie groß sich unser Toleranzbereich erweist. Möchte ich mein Ziel auf eine ganz spezielle Art durchsetzen oder bin ich zu Kompromissen und Zugeständnissen bereit? Eine sture Person hat dabei eher Probleme, als ein Mensch, der nur seine Grundidee umsetzen möchte. Alles in allem ist jeder Standpunkt ein „dicker Brocken“, den wir unseren Mitmenschen schmackhaft machen müssen.

Denn der Mensch, mit dem wir kommunizieren möchten, hat in der Regel im Moment andere Anliegen, befindet sich in einem von uns verschiedenen Gemütszustand, und denkt momentan an andere Dinge.

Unseren Standpunkt können wir aber nur vermitteln, wenn unsere Zielperson ihn versteht. Nur indem wir mit unserem Mitmenschen auf einer Ebene kommunizieren, erhalten wir sein Interesse und seine Akzeptanz. Er wird uns anhören, wenn wir seine Sprache sprechen. Dadurch können wir sein Interesse gewinnen und die angeborene Neugier in ihm wecken. Das bedeutet konkret, daß wir an seine Faszination für das Unbekannte, Mysteriöse und Verborgene (in uns) appellieren sollten.

So ein Vorgehen hat nichts mit Geheimniskrämerei zu tun, sondern damit, eine Brücke zu ihm zu schlagen. Indem wir ihm zeigen, daß wir erreichbar sind, und ihn für unsere Ideen öffnen, wird er wissen wollen, was sich auf der anderen Seite dieser Brücke befindet.

Gelingt dies nicht, oder spüren wir „negative Schwingungen“, dann ist es oft besser, ein Gespräch zu vertagen, als es mit aller Gewalt durchzusetzen. In der Zwischenzeit

können die Voraussetzungen verbessert und erkannte Disharmonien beseitigt werden. Wenn wir schon im voraus bemerken, daß es eine besonders schwierige Situation werden wird, dann bleibt uns noch ein wenig mehr Zeit, um den eigenen Standpunkt genau zu definieren, und eine Grundstrategie für unser Vorgehen zu entwickeln. Was will ich? Was bin ich bereit einzugestehen? Was wäre völlig indiskutabel? So kann aus einer Zwangspause eine kreative Pause werden.

Normalerweise findet ein Gespräch aber eher spontan statt, so daß wir unser Konzept parallel zu dessen Verlauf aufbauen müssen. Das ist jedoch nicht nur eine Frage von Timing, also dem richtigen Augenblick, wann wir das Gespräch beginnen sollten, sondern von „Präkommunikation“, die uns auf die eigentliche Situation vorbereiten soll.

Ich bin bei meiner bisherigen Überlegung davon ausgegangen, daß wir mit jemandem, den wir noch nicht kennen, in Kontakt treten möchten. Das werde ich auch weiterhin tun, aber für den Fall, daß wir angesprochen werden und darauf reagieren müssen, gilt selbstverständlich das Gleiche.

In dieser Situation können wir es dem Sprecher leichter machen und ihm entgegenkommen, indem wir uns auf eine gemeinsame Sprache und Ebene einigen. Prinzipiell lassen sich die Ideen von beiden Parteien umsetzen, da die Rollen ohnehin laufend alternieren. Falls wir den anderen bereits kennen, vereinfacht sich das Vorgehen natürlich entsprechend.

Bevor wir in Aktion treten können, müssen wir unsere sensorische Schärfe verbessern. „Wie ist die Situation?“ Das ist die erste Frage, die wir uns automatisch stellen müssen.

3) Die Beurteilung der Situation

Die Ausstrahlung eines Menschen auf uns, ist bereits eine Form der körpersprachlichen Verständigung, die aber vom anderen nicht beabsichtigt wird. Sie bleibt deshalb eine Frage der Qualität unserer Interpretationen.

Solche Merkmale können die Veränderungen seiner Hautfarbe, der Atmung, Muskelbewegungen des Körpers oder die Mimik sein. Die Palette reicht von offensichtlich bis subtil. Wir beobachten unser Gegenüber und schätzen ihn hinsichtlich seines Charakters, seines Temperamentes und seiner momentanen Stimmung ein.

Bleiben wir einen Moment bei der Atmung, denn sie ist ein gutes Zeichen für unsere Analyse. Unsere Lunge plant die zukünftigen körperlichen Aktionen. Es ist beispielsweise nicht möglich aus dem Stand heraus nach vorne zu preschen, ohne vorher Luft zu holen.

Wir halten unseren Atem an, um nicht weinen zu müssen, oder unterdrücken unsere Wut indem wir den Ärger schlucken. Die Lunge ist das Organ, das uns am deutlichsten die Absichten unseres Gegenübers mitteilt. Kräftig Luft zu holen bedeutet Freiheit und Wohlbefinden zu verspüren. An uns unangenehmen Orten trauen wir uns nicht tief zu atmen, und würden am liebsten schnell wieder verschwinden. Hingegen wird unsere Atmung sanft wie das Meeresrauschen, wenn wir uns sicher und geborgen fühlen.

All das können wir schon aus einigen Metern Entfernung beobachten. Wir sind auch in der Lage, uns bekannte Menschen bereits in weiter Ferne an ihrem Gang zu identifizieren, oder die Verfassung eines Menschen, durch die Art, wie er steht oder sitzt, zu erkennen. Wir machen von unserer Fähigkeit auch regen Gebrauch, nur eben meist unbewußt.

Der neuzeitliche Mensch fühlt sich häufig erdrückt von der Last seiner Verantwortung. Dies äußert er auch in seiner Haltung, denn sein Rücken ist gekrümmt. Er investiert

mehr Energie als nötig in seine Projekte da er glaubt, dies sei ehrenvoller. Ein leichter Verdienst ist ihm unangenehm. Es hat etwas Unmoralisches und Unverdientes an sich, ohne Kraftaufwand, an sein Ziel zu kommen. Nur wer tüchtig schwitzt, so meinen viele, hat sich Entspannung und Erholung verdient. Daß dies jedoch wider der Natur ist, die keine Kraft vergeudet, sollte uns inzwischen klar sein.

Mit Hilfe der Körpersprache kann man also nicht nur seinen momentanen Standpunkt, sondern auch seine grundsätzliche Haltung zum Leben ausdrücken. Bin ich generell positiv eingestellt, positiviere ich alles grundlos, bin ich eher skeptisch und vorsichtig oder habe ich von vorneherein Vorbehalte? All das ist auf einen Blick für jedermann erkennbar, der über ein klein wenig Menschenkenntnis verfügt.

Und weil das so ist, verwenden die meisten Menschen eine Unmenge ihrer Energie darauf, sich zu verstellen. Es besteht eine Diskrepanz zwischen der Realität und dem Bild, das sie von sich haben. Anstatt sich wirklich um Veränderung zu bemühen, spielen sie lieber eine Rolle und stellen das Image dar, das sie gerne von sich abgeben möchten.

„Jeder Mensch wird als Zwilling geboren: als der, der er ist, und als der, für den er sich hält.“
(Martin Kessel)

Diese Personen sind der Überzeugung, sich an ihr Idealbild annähern zu können, indem sie sich permanent selbst verleugnen. Sie geben sich attraktiver, beliebter, intelligenter, freundlicher, humorvoller oder wohlhabender als sie es eigentlich sind. Sie suchen sich ein Image aus, und spielen die Rolle so lang, bis sie tatsächlich glauben, so zu sein.

Sich auf diese Weise an sein Phantasiebild anzugleichen, beziehungsweise sein Maximum erreichen zu wollen, ist aber die falsche Art. Selbst wenn es kurzzeitig gelingt, wobei es sich bei „kurzzeitig“ durchaus auch um einige Jahre handeln kann, führt es im Endeffekt nur zu Unzufriedenheit und großem Kummer. Früher oder später erwächst aus einem solchen Verhalten eine Identitätskrise, denn die wahren Bedürfnisse wurden zu lange ignoriert. Dann wird es für die Betroffenen sehr schwierig, herauszufinden, wer sie wirklich sind.

Es kann auch durchaus ein negatives Bild sein, das jemand von sich abgibt. Wer davon überzeugt ist, nichts zu können, der strahlt das auch aus. Selbstunsichere Menschen und solche, deren Selbstwertgefühl eher schwach ausgeprägt ist, sind leicht zu erkennen. Auf den Punkt gebracht: Der Mensch verkörpert seine Gefühle.

Logik ist übertragbar und funktioniert auch bei anderen, Gefühle hingegen sind subjektiv und lassen sich nicht direkt erzeugen oder verändern. Die Logik folgt einer gewissen Ordnung, da sie voraussehbar und somit sicher ist. Gefühle müssen wir akzeptieren, wie sie sind.

Doch wir können sie positiv erleben, zu unserer Entscheidungsfähigkeit hinzufügen und sinnvoll integrieren. Das tun die Menschen, die sich verstellen jedoch nicht. Sie ersetzen ihre wahren Gefühle durch logische Wünsche, fiktive Vorbilder und Vermutungen, und sind geprägt von einer immerwährenden Erwartungshaltung.

Eine Form dieser Täuschung nennt sich „Mimikry“. Durch besonders „cooles“ Verhalten soll Stärke und Bedrohung demonstriert werden. Wir alle kennen die Muskelprotze und in schwarzes Leder gekleidete „Schattenmänner“. Sie lieben ihr Image, gefährlich, unberechenbar und böse zu sein. Das trifft auch für ganze Gruppen und Vereinigungen

zu, wie beispielsweise Skinheads, Punker, Satanisten oder die häufiger werdenden Jugendbanden.

Mit Hilfe der „Mimese“ wird indes von einigen Menschen versucht, möglichst unauffällig zu sein und sich zu tarnen. Sie ziehen eine Schutzmauer um ihre Seele und geben sich unantastbar, um ihre wahre Sensibilität nicht zu offenbaren.

Beide Formen, Täuschung und Tarnung, finden sich überall in der Natur, sind also auch bei unseren nächsten Verwandten, den Primaten zu entdecken. Deshalb beginnt die Verhaltensforschung der Menschen auch im Affenhaus eines Zoos. In vereinfachter, da unverfälschter Form kann dort dasselbe Täuschungsverhalten beobachtet werden, das auch wir an den Tag legen. Denn so unähnlich, wie wir es gerne hätten, sind wir diesen Lebewesen nicht!

Vollständigkeitshalber möchte ich darauf hinweisen, daß in der Natur durch Mimikry und Mimese versucht wird, eine andere Tierfamilie oder Gattung vorzutäuschen. Wir Menschen ändern lediglich unser Verhalten und versuchen einen anderen Charakter zu imitieren. In unserem Sprachgebrauch gibt es auch den „Wolf im Schafspelz“, den „Affen“, den geschwätzigen „Papageien“, sowie allerlei andere Tierbezeichnungen zur Charakterbeschreibung eines Menschen.

Mit ein wenig Übung und dem Verständnis um die Körpersprache, lassen sich Widersprüche im Verhalten zweifelsfrei erkennen. Denn Körpersprache lügt nicht! Wenn uns etwas widersprüchlich in der Haltung unseres Gegenübers erscheint, dann ist es das auch! Doch ob der andere nun uns oder sich selbst täuschen will, ob er glaubt, es bei uns zu schaffen oder es bei sich selbst sogar tut, das müssen genauere Untersuchungen aufdecken.

Gesten und Mimik sind aber nicht nur Aktionen, die wir einsetzen, um anderen etwas zu zeigen, sie sind ebenfalls Reaktionen, auf das was auf uns einwirkt. Ein unbewußtes Gähnen beispielsweise signalisiert allen Beobachtern, daß wir ihnen nicht die volle Aufmerksamkeit schenken. Diese Tatsache erlaubt uns formidable Rückschlüsse.

Wenn beispielsweise ein Student in einer Vorlesung den Kopf auf die Hände stützt, dann muß sich dem Beobachter die Vermutung aufdrängen, daß er gelangweilt ist. Obwohl sich der Student dieser Wirkung vielleicht nicht bewußt ist, oder sie zumindest nicht beabsichtigt hatte, ist sie dennoch deutlich sichtbar.

Solche Analysen können unmittelbar vor einem Gespräch erfolgen und dauern samt Auswertung und Entwicklung einer Strategie keine fünf Sekunden, wenn wir geübt darin sind.

Die Weichen für Sympathie und Antipathie werden in der kurzen Zeit des *ersten Eindrucks* gestellt. Wir suchen nach bestimmten Mustern und Eigenschaften, die unserer Meinung nach wichtig sind. Welche dies im Einzelnen sind, variiert sehr von Mensch zu Mensch. Seinesgleichen zu entdecken ist in jedem Fall das grundlegende Ziel dieser Vorgehensweise. Am meisten interessieren uns immer die Gemeinsamkeiten und die kompletten Gegensätze bei einem anderen Menschen.

Nun hören wir aber oft, daß der erste Eindruck trügt. Tut er das wirklich?! Ich denke, es ist eine Frage der Übung und der Hingabe, mit der wir solche Impressionen aufnehmen und auswerten.

Sind wir der Überzeugung, daß es falsch ist, einen Menschen vorschnell, nur nach seinem ersten Auftreten zu beurteilen, dann ist es sicherlich besser, nicht auf dieses Gefühl

zu hören; denn es kann uns dann nur verwirren. Wenn wir überzeugt davon sind, etwas nicht zu können, dann können wir es auch nicht!

Wer diese Analytik aber grundsätzlich praktiziert, und seinen ersten Eindruck stets in weiteren Situationen überprüft, der kennt seine „Trefferquote“ ganz genau. Solange wir nicht den Fehler machen, unser Wunschdenken oder pauschale Vorurteile in unsere Interpretation einzuweben, können wir uns sehr wohl auf das Gefühl verlassen, das der andere in uns auslöst. Beispielsweise würde eine entspannte, offene Körperhaltung und ein wacher, interessierter Blick auf uns alle gleichermaßen positiv wirken.

Wir sollten bei solchen Operationen aber behutsam vorgehen, und niemals Ursache und Wirkung verwechseln. Sind unsere Eindrücke Beobachtungen oder bereits Reaktionen auf diese? Wir kennen den anderen ja nicht, und können lediglich spekulieren, was er momentan denkt; es ist aber definitiv möglich zu verspüren, was er fühlt.

Das sichere Erkennen erfordert eine gewisse Flexibilität. Wir müssen in der Lage sein, auf Situationsänderungen individuell und blitzartig zu reagieren. Denn wir wollen dem anderen ja kein Zeugnis ausstellen, sondern mit ihm in Kontakt treten. Deshalb nützt es wenig, einige Techniken der Kommunikation zu beherrschen, aber das Gesamte zu ignorieren. Die Kenntnis von der Theorie und der sichere Umgang mit ihr sind eine notwendige, aber keine hinreichende Bedingung für eine vielversprechende Verständigung.

Vielleicht erscheint es dem einen oder anderen von Ihnen grundsätzlich unsinnig, das Kommunizieren zu erlernen, da wir ja täglich dazu gezwungen sind und es deshalb doch eigentlich gut beherrschen sollten. Aber wir sollten nicht vergessen, daß die Mißverständnisse, die uns ständig begegnen, stets auf zwei Menschen beruhen.

Entweder wir machen es uns leicht, indem wir davon ausgehen, daß uns der andere falsch verstanden hat, oder wir erlernen es, uns so auszudrücken, daß fortan wünschenswerte Klarheit entsteht. Damit tun wir uns selbst einen Gefallen, denn wir werden besser verstanden und fortan als guter Gesprächspartner und Zuhörer geschätzt.

Voraussetzung hierfür ist natürlich wiederum die richtige Einschätzung anderer Menschen. Es macht einen Unterschied, ob wir beispielsweise einen wissenschaftlichen oder juristischen Sachverhalt einem Gleichgesinnten erzählen möchten oder einem Laien. Dasselbe gilt auch für alle anderen Botschaften, die wir übermitteln möchten.

Häufig werden nur richtig verstanden, weil die Körpersprache und die Stimme dem anderen Aufschluß über das Thema gegeben haben und nicht der gesprochene Text. Wir glauben, gut anzukommen, werden aber eher durch „Glück“ richtig interpretiert. Schwieriger wird es uns also beim geschriebenen Text ergehen. Soll dieser überzeugen und Sympathie erwecken, dann müssen wir in der Lage sein, treffend und eindeutig zu formulieren.

4) Die Ebenen der Kommunikation

Wir sollten also ein grundlegendes Verständnis für die Materie entwickeln, aber dabei nicht versuchen Perfektion anzustreben, sondern lernen, Fehler einzukalkulieren und zu akzeptieren.

Ich möchte nicht, daß der Eindruck entsteht, alle Mißverständnisse wären vermeidbar, wenn wir nur perfekt genug kommunizieren könnten. Dies trifft nicht zu, aber die Wahrscheinlichkeit, ein gutes und produktives Gespräch zu führen, steigt mit dem Grad

an Verständnis. Die Wirklichkeit kann nicht perfekt sein. Das Gleichgewicht zwischen Ordnung und Chaos des Universums findet sich auch in uns Menschen wieder.

„Jede Ordnung ist der erste Schritt auf dem Weg in ein neuerliches Chaos.“ (Albert Einstein)

Da sich Situationen erfahrungsgemäß immer anderes entwickeln, als man es trotz aller Intuition voraussagen könnte, sollten wir unsere Zielsetzung und einige Argumente im Auge behalten, den Rest aber flexibel handhaben und immer bereit dazu sein, wenn nötig zu improvisieren.

Wenn wir beispielsweise einen Vortrag bis ins Detail geplant haben und beim Gespräch merken, daß die Anwesenden bereits die Grundlagen nicht verstehen, wäre es am Besten, unverzüglich abubrechen und das Niveau in situ anzupassen. Damit dies nahtlos und ohne Reibungsverlust gelingen kann, sollte bei uns ausreichend Spontaneität und Fingerspitzengefühl vorhanden sein.

Die Basis der Kommunikation sind das Einfühlungsvermögen und die Wahrnehmung. Also es zu erreichen, den anderen besser zu kennen und seine weiteren Schritte vorauszusagen, ohne dabei „berechnend“ zu werden. Einfühlungsvermögen beginnt damit, intuitiv die richtige Ebene vor einem Gespräch festzulegen. Den Begriff „Ebene“ habe ich bereits mehrfach verwendet, und möchte ihn nun konkretisieren.

Grundsätzlich gibt es sechs Ebenen der Kommunikation, die unserer emotionalen Nähe zu einem Mitmenschen entsprechen. Die Wahl der Mittel, mit denen wir mit ihm in Kontakt treten, hängt stark von unserem Verhältnis zu ihm ab.

1. Zunächst wäre die intime Nähe gegenüber dem Partner und bestem Freund zu nennen. Es kann völlige Offenheit entstehen, da keine Gefahr droht, verraten oder hintergangen zu werden. Aufgrund der gegenseitigen Zuneigung fällt uns das Reden leicht. Mit Verständnis und Hilfsbereitschaft können wir rechnen, und auch unsere Schwächen dürfen wir bekennen, ohne befürchten zu müssen, daß dieses Wissen mißbraucht wird.
2. Ein tiefer Einblick in unsere Gefühlswelt wird guten Freunden gewährt. Nur Detailfragen, die mit der Partnerschaft, dem besten Freund oder der Zeit vor der Freundschaft zu tun haben, werden eventuell ausgespart. Sie sind für die Freundschaft auch nicht relevant. Dennoch ist es sinnvoll, gelegentlich darüber zu reden, denn es kann sich in Beziehungskrisen als nützlich erweisen, einen Außenstehenden zur Beratung heranzuziehen, und diesen dann nicht erst in die letzten Monate und Jahre einweihen zu müssen.
3. Selektive Offenheit gewähren wir unseren Freunden. Sie kennen uns auf den Gebieten gut, die wir ihnen zugänglich machen, beispielsweise dem gemeinsamen Hobby. Aber wir kennen auch die Bereiche und Themen, auf denen wir mit ihnen nicht auf einer Wellenlänge liegen. Über diese reden wir deshalb vorsorglich eher selten.
4. Neutralität der persönlichen Geheimnisse, aber Integration unserer Gefühle wird Bekannten zuteil. Wir wollen wir selbst sein, uns aber nicht erklären müssen. Unser Privatleben geht sie nichts an. Dennoch könnten sie ja potentielle Freunde oder Partner sein. Irgendwie sind wir mit ihnen verbunden, und bis wir herausgefunden

haben wie, und das kann Jahre bis lebenslang dauern, werden wir mit ihnen so verbleiben wie seither.

5. Mißtrauen und Reserviertheit empfinden wir gegenüber Fremden. Sie sind schwer einzuschätzen und müssen sich erst einmal beweisen. An seinem ersten Arbeitstag in einem neuen Umfeld wird sich wohl niemand ganz offen verhalten. Gewisse Vorsicht, was man sich erlauben kann und was lieber nicht, muß zunächst überprüft werden. Das gleiche gilt für noch frische Bekanntschaften. Vorsicht walten zu lassen und sich langsam anzunähern ist immer besser, um Enttäuschungen vorzubeugen. Meist benötigen wir zwei oder drei Blicke, um uns ein profundes Urteil über einen anderen Menschen zu bilden. Und wozu sollten wir das auch überstürzen?
6. Abneigung und Antipathie hegen wir gegenüber Feinden. So richtige Feinde wird sich vermutlich niemand wünschen, aber es gibt immer Oppositionelle, die uns vielleicht früher näherstanden. Sie bilden eine potentielle Bedrohung. Ehemalige Partner oder Freunde, die sich von uns im Streit lösten, können zur Gefahr werden, wenn sie uns nicht mehr wohlgesonnen sind. Deshalb müssen wir ihnen gegenüber eine konsequente Tarnpolitik betreiben und ihnen weitere persönliche Details vorenthalten. Dasselbe gilt für diejenigen Kollegen oder Verwandten, denen wir nicht aus dem Weg gehen können, die wir aber partout nicht mögen. Je weniger sie von uns wissen, desto besser.

Wir können sprechen und zuhören, agieren und reagieren. Das Wechselspiel, mal dynamisch aktiver Sender, mal passiv sensibler Empfänger zu sein, ist das Wesen der Kommunikation. Beides ist gleichermaßen wichtig und wieder ein Yin & Yang Effekt. Doch woran erkenne ich, welchen äußeren Standpunkt mein Gesprächspartner hat, bevor ich mit ihm in Kontakt trete? Wie kann ich feststellen, was er fühlt?

II. Wahrnehmung

Indem wir unsere Mitmenschen intensiver beobachten und versuchen, andere in ihrem Verhalten und ihren Absichten zu interpretieren, sind wir in der Lage, das richtige Werkzeug zu wählen, um anschließend gegebenenfalls an sie heranzutreten.

„Die Geschöpfe besitzen von Natur aus die Unterscheidungskraft, die man Wahrnehmung nennt. Wenn aus dieser Wahrnehmung eine bestimmte Spur in der Seele zurückbleibt, führt die Erinnerung daran zur Erfahrung. Aus der Erfahrung entsteht Können und Wissen; das Können, wenn es sich um die Erzeugung, das Wissen, wenn es sich um das Sein handelt. Diese Fähigkeiten stammen nur aus der Wahrnehmung.“ (Aristoteles)

Zusätzlich zu eventuellen Vorinformationen, weil wir die betreffende Person bereits von früher kennen, oder weil uns schon etwas über sie erzählt wurde, müssen wir zu weiteren Informationen gelangen.

So eine Hilfe kann ein Brief des anderen sein, da die Handschrift eines Menschen immer auch etwas über seinen Charakter aussagt. Gerade die extremen Züge des Charakters lassen sich mit großer Sicherheit graphologisch interpretieren. Denn die Handschrift entspringt unserem wahren Wesen und kann nur schwer verstellt werden. Wenn beispielsweise eine scheinbar selbstbewußte Person eine kindliche Schrift hat, dann ist ohne Zweifel bewiesen, daß dieser Mensch seine Selbstsicherheit nur vorspielt.

Nicht „Schönschrift“ spricht für Begabung, sondern die Abweichung von der Norm. Wer besonders leserlich und gekünstelt schreibt, ist mit Sicherheit weder kreativ noch intelligent. Solange eine Handschrift nicht vernachlässigt wirkt, ist eine gewisse Unleserlichkeit sogar ein Indiz für Raffinesse und emotionale Begabung, denn sie symbolisiert Unabhängigkeit von Konventionen und innere Freiheit.

Die wichtigste Frage ist wohl aber die nach der momentanen Stimmung eines Menschen. Diese läßt sich am allerbesten im Moment vor einem Gespräch vis à vis beantworten. Wir sind in der Lage, über unsere Körperbarriere hinaus Informationen aller Art zu versenden und zu empfangen.

1) Die Arten der Wahrnehmung

Verbale Sprache und Körpersprache sind zwar die offensichtlichsten Methoden zu kommunizieren, aber wir nehmen Reize und Informationen prinzipiell auf fünf verschiedenen Wegen auf:

1. Visuell, also mit den Augen. Wir sehen Farben, Muster, Entfernungen und Bewegungen. Wir erkennen komplexe Situationen „mit einem Blick“ und schätzen die Lage danach ein.
2. Auditiv durch Klänge. Die Geräusche verdeutlichen den visuellen Eindruck, indem sie ihn bestätigen oder widerlegen. Ist es seltsam still für diese Gegend? Redet eine Person besonders laut oder mit einer unangenehmen Stimme?
3. Gustatorisch, mit dem Geschmackssinn. Wir merken es, wenn eine Situation „nach Verrat schmeckt“ oder ein Mensch „sauer“ ist. In unserem Alltag haben wir zwar nur selten so intimen Kontakt, um eine Person tatsächlich zu schmecken, wenn das aber, wie in der Partnerschaft, möglich ist, legen wir großen Wert auf diesen Sinn.
4. Kinästhetisch, mit Empfindungen, die durch Körperkontakt ausgelöst werden. Berührungen können uns extrem viel mitteilen. Sie übermitteln Standpunkte, soziale Aspekte und Rangfolgen. Es gibt vermutlich kaum ein Buch über Körpersprache, das nicht besonders auf den ersten physischen Kontakt unserer Gesellschaft eingeht; das Händeschütteln.
5. Olfaktorisch. Mit dem Geruchssinn loten wir aus, ob eine Situation „brenzlig“ ist, „etwas stinkt“ oder wir jemanden „gut riechen können“.

Dabei bevorzugen wir stets einen dieser Sinne. Erkennen wir, welche Art unser Gegenüber bevorzugt, können wir aus diesem Wissen Kapital schlagen. Die Sprache, mit der wir uns bevorzugt an ihn richten sollten, setzt sich überwiegend aus unserem Beziehungsverhältnis zu ihm und seiner favorisierten Wahrnehmungsart zusammen.

Um mit einem vorwiegend visuellen Menschen näher in Kontakt zu treten, müssen wir ihm ein „Bild“ der Situation machen. Der kinästhetisch wahrnehmende Mensch möchte geistig „berührt“ werden, und der Auditive beurteilt sehr unseren Tonfall, unsere Sprechgeschwindigkeit und akustische Stabilität. Die schönsten Bilder und Argumente bleiben bei ihm wirkungslos, wenn ihn unsere Melodie nicht verzaubert und mitreißt.

Es ist, wie wir bereits mehrfach sehen konnten, ökonomischer, sich mit seinem Gegenüber zu synchronisieren, also phasengleich aufzutreten.

Letztendlich ist das Ziel bei jedem Kommunikationsversuch, uns mit Hilfe unserer Fähigkeiten mit unserem Gegenüber zu verbinden, also *Kongruenz* zu erzeugen.

„Kongruenz“ bedeutet Deckungsgleichheit; sie kann in Form des Sprechtempos oder der Stimmlage erreicht werden, ist aber vor allem in puncto Wortwahl und Gesichtsausdruck gegeben.

Wir sollten also unseren Standpunkt mit der Wahrnehmung unseres Gesprächspartners in Einklang bringen. Weil es, wie wir bereits erörtert haben, besser ist, jemanden zu überzeugen, als ihn zu überreden, müssen wir, um nicht wirkungslos oder aufdringlich zu sein, die Idee so präsentieren, wie sie der andere am liebsten aufnehmen würde. Da wir inhaltlich unsere Idee unverändert lassen, und dem anderen nur in der Art ihrer „Verpackung“ entgegenkommen, können wir unserer ursprünglichen Absicht dennoch treu bleiben.

Es wäre falsch, sich zu verstellen, denn würden wir heucheln und nur gespielte Freundlichkeit oder lockeres Verhalten zeigen, wäre dies ein Manipulationsversuch und würde scheitern. Wenn wir aber ganz wir selbst sind und nur unsere „Sprache“ angleichen, um es dem Gesprächspartner lediglich etwas einfacher machen, uns zu verstehen, handelt es sich nicht um Betrug.

Assimilieren können wir unser Temperament, unsere Wortwahl, die Art zu sprechen und die Wahl der Begriffe. Im übertragenen Sinne, kann damit auch eine Körperhaltung gemeint sein. Sitzt unser Gegenüber, dann sollten wir uns ebenfalls setzen, um auf einer gemeinsamen Augenhöhe zu sein. Stehenzubleiben würde so wirken, als ob wir gleich wieder gehen wollten, also desinteressiert und arrogant oder sogar bedrohlich.

2) Körpersprache

Da wir anfangs so gut wie keine Informationen über einen Mitmenschen haben, müssen wir zunächst aus seinen Bewegungen Rückschlüsse ziehen.

Eigentlich kann ich die Körpersprache gar nicht mehr isoliert betrachten, da wir sehen konnten, daß sie mit der Wahrnehmung ebenso verflochten ist, wie mit der verbalen Kommunikation. Körpersprache ist die ursprünglichste, reinste und exakteste Form der Kommunikation, wenn man sie versteht und zu interpretieren weiß. Mit ihrer Hilfe werden Zustände ausgedrückt, nicht mehr und nicht weniger. Das macht sie unmißverständlich.

Durch die Körpersprache senden wir ununterbrochen Signale aus; im Gegenzug empfangen wir die Signale unserer Mitmenschen. Die Interpretation dieser Signale fällt uns bei Personen, die wir gut kennen natürlich leichter. Doch auch Menschen, die wir noch nie zuvor gesehen haben, übermitteln uns augenblicklich eine Botschaft.

Und je nachdem, wie wir uns selbst generell, und in diesem speziellen Moment fühlen, werden wir unsere Reaktion gestalten. Körpersprachlich zumindest auf jeden Fall, denn das könnten wir gar nicht verhindern.

Ob unsere verbale Reaktion dann kongruent mit unserer Bewegung ausfällt oder nicht, ist eine Frage unserer Ehrlichkeit. Grundsätzlich haben wir zum Reagieren ein Repertoire an Möglichkeiten, von dem fünf rein und ursprünglich sind:

1. Angriff. Wir gehen auf direkte Konfrontation. Adrenalin wird ausgeschüttet, unser Herz schlägt schneller und unsere Muskeln werden aktiviert.
2. Flucht ist die Alternative zum Angriff. Der Körper bereitet sich genauso auf sie vor, denn der Entschluß, ob wir angreifen oder flüchten wird kurzfristig getroffen. Wenn der Gegner zu mächtig für uns ist, nehmen wir unverzüglich unsere Beine in die Hand.

3. Hilfe suchen. Wenn wir alleine überfordert sind und dennoch nicht flüchten können oder wollen, werden wir versuchen, Hilfe aufzutreiben.
4. Gelingt das nicht, werden wir uns, wenn möglich, verstecken.
5. Zuletzt bleibt uns nur noch die Unterwerfung. Vielleicht haben wir Glück und werden verschont.

Dies sind archaische Verhaltensweisen, die unseren frühen Vorfahren das Überleben gesichert haben, die aber auch heute noch immer aktiv und wirksam sind. Uns begegnen tagtäglich Menschen, die sich auf eine dieser fünf Arten präsentieren.

Und genau darum geht es: Wir wirken in jedem Moment, und können das weder verbergen noch wirklich überspielen. Das ist der überragende Vorteil der Körpersprache.

Tritt uns beispielsweise ein Mensch entgegen, mit gebeugter Haltung und schlaffen Armen, die lose am Körper baumeln, und der zudem verkrampft wirkt, dann können wir ausschließen, daß er uns im nächsten Moment (verbal) angreift oder vor uns flüchtet.

Denn er zeigt die Symptome einer „nichtvollzogenen Fluchtreaktion“. Er hätte gar nicht die nötige Luft in den Lungen, um eine Bedrohung für uns darzustellen; seine Arme sind keine Waffe und er ist zu verkrampft zum Handeln.

Er gibt sich passiv, und allein das zu wissen, eröffnet uns Möglichkeiten. Wir könnten ihn mit neuen Ideen und Motivation „öffnen“ und „für uns stark“ machen. Denn wir wirken im selben Moment auch auf ihn. Falls wir ihn wieder aufrichten, wird er sich dafür mit Aufmerksamkeit revanchieren.

Widersprüchliche Gefühle drücken sich in der Körpersprache besonders deutlich aus. Wir übertreiben körpersprachlich, aber da wir das wissen, und jeder Mensch versucht, sich von seiner „Schokoladenseite“ zu präsentieren, können wir abschätzen, wieviel von dem Gezeigten wahr und realistisch ist.

Die richtige Einschätzung des Charakters erleichtert es uns, den Bonus oder Malus zu ermitteln, den wir zu seinen Bewegungen hinzurechnen müssen. Histrionische Persönlichkeiten übertreiben maßlos, während schizoide Personen ohnehin sparsam mit ihren Bewegungen sind. Aber Zeichen geben uns alle, niemand steht völlig regungslos da. Deshalb wir uns auch unwohl, wenn sich jemand überhaupt nicht rührt, während er uns beobachtet. Er ist aufgrund seiner unterlassenen Körpersprache schwer einzuschätzen; wird also prophylaktisch als „Bedrohung“ eingestuft.

Würde jemand beim Sprechen regungslos dastehen, ergeben sich andere Schlußfolgerungen. Unterstreicht jemand seine Worte nicht mit Bewegung, verlieren wir unsere Neugier und er seine Glaubwürdigkeit. Denn es bedeutet schließlich, daß er nicht tun möchte, was er sagt. Oder daß er nicht wirklich hinter seinen Aussagen steht, also selbst begeistert und überzeugt von ihnen ist.

Wenn er andererseits das Gesagte durch maßvolle Bewegungen hervorhebt, müssen wir „Schritthalten“, um auch geistig mitzukommen und seinen Ausführungen zu folgen. Wir werden bewegt, berührt und können die „Begriffe“ des anderen nicht nur hören, sondern regelrecht spüren.

Wenn wir das auch können möchten, müssen wir auf einige Punkte achten. Ein fester Stand „erdet“ unsere Energie. Wer massiv auf beiden Beinen steht, als wäre er eine Festung, aber zugleich die Kraft besitzt, um elegant zu schweben, der fesselt seine Beobachter. Durch synchrone Bewegungen können wir sie dann gezielt beschwören und

bannen. Körperbeherrschung, also die Perfektion dieser „Kunst“, fasziniert uns nicht zuletzt deshalb, weil die Energie fast schon sichtbar wird. Ein langsamer, königlicher Gang, der aber frei von Eitelkeit und Arroganz ist, gibt anderen die Zeit, unsere Ausstrahlung zu erkennen. Ein hektisches Hin- und Herrennen läßt sie dagegen völlig kalt. Arhythmische und unbalancierte Bewegungen sprechen für Nervosität, die uns ansteckt und unzufrieden macht. Wir vermeiden es instinktiv, mit Menschen zu sprechen, die schon durch ihre Ausstrahlung unsympathisch, uninteressant oder unzufrieden auf uns wirken.

Und auch wir möchten mit unserer Umgebung allein durch unsere Anwesenheit kommunizieren. Jeder Mensch versucht in irgendeiner Form beachtet zu werden. Narzißtische Menschen gehen dabei offensichtlich vor und setzen sich in Szene. Selbstunsichere Menschen möchten nur einigen wenigen Menschen auffallen und sind dabei eher zurückhaltend. Aber uns allen ist gemeinsam, daß wir nur durch die Interaktion mit der Gruppe lebensfähig sind. Isolationshaft zählt im Gefängnis deshalb auch zu den härtesten Strafen, denn sie bedeutet Deprivation.

Körpersprache ist ein hervorragendes Mittel zum Ausdruck, denn wir können unsere Bewegungen und damit unsere Gefühle, maßvoll dosieren. Bei einer Rede vor einer Gruppe müssen wir mit großen Gesten argumentieren, ähnlich wie Theaterschauspieler. Im intimen Zwiegespräch hingegen genügen oft kleine Blicke, um dem anderen Nachrichten zu übermitteln. Die Verhältnismäßigkeit unserer Bewegungen, je nach Anlaß, ist der Schlüssel zu einer gelungenen Übermittlung unserer Botschaften.

Das sind aber nur einzelne Sätze unter vielen in der Sprache des Körpers. Unser Temperaturempfinden ist ein weiterer. Eine Gefahr zu erspüren, ob sie uns nun akut „im Nacken“ sitzt, oder in ferner Zukunft droht, setzt unsere Körperwärme herab. Es läuft uns kalt den Rücken herunter und wir zittern vor Furcht.

Eine besondere Rolle spielen die Augen, die ihrerseits mit den Ohren in Kontakt stehen. Wenn jemand seinen Blick bündeln möchte, dann greift er sich ans Ohrläppchen. Dort sitzt der Akupunkturpunkt für die Augen. Durch Augenkontakt beziehen wir Stellung; wer unseren Blicken ausweicht, fürchtet eine Stellungnahme. Schon beim ersten Treffen drücken wir Interesse und Sympathie mit der Länge unseres Blickkontaktes aus. Blicke, die nur ein kleinwenig länger als üblich dauern, signalisieren: „Ich mag Dich“. Zu lange und starre Blicke sind dagegen ein Zeichen für Aggression. Unsere Augen sprechen eine mächtige Sprache.

Wir können das testen, indem wir uns einfach mal vornehmen, unseren Blick nicht als erster abzuwenden und beobachten, ob das unseren Gesprächspartner irritiert. Generell sollten wir unsere Fähigkeiten nicht an „Versuchskaninchen“ ausprobieren, aber das ist ein vergleichsweise harmloses Spiel.

3) Ganzheitliche Wahrnehmung

Wir nehmen unentwegt Kontakt mit der Umgebung auf, auch wenn es manchen von uns gar nicht bewußt ist. Unser erster Eindruck entscheidet, ob wir damit erfolgreich sein werden, und dieser basiert vor allem auf drei Faktoren. Betrachten wir eine uns bisher fremde Person, die in den Raum betritt, indem wir uns befinden, dann stellen sich drei Fragen:

1. Wie steht es um ihre Standhaftigkeit, also dem stabilen Zentrum und dem Bodenkontakt? Kommt sie ins Zimmer hereingeschlendert oder eher nüchtern daher? Von ihrem physischen Gleichgewicht lassen sich grandiose Rückschlüsse auf das psychische ziehen.
2. Hält sie sich an das ungeschriebene Gesetz der harmonischen Distanz, also dem Gespür für den richtigen Abstand zu uns? Fremde sollten uns mindestens um eine Armeslänge vom Leib bleiben, sonst werden sie zur Bedrohung. Selbst in großen Menschenmassen, wie auf Konzerten, gilt diese Regel.
3. Wie steht es mit der fließenden und somit ehrlichen Bewegung, die uns Auskunft über ihre Motive gibt. Steht ein Angriff bevor? Oder will sie uns gleich ansprechen?

Diese Faktoren sind uns schon einmal begegnet; sie sind die Schlüsselemente des Aikido. Und sie sind unsere körperliche Verbindung zur natürlichen Harmonie. Indem wir uns natürlich geben, signalisieren wir automatisch unsere ehrlichen Absichten und werden auf Vertrauen stoßen.

Ganz im Gegensatz dazu stehen beispielsweise der gesenkte Blick, der Unterwerfung darstellt oder die hochgezogene Augenbraue und der „gespitzte“ Mund, die uns Skepsis verraten.

Indem wir unsere Bewegungen langsam und betont und nicht fahrig gestalten, unterstreichen wir das gesprochene Wort. Natürlich könnte das im Einzelfall auch auf „Dominanz“ hinweisen; es kommt, wie so oft, auf den Kontext aller Bewegungen an. Der Unterschied ist deutlich sichtbar im Gesamtbild einer Person.

Eine offene Hand ist ein Zeichen dafür, daß wir positiv auf andere zugehen. Wir „spielen mit offenen Karten“ und verstecken keine Informationen. Oder sogar Waffen, denn allein die geballte Faust stellt eine Waffe dar. Im Tierreich verbirgt die geschlossene Hand auch beispielsweise Nahrung, die man nicht teilen möchte.

Ein gutes Zeichen für stimmige Gespräche ist die Synchronität unserer Bewegungen mit denen unseres Gesprächspartners. Gesten und Gesichtsausdrücke werden unbewußt kopiert; es wird damit gezeigt, daß man dasselbe Ziel verfolgt.

Beobachten wir andere Personen, die in ein angenehmes Gespräch vertieft sind, dann werden wir den Eindruck nicht los, sie wären wie Bild und Spiegelbild. Wie durch Schnüre verbunden, werden ihre Bewegungen über die Distanz an den anderen unmittelbar weitergereicht.

Überhaupt ist es eine amüsante Beschäftigung, sich mit einem guten Freund auf eine zentral gelegene Bank in der Innenstadt zu setzen, und dem Treiben im „Menschentiergarten“ als stiller Beobachter beizuwohnen.

Besonders Kinder und Babys beherrschen die Zeichensprache perfekt. Dabei entwerfen sie ihre eigenen Signale. Indem wir erlernen, sie zu verstehen, können wir erfolgreich mit Babys kommunizieren, lange bevor sie die akustische Sprache erlernen. Tierfreunde stimmen mir sicherlich zu, wenn ich behaupte, daß wir auch mit Katzen hervorragend kommunizieren können, und ich bin sicher, daß dies für alle höheren Tiere gilt.

Sobald wir damit beginnen, nicht nur Sachinformationen, sondern vor allem Gefühlszustände zu unserer Interpretation heranzuziehen, können wir unglaublich effektive Vorhersagen treffen; selbst bei Tieren. Keine Katze kann mir signalisieren, daß sie jetzt Fisch essen möchte. Aber sie kann mir unmißverständlich mitteilen, daß sie Hunger hat und von mir verlangen, daß ich ihren Geschmack errate. Sie hilft mir sogar,

indem sie mit einem deutlichen Naserümpfen signalisiert, wenn ich mit meiner Wahl keinen Treffer gelandet habe. Dann schmäht sie das Futter und besteht auf einen weiteren Versuch.

Bei solchen Interpretationen spielt wieder einmal das ganzheitliche Verständnis eine entscheidende Rolle. Wir nehmen nicht nur Fakten, sondern auch die Gefühlswirklichkeit unseres Gegenübers wahr. Und Letztere ist eine Tatsache; sie ist weder richtig noch falsch.

Deshalb sollten wir sie zwar auch stets wahrnehmen, aber niemals angreifen. Wir werden noch sehen, daß dies der häufigste Fehler bei unproduktiven Dialogen ist. Wir spüren Inkongruenz beim anderen, die in uns Zweifel an seiner Glaubwürdigkeit aufkommen lassen. Aber anstatt auf das Gesagte, also den Sachverhalt einzugehen, greife ich ihn in seinem Wesen an. Er fühlt sich bedroht und wird sich verteidigen müssen. Ein unnötiger Konflikt wird entfacht.

III. Interpretation

Das Gefühl, etwas wäre für uns „bedrohlich“ ist keine Wahrnehmung mehr, sondern bereits eine Interpretation dieser. Sachverhalte werden aufgenommen und quasi zeitgleich sortiert, verglichen und bewertet.

Reaktionen müssen umgehend erfolgen, deshalb bleibt uns wenig Zeit, alles fein säuberlich zu hinterfragen. Daher müssen wir in der Lage sein, relevante Aussagen unmittelbar herauszuhören. Das Wort „Liebe“ beispielsweise reicht von einem einfachen sexuellen Abenteuer bis zur mystisch sublimen Vereinigung zweier Menschen. Ein Wort ist nur so aussagekräftig, wie der es umgebende Kontext.

1) Interpretationsebenen

Wenn wir kommunizieren, geht es dabei stets um mehr, als um die inhaltliche Aussage. Jede Mitteilung, die wir senden und empfangen, enthält vier verschiedene Arten von Informationen:

1. Sachinhalt. Worum geht es? Vermittelt werden Zahlen und Fakten. Wann beginnt die Veranstaltung? Wieviel kostet der Gegenstand? Wo genau soll ich im Gebäude warten? Ein konkreter oder abstrakter Sachverhalt wird erklärt.
2. Beziehung. Was denke ich über den anderen? Wir drücken unserem Gegenüber mit der Art, wie wir sprechen aus, was wir von ihm halten. Das müssen wir nicht unbedingt betonen, denn meist ist unsere Wortwahl bereits speziell auf ihn zugeschnitten. Kommuniziere ich offensichtlich auf einer anderen Ebene oder mißachte ich seine Art der Wahrnehmung, dann gleicht das einem Affront. Außenstehende bemerken dies oft nicht, da das Gespräch für sie „korrekt“ und frei von Beleidigungen abläuft. Umgekehrt ist es auf der Beziehungsebene auch zwei Verliebten möglich, „durch die Blume“ Informationen auszutauschen, die ein anwesender Dritter nicht entschlüsseln kann, da sie nicht für seine Ohren bestimmt waren.
3. Appell. Was erwarte und erhoffe ich von meinen Gesprächspartner? Wir verfolgen ein bestimmtes Ziel und streben, oft auch unbewußt, darauf zu. Dazu fordern wir andere Personen direkt oder indirekt dazu auf, uns zu unterstützen.

4. Selbstaussage. Was geht in mir gerade vor? Unsere Meinungen, Gefühle und Ansichten schwingen sprachlich und nonverbal mit. Mein Standpunkt wird durch meine Selbstaussage offen dargelegt.

Diese vier Aspekte sind völlig gleichwertig und in verschiedenen Anteilen in jeder Botschaft enthalten. Deshalb bedeutet erfolgreiche Kommunikation auch nicht, immer nett und freundlich zu sein, sondern völlige Ehrlichkeit und die maximal angemessene Offenheit zu zeigen.

Es ist im Gegenteil sogar eher schädlich, sich überfreundlich und wenig ernsthaft zu geben. Denn wer von uns haßt sie nicht, die ewig grinsenden Zeitgenossen, die uns mit ihrer notorisch guten Laune nerven?

Geübten Lügern mag es gelingen, andere zu täuschen, aber das ist gar nicht so einfach. Haben wir den Verdacht, eine Aussage enthält Widersprüche oder ist unvollständig, dann sollten wir den anderen mit direkten Fragen zum Vorfall konfrontieren. Die Ermittler der Polizei verwenden diese Methode, um einem Verdächtigen „auf den Zahn zu fühlen“.

Denn es ist unglaublich schwierig, über mehrere Sätze verteilt eine völlige Kongruenz aufrechtzuerhalten, wenn der Inhalt einer Aussage bewußt unwahr dargestellt wird. Dies könnte nur gelingen, wenn jemand wirklich der Überzeugung ist, die Wahrheit zu verkünden, sich also selbst täuscht.

Die Gefühle, die bestimmte Tatsachen und Botschaften in uns auslösen, müssen den anderen also immer erreichen, da er sonst nur die halbe Wahrheit erfährt. Damit würde er nicht zufrieden sein. Selbst eine schöne Verpackung ist nur etwas wert, wenn ihr Inhalt vollständig ist.

Um es deutlich zu unterscheiden: Den Sachinhalt und die Informationen über uns, sollten wir je nach Beziehungsverhältnis dosieren. Aber unsere Gefühle müssen jedem Gesprächspartner offengelegt werden, egal ob Freund oder Feind. Gefühle zurückzuhalten aus Scham, Vorsicht, „Prinzip“ oder anderen Gründen, schadet ausschließlich uns selbst!

Gefühle zu äußern ist kein Ausdruck von Schwäche, sondern rundet unsere inhaltlichen Aussagen zu einem Gesamtbild ab und gibt ihnen ihr Gewicht. Anders gesagt: Eine sachliche Aussage ohne Unterstreichung mit Gefühlen wird vom anderen gar nicht akzeptiert, sondern nur „zur Kenntnis genommen“. Es bleibt uns also gar nichts anderes übrig, als einen adäquaten Teil unserer Gefühle sichtbar zu machen, da wir sonst keinerlei Effekte auslösen. Der (emotionale) Inhalt einer Aussage kann dabei grundsätzlich auf zwei Arten präsentiert werden:

1. Explizit, unsere Aussage beinhaltet eine konkrete Botschaft. Wir sprechen beispielsweise in Worten aus: „Ich kann Dich nicht leiden!“. Wir beurteilen offen unser Gegenüber oder unterstellen ihm etwas, dann ist die Lage eindeutig und unmißverständlich.
2. Implizit, also indirekt. Eine implizite Botschaft kann beispielsweise aus einem scharfen Blick bestehen. Dieser kann wirken, aber auch verpuffen. Vor allem passiv-aggressive Menschen verwenden solche „diplomatischen“ Methoden, um sich bei Bedarf von ihren Botschaften elegant distanzieren zu können. „Das habe ich aber nicht gesagt“, ist

ihre Rechtfertigung, wenn sie damit anschließend konfrontiert werden. „Gesagt“ haben sie es zwar nicht, aber mit Sicherheit „zum Ausdruck gebracht“.

Und so ergibt es sich letztendlich, daß wir uns entweder völlig kongruent ausdrücken oder inkongruent, je nachdem ob alle vier Aussageformen dieselbe Botschaft enthalten, die richtige Gewichtung erhalten, wir die gleiche „Sprache“ wie unser Gegenüber sprechen, und unsere Absicht explizit oder implizit übermitteln.

2) Verbale Kommunikation

Warum sind Kongruenz und Transparenz eigentlich so wichtig für eine gelungene Kommunikation? Was geschieht denn, wenn sie unterbleiben?

Einmal angenommen, wir sehen jemand anderen böse an und sagen etwas Gemeines. Dann ist unsere Handlung stimmig. Die Absicht ist zweifelsfrei und klar herausgestellt und ein Mißverständnis nahezu ausgeschlossen.

Inkongruent wäre es beispielsweise, wenn wir ironisch sagen würden, daß uns seine Probleme am Herzen liegen, aber dabei eher frohlocken und feixen, als betroffen auszusehen und zu klingen. Wenn wir solche Ironie nicht beabsichtigen oder diese Form des Humors nicht sicher beherrschen, dann wird unsere Botschaft verzerrt ankommen, da sie dem Gefühl, welches wir in unserem Gegenüber auslösen, untergeordnet wird.

Er wird annehmen, daß wir ihn nur verhöhnen, selbst wenn wir das gar nicht beabsichtigt haben, sondern die Situation nur etwas weniger dramatisch als er betrachten.

Manche Psychologen warnen deswegen pauschal vor zuviel Ironie, da viele unserer Mitmenschen die Aussagen für bare Münze nehmen. Es gehört tatsächlich eine große Portion an Vielseitigkeit im Kommunizieren und dem Lösen von Rätseln dazu, um die wahre Aussage zu verstehen. Doch ich finde es bedauerlich, daß gerade dieser subtile Humor immer seltener anzutreffen ist, da ihn leider viele Menschen mißverstehen.

Was lernen wir daraus? Eine Interpretation erfolgt immer zuerst aus dem Gefühl, dann erst aus dem Sachinhalt. An der Pforte zu unserem Bewußtsein werden nur die kongruenten Botschaften durchgelassen. Wenn uns unser Gefühl meldet, daß etwas nicht stimmt, dann wird die Aussage kritischer geprüft, bis wir herausgefunden haben, was uns stutzig gemacht hat. Eine solche Nachricht gelangt gar nicht erst bis zur gewünschten Stelle. Es nützt einem Redner also beispielsweise wenig, wenn er auf der sachlichen Seite recht behält, zugleich aber auf der Beziehungsseite verliert.

Einmal angenommen, Sie und Ihr Partner streiten, und dieser behauptet zurecht, aber übertrieben und verallgemeinernd: „Wir gehen niemals aus!“

Diese Aussage könnten Sie sachlich auffassen und mit „Stimmt!“ quittieren. Aber sicherlich würde Ihrem Partner Ihr einseitiges Feedback nicht genügen. Denn er wollte keine Bestätigung einer Sachaussage, sondern trug implizit ein Anliegen vor.

Gemeint war: „Ich möchte ausgehen“ (Selbstoffenbarung), „mit Dir!“ (Beziehung), „und zwar bald!“ (Appell).

Ihre Antwort war insofern zwar korrekt, deckte sich aber nicht mit dem Zustand, der Frage und der Gefühlswirklichkeit Ihres Partners. Folglich war sie unpassend und wird keine Harmonie erzeugen.

Mißverständnisse basieren zumeist auf der Annahme von Informationen auf der falschen Verständnisebene. Nur wenn die Aussage auf der Ebene empfangen wird für

die sie bestimmt war, kann ein fruchtbarer Dialog entstehen. Deswegen befinden wir uns auch mit manchen Menschen von vorneherein „auf einer Wellenlänge“. Unsere Botschaften werden von ihnen automatisch richtig verstanden und reflektiert, da sie uns vom Charakter her ähneln. Solche Personen sind potentielle Kandidaten für unseren Freundeskreis, denn es würde nicht schwer sein, sie in unser Leben einzuweißen, weil sie uns bereits verstehen.

3) Mißverständnisse

Wir beurteilen jedes Gespräch und prüfen den anderen auf Übereinstimmung, denn wir wollen erkennen, wie er auf unsere Aussagen reagiert. Mißverständnisse kann es aber grundsätzlich immer geben, auch unter guten Bekannten.

Manch einem fehlt es an Präzision in den Berichten, der andere vermißt die Beziehungsseite in einer Unterhaltung. Einen Dritten stört es, daß sein Gegenüber zwar viel zum Thema sagt, aber über seine eigene Person und Meinung kaum etwas preisgibt.

Es scheint gar nicht so einfach zu sein, das richtige Verhältnis aller Elemente herauszufinden. Es gibt Zeitgenossen, die wollen kurz und prägnant informiert werden, während andere dies als unhöflich und uninteressiert deuten würden. Andere machen viele Worte, um ganz sicherzugehen, daß alles richtig verstanden wird, und ernten dafür die Kritik, sie würden zuviel reden.

Emotional begabte Menschen können simultan auf allen vier Ebenen kommunizieren, und zwar mit großer Flexibilität. Sie beherrschen die Übersetzung der verschiedenen „Sprachen“ und dolmetschen gegebenenfalls zwischen zwei Personen, die sonst nicht miteinander auskommen könnten.

Es ist das tägliche Brot eines Diplomaten oder Politikers, den richtigen Ton zu treffen, ohne sich endgültig festlegen zu müssen. Die Kunst der Rhetorik erlaubt es ihm, auf implizite Weise für ein Gefühl von Vollständigkeit einer Antwort zu sorgen, also den anderen mit Hilfe von Redegewandtheit und Charme glauben zu machen, seine Frage wäre beantwortet worden, ohne dies tatsächlich getan zu haben.

Auch die Übersetzung zwischen den Geschlechtern bereitet manchen Menschen Schwierigkeiten. Zwischen Männern und Frauen herrscht oft ein Kommunikationsproblem, da sie von Natur aus auf unterschiedlichen Ebenen kommunizieren.

Das ganzheitliche, aber diffuse und weniger zielorientierte Verständnis der Frau, trifft auf die eindimensionale und präzise, aber absolute und kompromißlose Art des Mannes. Zudem übertreiben Männer ganz gerne in ihren Aussagen, was sie aber nicht bewußt vollziehen, sondern automatisch, um den Kern einer Aussage zu unterstreichen, und um sich selbst zu loben. Wenn Frauen schwindeln, dann meist, um Streit und leidige Diskussionen zu vermeiden.

Eine weibliche Aussage „Blau gefällt mir besser als Rot“, können emotional begabte Menschen in ein männliches, „Ich kann Rot nicht ausstehen! Schenke mir bloß nichts Rotes!“ übersetzen, und umgekehrt.

Ein Mann der sagt, „Das ist so!“ meint damit eigentlich, „Ich bin der Ansicht, daß es so ist“. Eine Frau die betont, „Es ist mir egal, ob Du mir schreibst...“, ergänzt in Gedanken, „...aber wenn Du es nicht tust, dann bin ich schwer von Dir enttäuscht“. Beide Geschlechter verkürzen ihre Aussagen, um schneller reden zu können.

Eine korrekte Absage auf die Einladung in ein italienisches Restaurant könnte beispielsweise lauten: „Italienisches Essen schmeckt mir prinzipiell gut, doch heute abend möchte ich lieber woanders essen.“ Dieser Satz ist zwar gelungen, aber viel zu lang, deshalb würde sich niemand so umständlich ausdrücken.

Ein Mann würde diesen Satz verkürzen zu: „Doch nicht italienisch!“, während eine Frau zögernd und vorsichtig fragt: „Ich weiß nicht; du willst also dorthin?“ und dabei hofft, der Vorschlag wird zurückgenommen oder gewandelt.

Ein Mann der sich echauffert, „Du willst nach Spanien in den Urlaub? Nee, Spanien taugt nichts!“, meinte in weiblicher Sprache damit lediglich: „Spanien ist eine interessante Idee. Aber wir sollten auch noch andere Orte in Betracht ziehen!“

Inhaltlich identisch, bewirkt die erste Aussage beim weiblichen Geschlecht heftige Reaktionen. Sie wird fälschlicherweise als Angriff auf den Vorschlag gedeutet. Dabei ist der Mann völlig überzeugt davon, es „ganz normal“ gesagt zu haben. Denn wenn er zu einem anderen Mann sagen würde, Spanien sei „eine interessante Idee“, bräuchte sich nicht zu wundern, wenn dieser daraufhin sofort bucht. Es wäre für ihn eine Zustimmung, weil es nicht abgelehnt wurde.

Eine Frau hingegen wüßte, daß „eine interessante Idee“ eine subtile, aber eindeutige Ablehnung war, denn sie hat keine Zustimmung auf ihren Vorschlag erhalten.

Der Kniff liegt in der Übersetzung. Frauen benutzen überwiegend eine wertfreie und urteilsfreie Form der Kommunikation, um sich selbst mitzuteilen. Wenn sie urteilen, dann explizit. Männer hingegen urteilen implizit über alle Situationen und Zustände, und glauben dabei objektiv zu sein. Sie fühlen sich dazu berufen, ihre Meinung und ihr Urteil stets zu äußern.

Auch zuviel Betonung einer Ebene in einem Gespräch kann gefährlich sein. Selbst wenn es uns gelänge, dem anderen direkt „aus der Seele“ zu sprechen, verliert er bei längerem Verbleib auf dieser Ebene seine Neugier. Eventuell erzeugen wir dadurch sogar Mißtrauen, denn es ist verdächtig und gefährlich, wenn wir zu weit in seine Autonomie vordringen können. Es gibt einige Punkte, die wir beim Dolmetschen und Kommunizieren diesbezüglich beachten müssen.

1. Zuviel Sachinhalt macht kleinlich und rechthaberisch. Wer überwiegend logisch denkt und versteht, der vergißt dabei leicht, daß der Mensch kein Computer ist, der mit Informationen gefüttert werden möchte, sondern ein soziales Wesen, dem es überwiegend darum geht, Informationen auszuwerten und einzusetzen, um zufrieden zu sein. Deshalb macht beispielsweise vielen Büromenschen ihre Arbeit keinen Spaß, denn es fehlt ihnen an Ganzheitlichkeit in ihrer Tätigkeit.
2. Zuviel Selbstoffenbarung zu zeigen, könnte andere daran hindern, ihre Meinung zu einem Thema zu äußern. Sie gewährt uns die Möglichkeit, unseren Standpunkt klar zu vermitteln, und hilft beispielsweise einem Psychotherapeuten dabei, der auf dieser Ebene besonders gut wahrnehmen können muß, seine Diagnosen zu stellen. Er muß sich selbst ausklammern und unsere Probleme als „Fall“ betrachten können. Daher ist unsere Selbstoffenbarung eine Hilfe, birgt für ihn aber auch das Risiko zu „psychologisieren“, also hinter jedem Satz eine bedeutungsschwere Aussage zu vermuten. Aktives Zuhören auf dieser Ebene ist sehr empfehlenswert, aber die Interpretationen die wir auf der Selbstoffenbarungsseite gewinnen, müssen doppelt und dreifach geprüft werden.

3. Zuviel Beziehung verkompliziert einfache Sachverhalte. Auch beziehungsneutrale Aussagen, bekommen vom Zuhörer einen beziehungsrelevanten Touch angedichtet. Ich denke, jeder von uns kennt Menschen, die immer alles auf sich beziehen.
4. Zuviel Appell in den Aussagen erzeugt eine Erwartungshaltung und Polarisation zwischen den Gesprächsteilnehmern. Appelle sind nicht immer wirksam, besonders wenn wir sie zu häufig gebrauchen. Dann reagiert unser Gegenüber eventuell trotzig und verliert die Lust an einer freiwilligen Anteilnahme, da diese von ihm erwartet wird.

Der paradoxe Imperativ: „Sei spontan!“ veranschaulicht die Unmöglichkeit einer richtigen Reaktion auf einen Appell. Auch die häufig propagierten Selbstappelle bleiben ohne Wirkung. Es ist einfach nicht möglich, „auf Knopfdruck“ einzuschlafen oder in Schmusestimmung zu verfallen.

Sich einreden zu wollen, „Ich will nicht mehr rauchen“ oder „Ich habe keine Angst vor Hunden“, und das unablässige Repetieren dieser Formeln, bewirkt allenfalls, daß wir verduermen.

Gelingt es nämlich nicht, das erwünschte Ziel zu erreichen, war die ganze Mühe umsonst und unsere Glaubwürdigkeit und Selbstachtung ist Geschichte. Schaffen wir es aber tatsächlich, uns selber auszutricksen, beweisen wir uns damit nur, daß wie leicht es ist, uns zu manipulieren, und daß wir nicht einmal vor uns selbst sicher sind. Ich weiß nicht, welcher Ausgang trauriger wäre, und halte deshalb Autosuggestionsversuche für mehr als fraglich.

Überhaupt können wir sehen, daß sich Kommunikation doch etwas schwieriger gestaltet, als einfach von nun an etwas mehr Selbstoffenbarung oder Sachinhalt in seine Gespräche einzubringen. Das erklärt, weshalb es heutzutage immer noch genauso viele Mißverständnisse gibt, wie bevor es die bekannten Kommunikationsfibeln gab. Das bloße Erlernen einer Technik maskiert nur das Unverständnis, das sich weiterhin dahinter verbirgt.

Um das bisher Gesagte noch einmal knapp zusammenzufassen: Wahrnehmung bedeutet, eine Aussage auf Vollständigkeit und Aufrichtigkeit zu prüfen. Dazu sollten wir sie mit subjektiven und objektiven Maßstäben messen, also den wahrscheinlichen Aufenthaltsbereich zwischen extremen, theoretischen Zuständen abschätzen. Diesen müssen wir dann einengen und mit bereits gemachten Erfahrungen und gesicherten Erkenntnissen vergleichen.

Die daraus resultierenden Informationen und ausgelösten Gefühle werden auf unbestätigte Vorurteile geprüft, die wir herausfiltern sollten. Das Ergebnis dieser Interpretationen ist unser (neuer) Standpunkt. Diesen teilen wir dem anderen mit, indem wir ihn wiederum auf seiner Ebene erreichen, und auf kongruente Weise die Informationen, Interpretationen und Gefühle reflektieren.

Wollten wir diese Prozedur bewußt durchspielen, dann käme jegliche Reaktion Sekunden zu spät. Es gibt Menschen, die tatsächlich so lange überlegen, aber es geht auch einfacher, denn lange nachzudenken ist nicht unbedingt ein Zeichen von Intelligenz. Die Antwort scheint dann zwar „durchdachter“ zu sein, aber es nervt einfach, andere warten zu lassen und geht auch effizienter.

Indem ich solche Vorgänge teilweise unbewußt vornehme, spare ich eine Menge Zeit. Dafür benötige ich ein großes Potential und viel Übung, oder ich mache es mir sogar noch

einfacher und beschleunige die Sache, indem ich mein Unterbewußtsein mit Informationen des Bewußtseins versorge.

Mit Hilfe des richtigen Gespürs für unser Gegenüber können wir uns Informationen über seinen Charakter, seine Intelligenz und sein Potential verschaffen. Mit diesem unbewußt und intuitiv erworbenen Wissen lassen sich dann eine Reihe von Möglichkeiten bewußt ausschließen, und helfen so wiederum der weiteren unbewußten Wahrnehmung. So können wir binnen weniger Sekunden einen Menschen unseres Kulturkreises mit einer sehr hohen Trefferquote richtig einschätzen, noch bevor das erste Wort gefallen ist.

Deshalb sollte man in Gesprächen auch grundsätzlich zunächst die Gefühle des anderen betrachten, und dann erst die Tatsachen. Denn mit ihnen steht und fällt seine Glaubhaftigkeit. Das wirkt sich auf die weitere Kommunikation unmittelbar aus.

Ein Beispiel: Ihr cholischer und narzißtischer Chef verlangt von Ihnen, daß Sie heute länger in der Firma bleiben, und eine für ihn wichtige Aufgabe erfüllen sollen. Sie werden aber daheim von Ihrem Partner sehnsüchtig erwartet, und wollen sich nun geschickt davonstehlen, ohne ihren Chef allzusehr zu verärgern.

Dann ist eines sofort klar: Sie bräuchten ihm erst gar nicht ohne Sachargumente unter die Augen zu treten. Dafür können Sie Ihre Selbstoffenbarung einmotten. Er will nur hören, wie die Lage ist, und daß Sie ihn als Chef respektieren, also daß Sie die Sach- und Beziehungsebene ansprechen.

Der Versuch zu sagen, Sie hätten Ihrem Partner aber „versprochen“ heute pünktlich zu sein schadet dabei eher. Ein Appell um Nachsicht und Verständnis für Ihre vertrackte Lage macht Ihren Chef eventuell sogar aggressiv; im besten Fall überhört er ihn nur. Sie würden so nur zeigen, daß Ihnen Ihre Beziehung wichtiger ist als Ihre Arbeit, oder genauer, die Wünsche Ihres Chefs. Daß dies (hoffentlich) auch so ist, braucht Ihr Chef ja nicht zu wissen. Auf eine so ungeschickte „Kampfansage“ hin, müßten Sie ganz bestimmt länger bleiben, und wären auch noch selber schuld!

Indem Sie ihm aber klarmachen, daß Sie heute keine Überstunden machen werden (und mit dem Tonfall untermauern, daß Sie darüber gar nicht erst diskutieren), aber morgen früh die Arbeit sofort erledigen, zeigen Sie ihm, daß Sie seine Anordnungen erfüllen werden, aber selbst bestimmen, wann und wann nicht.

Das Selbstbewußtsein, das Sie hierbei an den Tag legen, erschafft zwar ebenfalls eine Dissonanz, zeugt aber von Ehrlichkeit und gegenseitiger Wertschätzung. Sofern Sie nicht seit jeher ein Dorn im Auge Ihres Chefs waren, und er nur einen Vorwand zur Kündigung oder Versetzung gesucht hat, wird ihm gar nichts anderes übrig bleiben, als das zu akzeptieren.

Ihr Chef soll Sie ja auch nicht lieben, sondern „schätzen“. Um etwas oder jemanden schätzen zu können, müssen uns aber auch die Grenzen bekannt sein.

Es bedarf natürlich großer Vorsicht, um die richtigen Töne zu treffen. Außerdem müssen Sie mit der nicht ausbleibenden Kritik rechnen, und sich Sprüche anhören wie: „Sie tun ja gar nichts für mich!“ oder „Wenn ich Sie einmal um einen Gefallen bitte...“ und ähnlichen „Weichmachern“. Das sollten Sie dann aber gelassen hinnehmen, denn schließlich haben Sie sich auch einen Vorteil herausgenommen und können heimgehen.

Gefühle sollten wir beim anderen grundsätzlich nicht angreifen, sie aber selbst offenbaren und somit legitimieren; unabhängig davon, auf welcher Ebene wir kommunizieren. Innere Bedürfnisse werden dann auch von uns selbst mehr respektiert. Und wir erhalten eventuell eine Resonanz auf sie.

Dabei ist es nicht unbedingt nötig, daß wir unsere Gefühle erklären können. Es ist natürlich hilfreich, aber niemand sollte sich ständig für seine Gefühle rechtfertigen. Zeigen wir unsere Gefühle auf körpersprachliche Art, brauchen wir sie auch nicht näher zu erläutern.

In obigem Beispiel mit dem Chef, bei der es um die Zurückweisung seines Wunsches ging, machte ich darauf aufmerksam, daß es wenig bringen würde, ihm auf die gefühlvolle, oder besser gesagt, „weinerliche“ Art zu kommen, sondern daß wir lieber entschieden unseren Standpunkt verteidigen sollten.

Das ist aber kein Widerspruch zu dem, was ich eben sagte, denn wir zeigen ihm unsere Wut und Empörung, die seine Forderung in uns auslöst. Natürlich könnten wir unserem Chef auch eventuelle Traurigkeit zeigen, aber sein Verhalten machte uns in diesem Fall gar nicht traurig. Da er nur an sich denkt und nicht an unsere Bedürfnisse, machte uns das eher rasend, denn bedrückt.

Viel zu oft wird „emotional“ mit „empfindlich“ verwechselt; das liegt an der geringen Akzeptanz von Gefühlen in unserer Leistungsgesellschaft. Empfindungen zu zeigen ist aber kein Zeichen von Schwäche, sondern von Selbstbewußtsein. Aber wir müssen natürlich unsere tatsächlichen Gefühle zeigen, nicht irgendwelche, nur weil sie erfahrungsgemäß Mitgefühl erzeugen.

Wer Verletzlichkeit nur spielt, wird entlarvt und gilt zurecht als Hypochonder, Memme, Heuchler oder Schwindler. Für unseren Chef gelten dieselben Regeln; er sollte sich zwar nicht durch geheucheltes Jammern erweichen lassen, muß aber unsere echten Gefühle respektieren.

Doch auch die größte Vorsicht schützt uns nicht vor Mißverständnissen und Konfrontationen. Gerade weil die zwischenmenschliche Kommunikation ein so komplexes Gebiet ist, entstehen immer Fehler und Spannungen. Wenn wir Zweifel haben, etwas vollständig und richtig verstanden zu haben, dann müssen wir direkt nachfragen. Vielleicht konnte unser Gesprächspartner auch überhaupt nicht wissen, daß er ein sensibles Thema angeschnitten hat.

4) Streitgespräche I

Was richten wir mit unseren Bemerkungen an? Kommt alles so an wie von uns gewünscht? Auf den richtigen Ebenen, mit der richtigen Gewichtung? Manch einer fühlt sich schon durch die bloße Anwesenheit eines anderen Menschen provoziert. Andere sind so unempfindlich, daß sie gar keine Anstalten machen, auf Provokationen zu reagieren.

Wir müssen herausfinden mit wem wir es zu tun haben. War unser Gegenüber mit seinen Gedanken woanders? Interessiert ihn das Erzählte überhaupt? Hat er es verstanden? Hat er etwas gegen uns als Person?

Mit der „Goldwaage“ wiegen Menschen, die in eine Aussage zusätzliche Bedeutungen hineininterpretieren. Zu unserem Appell „Fahren Sie doch bitte ihr Auto dort weg“, wird vom Hörer vielleicht der Angriff auf Beziehungsebene, „...was stellen Sie es auch erst dort hin!“, addiert. Er koppelt eine echte Aussage mit einer imaginären.

Das könnten wir nicht verhindern, egal wie geübt wir in Sachen Kommunikation sind. Wenn ein anderer Mensch nicht kommunizieren kann oder will, „auf Durchzug“ schaltet oder sich stur verhält, dann hilft uns auch Einfühlungsvermögen wenig.

Deshalb sollten wir immer genau darauf achten, wie unsere Botschaften ankommen und aus dem Stand heraus intervenieren, wenn sich eine Spannung anbahnt. Das bedeutet auch, streiten zu können.

Wer sind wir denn, daß wir in jeder Situation defensiv bleiben müßten? Streit ist ein durchaus probates und legitimes Mittel der Kommunikation, solange wir konstruktive Kritik üben und nicht beleidigend, unsachlich oder ausfallend argumentieren. Die meisten Psychologen begehen den Fehler, und raten uns zu völlig friedfertigem Verhalten. Das mag besonders vorbildlichen Menschen, wie Jesus Christus oder Mahatma Gandhi gelungen sein, ist aber für einen „Normalsterblichen“ in seiner Realität unbrauchbar. Die gängigen Ratschläge, möglichst höflich und friedfertig auf verbale Angriffe zu reagieren, halte ich für utopisch.

Richtig und fair zu streiten ist völlig legitim. Es wäre unnatürlich, wenn wir immer nur einstecken, aber unsere eigenen Wutgefühle unterdrücken würden; das taten auch Mahatma Gandhi und Jesus Christus nicht. Anders als es uns Psychologen und Kommunikationstrainer weismachen möchten, genügt es oftmals eben nicht zu sagen: „Das macht mich jetzt aber sehr betroffen!“

Zumeist beginnt ein Streit nicht aufgrund einer Meinungsverschiedenheit, sondern als „Spiel“. Indem man andere Menschen provoziert, möchte man sie testen. Kleine Sticheleien sind ein Testballon, mit der Aufgabe, die Stärke seines Gegenübers auszuloten. Einige Zeitgenossen betreiben dieses Spiel aus Langeweile heraus, andere aus purem Vergnügen und wiederum andere als Training für ernsthaftere Streits. Jedenfalls handelt es sich dabei stets um bewußte Angriffe, mit dem Ziel, uns aus dem Gleichgewicht zu bringen. Höchste Zeit, solchen Angreifern den Stecker herauszuziehen! Dazu bieten sich diverse Möglichkeiten an:

1. Den Angreifer ignorieren. Das zeigt allerdings nur die gewünschte Wirkung, wenn wir dabei nicht „mit den Zähnen knirschen“. Sobald unsere Lässigkeit nur aufgesetzt wirkt, haben wir verloren. Daher ist diese Methode nur besonders dickfelligen Menschen zu empfehlen.
2. Ihn mit einer abwinkenden Geste oder einem knappen, aussagelosen Kommentar, wie beispielsweise „Aha“, „Soso“, „Genau“ et cetera abfertigen. Unvergeßlich ist die Art des Komikers Lorient, lange Aussagen seines Gesprächspartners zu quittieren: mit einem knappen, aber vielsagenden „Ach?!“.
3. Gegenfragen stellen. Indem wir einen Streithahn mit Fragen zu weiteren Offensiven bewegen, nehmen wir ihm ein Stück seiner Aggressivität. Er kann sich austoben, aber gleichzeitig tut er das nach unseren Regeln. Mit Fragen kann man selbst den geschicktesten Rhetoriker in den Wahnsinn treiben. Da er uns verbal angreifen wollte, ist es auch legitim, ihn zu nerven. In der „friedlichen Kommunikation“ wären solche Dauerfragen ebenfalls tödlich; allerdings für uns selbst!
4. Bekundung der eigenen Gleichgültigkeit gegenüber solchen Machtspielen. Das bietet sich besonders bei begriffsstutzigen Angreifern an, die ein Abwinken nicht wahrnehmen oder verstehen. Ihnen sagen wir ruhig aber bestimmt ins Gesicht: „Ich habe keine Lust, mich zu streiten.“ Danach ignorieren wir sie.
5. Direkte Konfrontation. Das ist der schwierigste, aber auch interessanteste Weg, denn wer weiß; vielleicht wollen wir uns ja auch mal wieder streiten? Es hat ja nicht nur

Nachteile, sondern übt auch ungemein. Dann sollen wir unsere Schlagfertigkeit aus dem Futteral nehmen und ölen.

6. Am besten begegnen wir verbalen Angriffsversuchen jedoch mit dem Prinzip des Aikido: Wir lassen den Angreifer ins Leere laufen. Das bedeutet, daß wir gar nicht erst versuchen, ihn umzuerziehen.

Letzteres würde nämlich die Aggression, die bei Sticheleien zwangsläufig mitschwingt, erst richtig entfachen. Wer uns mit unsachlichen Provokationen kommt, will weder diskutieren, noch seine Gefühlswirklichkeit zeigen. Einziges Ziel ist es, unsere Integrität zu unterwandern und uns zum Ausflippen zu bringen. Besonders bei kleinen Kindern läßt sich dieses Spielchen beobachten. Im Erwachsenenalter haben wir gelernt, unsere innere Anspannung nicht zu zeigen; ob das ein Vorteil ist, sei dahingestellt. Denn ungeachtet unserer scheinbaren Unbekümmertheit nagen die Unverschämtheiten weiterhin an uns.

Was wir im jeweiligen Fall bevorzugen, hängt von der Situation, unserer momentanen Stimmung und weiteren Faktoren ab. Zumindest sollten wir nicht auf unsachliche Angriffe eingehen oder unseren Peiniger darin ermutigen, weiterzumachen.

Denn wenn er merkt, wie einfach es ist, uns verbal zu dominieren, wird er es garantiert immer wieder tun, um sich selbst seine Überlegenheit zu beweisen. Daher sollten wir den anderen nur dann ignorieren, wenn wir innerlich nicht kochen würden. Das würde er spüren und herausfinden wollen, wo die Grenze liegt, bis wir doch noch platzen und wild um uns schlagen.

Wir beobachten den Empfang unserer Botschaft wie gewohnt durch wahrnehmen, interpretieren und fühlen. Wir beurteilen das Signal nach denselben Regeln, wie unser Gegenüber. Je nachdem, wie gut wir die drei Stufen der Rückmeldung differenzieren können, fällt auch das Feedback aus. Wir sollten stets ein gutes und angemessenes Feedback geben, das den anderen in die Lage bringt, uns zu verstehen.

Bringt uns ein Mensch in Rage, dann soll er das ruhig wissen. Es ist nichts Falsches daran aufzubrausen, denn der andere soll schließlich sehen, was er in uns bewirkt. Wir sollten nur vermeiden das Problem extra hochzuschaukeln, also darauf verzichten, noch „einen drauf setzen“. Aber zu absolut unnatürlichem, emotionslosem und passivem Verhalten sind wir nicht verpflichtet.

Kommunikation ist ein Wechselspiel zwischen einem Donator und einem Akzeptor. Der eine kodiert eine Nachricht, der andere dechiffriert sie. Dann tauschen die Rollen. Es ist eine Art Tauziehen, und immer auch ein wenig Kampf, Selbstdarstellung und Werbung. Deshalb entwickelten sich die Möglichkeiten bei uns Menschen auch so vielfältig.

Streitkultur will gelernt sein, denn es existiert keine Diskussion, keine Verhandlung und keine Debatte ohne Kampf. Harmonisch zu leben, bedeutet nicht „zahnlos“ zu sein. Wir müssen uns nicht alles gefallen lassen. Es genügt völlig, so zu streiten, daß das Problem anschließend gelöst, oder zumindest nicht weiter vertieft wird.

Wut sollten wir nur gezielt und wohldosiert zeigen, also dann, wenn sie sich entwickelt und gerechtfertigt ist. Es wäre falsch, pauschal Dampf abzulassen, wie es noch vor 20 Jahren propagiert wurde, denn das fördert in hohem Maße Aggression. Vor allem sollten wir Unbeteiligte nach Möglichkeit davor verschonen. Denn unsere Wut ist kein Freibrief, es „der Welt“ heimzuzahlen.

5) Unser Wortschatz

Eine Voraussetzung für jede „lebendige“ Kommunikation ist auch ein guter Wortschatz. Er ist unser sozusagen unser Waffenarsenal, und sollte weniger dazu dienen, andere zu beeindrucken, als uns die Möglichkeit zu geben, unsere Gefühle und Situationen möglichst explizit zu beschreiben. Durch die Wahl unserer Worte unterscheiden wir uns von anderen, mehr und aussagekräftiger als durch Abstammung, Status oder Besitz.

Das ist zwar sehr schwierig, da Worte immer begrenzt sind und viel zu oft mißbraucht wurden. Trotzdem sollten wir nicht davor zurückschrecken, das eine oder andere Fremdwort nachzuschlagen oder einfach denjenigen zu fragen, der es verwendet hat. Auch er kann uns oftmals keine exakte Definition dafür geben, sondern weiß lediglich, was es ungefähr bedeutet, aber das ist besser als nichts. Wenn wir Gefallen daran finden, können wir uns auch zusätzliche Bonmots und Sentenzen ansehen, um unsere Ausdrucksweise noch mehr zu bereichern.

Zumindest eines sollte selbstverständlich für uns sein; uns „gewählt“ auszudrücken. Das bedeutet nicht antiquierte Worte zu exhumieren oder veraltete Grammatikregeln wiedereinzuführen, sondern lediglich den Mindestanstand zu wahren und möglichst wenig Kraftausdrücke zu verwenden.

Versuchen Sie auf jeden Fall vulgäre, beleidigende und verurteilende Elemente aus Ihrer Sprache zu verbannen und nur wenig Modewörter zu gebrauchen. Auch Flüche haben keinen Stil und sind selten zweckdienlich. Natürlich quittiert keiner von uns, der sich mit dem Hammer auf den Daumen schlägt, den Vorfall, indem er „Oha“ oder „Auweia“ schreit. Dafür gibt es deftigere Ausrufe. Aber im alltäglichen Gespräch mit unseren Mitmenschen sollten wir uns um Niveau bemühen; auch oder erst recht wenn wir streiten.

Etwas als „geil“ zu bezeichnen ist beispielsweise einfach nur peinlich. Es zeigt, in welchen Kategorien der Sprecher denkt. Ich bezweifle, daß es von unserem Gegenüber als besonders lässig interpretiert würde, es sei denn, er würde sich genauso ausdrücken. Überlegen Sie sich, welches Wort für eine Situation wohl am besten passen könnte. „Sorgen“ Sie sich oder sind Sie „bedrückt“? Ist es „Trübsinn“ oder „Schwermut“, „Melancholie“ oder gar schon „Depression“? Sind Sie „unglücklich“ oder nur „bekümmert“?

Die richtige Wortwahl gleicht der richtigen Dosis eines Medikamentes. Das Motto, „Viel hilft viel“, ist in keinem der beiden Fälle richtig. Selbst wenn wir gerne übertreiben, sollten wir uns immer noch eine Steigerung offenhalten.

Wer ständig „zu Tode betrübt“ ist, der bekommt auch nicht mehr Mitgefühl als sonst, wenn er wirklich mal „verzweifelt“ ist, und nicht nur „mutlos“ oder „niedergeschlagen“. Immer Superlative zu gebrauchen, wertet automatisch alle gemachten Aussagen ab. Wir wissen auch ganz genau, daß ein „dringend“ oder „gefährlich“ von unserem Chef anders zu bewerten ist, als von unserem Partner. Denn je nachdem, wie inflationär wir solche Begriffe gebrauchen, nutzen sie sich ab.

Für das bewußte Erlernen eines guten Wortschatzes gibt es diverse Stilwerke und Bedeutungswörterbücher. Auch einige Gesellschaftsspiele basieren darauf. Aber das beste Mittel, noch vor dem Lesen, ist es, zuzuhören! Sie glauben gar nicht, wie viele Begriffe und Redewendungen wir tagtäglich hören, aber nur zur Kenntnis nehmen.

Wenn wir statt dessen aktiv zuhören, was im übrigen auch sonst kein Fehler ist, da es zusätzlich unser Einfühlungsvermögen und Verständnis schärft, erweitern wir unseren Wortschatz automatisch. Wir sollten bewußt hinterfragen, was das Gesagte wohl bedeuten könnte und darauf achten, ob es noch gebräuchlich ist. Denn was nützen einem Worte, die sonst keiner kennt? Sprache soll die Kommunikation schließlich erleichtern, und nicht erschweren.

IV. Intensive Kommunikation

Small Talk und einfache Gespräche sollten bei Beachtung dieser Faktoren kein größeres Problem mehr darstellen. Doch was ist mit intensiven Gesprächen? In beiden Varianten herrschen jeweils völlig andere Regeln und Ziele, und dennoch praktizieren wir sie tagtäglich ohne überlegen zu müssen, was wir dabei zu beachten und zu differenzieren haben.

Small Talk dient dem Kontakt als solchen. Er versichert Zugehörigkeit und friedliche Absichten. Die dabei ausgetauschten Informationen sind eher nebensächlich. Daher genügen auch nur wenige Kenntnisse vom anderen, um auf diese oberflächliche Art in Kontakt zu ihm zu treten.

1) Psychogespräche

Bei einem „Psychogespräch“ zwischen Partnern oder guten und besten Freunden sind Ehrlichkeit, Offenheit und enger Kontakt Pflicht. Es herrscht Redefreiheit, Diskretion und ein ehrliches Interesse mit aufrichtigen und ethischen Hintergründen. „Psychogespräch“ möchte ich es deshalb nennen, weil vor allen Dingen die Beziehungsebene und die Selbstoffenbarungsebene involviert sind. Selbst wenn wir uns mit einem guten Freund über das derzeitige Kinoprogramm unterhalten, werden mehr Informationen ausgetauscht, als bei einem Problemgespräch zwischen einfachen Bekannten.

Neue Bereiche erfordern aber auch neue Werkzeuge. Vor allem die Interpretation muß genauer erfolgen, da die Nähe zum anderen größer, und die Gespräche somit anfälliger für Mißverständnisse sind. Zwei Resonanzeffekte müssen wir uns deshalb unbedingt vor Augen halten, denn sie erschweren die Auswertung und Interpretation von Aussagen zusätzlich:

- n Projektion wäre gegeben, wenn wir unsere eigenen Schwächen an unserem Gegenüber kritisieren. Eine Mutter, die sich beklagt, ihr Kind würde faulenzeln, in Wirklichkeit aber ihre eigene Untätigkeit bedauert, wäre ein Beispiel dafür.
- n Unter Übertragung versteht man die Verknüpfung von Eigenschaften die ein Dritter hat. erinnert uns beispielsweise jemand äußerlich an unseren Vater, dann sind wir automatisch voreingenommen. Fixiert von unserer Erwartung, lauern wir darauf, daß diese Person auch Charaktereigenschaften zeigt, die unser Vater hat. Übertragungseffekte haben zwar den Vorteil, daß wir schnell Leitstrukturen erkennen können, bringen aber den Nachteil mit sich, daß uns andere, davon abweichende Informationen eventuell entgehen.

Je bewußter wir Offenheit, Kongruenz und Vollständigkeit in unsere Aussagen legen, desto weniger Spielraum bleibt dem anderen für falsche Spekulationen und

Fehlinterpretationen. Auch Übertragungen lassen sich so beim Gesprächspartner relativ gut kompensieren, da wir so wahrgenommen werden, wie wir wirklich sind. Dann kann er seine Zuordnungen treffen und wirklich fundiert entscheiden, ob er unseren Standpunkt teilen möchte, oder nicht.

Eine Rolle zu spielen kann daher nicht auf Dauer funktionieren, ebensowenig wie eine eingeschränkte und verschlossene Lebensweise mit einer dicken Schutzmauer um sich herum. Erschweren wir absichtlich die Wahrnehmung unserer Zeitgenossen, dann fördern wir ihre Spekulationen. Sie wollen verständlicherweise Informationen über uns gewinnen; geben wir ihnen die Wirklichkeit, dann müssen sie nicht länger mutmaßen.

2) Streitgespräche II

Viele intensive Gespräche haben jedoch, wie schon festgestellt, Streitcharakter. Auch ohne Aggression gleichen sie einem Tischtennispiel der Argumente und Emotionen. Spätestens hier beweist es sich, ob die Prinzipien der Kommunikation von uns sicher beherrscht und richtig angewendet werden. Denn ein Meinungs austausch sollte nicht im Disput enden.

Einmal angenommen, Sie diskutieren mit Ihrem Partner seit zehn Minuten, haben aber das Gefühl, er wäre nicht ganz bei der Sache. Aus lauter Verzweiflung sagen Sie schließlich: „Du beachtest mich ja sowieso nie!“

Diese Aussage bewirkt in ihm starke Gegenwehr und Protest. Und warum? Sie ist eine Vermutung oder besser, eine Unterstellung, mit der Sie den Rubikon überschreiten. Als sachliche Feststellung getarnt, trifft dieser Angriff auf Beziehungsebene ins Schwarze. Ihr Partner fühlt sich genötigt, eine der folgenden Gegenmaßnahmen zu ergreifen.

- n Rechtfertigung, also eine Erklärung und ein Eingeständnis für seine Schuld abzuliefern.
- n Gegenangriff, also mit gleicher Unfreundlichkeit Paroli zu bieten.
- n Alles zu leugnen und abzustreiten.
- n Sich mit einem Abwehrsatz zu verteidigen und schmallend zurückzuziehen.

Verallgemeinerungen und Stereotypen sind wie ein Stromschlag. Wörter wie „nie“ und „immer“ wecken im Gegenüber automatisch eine Verteidigungshaltung, und lösen das klassische „Kampf-oder-Flucht-Szenario“ in ihm aus.

Alle Optionen die ihrem Partner verbleiben vernichten die Harmonie. Und er wird davon Gebrauch machen müssen, selbst wenn er die wirkliche Aussage herauslesen konnte. Gemeint war ja eigentlich: „Ich fühle mich nicht beachtet“; doch gesagt haben Sie: „Du beachtest mich ja sowieso nie!“. Wer von uns wäre in der Lage, mit einer verständnisvollen Antwort, wie: „Was könnte ich denn für Dich tun?“ zu reagieren, wenn er so harsch angegriffen wurde?

Es ist deswegen wichtig, daß wir immer ein konkretes Verhalten ansprechen und nicht verallgemeinern, mit Worten wie „typisch“ oder „unfähig“. Kritik muß unter guten Freunden besonders genau dosiert werden, denn sie zu verärgern ist tragischer, als ein Mißverständnis unter flüchtigen Bekannten. Letztere sind uns erstens weniger wichtig, nehmen sich zweitens das Gesagte weniger zu Herzen, und verzeihen uns drittens

unsere Fehler eher, da sie nicht von uns erwarten, daß wir ihre neuralgischen Punkte kennen.

Das Ziel der Kommunikation sollte stets die Beibehaltung oder Wiederherstellung der Harmonie und nicht die Vernichtung des anderen sein. Um nicht vom akuten Problem abzukommen sollte man auch keine früheren Ereignisse ansprechen, außer um eine bestimmte Verhaltensweise oder Entwicklung herauszukristallisieren. Schnell gäbe es eine „Grundsatzdiskussion“ oder endlose „Debatte“, die kaum zu einer Übereinkunft führen kann.

„Sage nicht immer alles, was du weißt, aber wisse immer, was du sagst!“ (Matthias Claudius)

Wer zu global auftrumpft, disqualifiziert sich selber, denn er überfordert seine Mitmenschen. Ein kleiner Teilerfolg ist immer noch besser als ein Versagen auf der ganzen Linie. Nicht umsonst wirkt sich Geduld auf dem Gebiet der Kommunikation am Positivsten aus. Aber was können wir tun, wenn es nun doch einmal eskaliert?

In einer verfahrenen Situation müssen wir den anderen „öffnen“, beispielsweise, indem wir ihm etwas „geben“. Dabei kann es sich um einen Gegenstand handeln oder einen Gedanken, der mit dem eigentlichen Thema nichts zu tun hat. Humor ist unser „As im Ärmel“, und das Mittel der Wahl, wenn sich die Fronten zu verhärten drohen. Dadurch lenken wir den anderen ab und können der Streitspirale eventuell entgegenwirken.

Es kann auch helfen, uns selbst noch mehr zu öffnen und zu zeigen, was der andere mit seinem Verhalten anrichtet, ihm also zu verstehen zu geben, wie wir uns fühlen, ohne ihm Vorwürfe zu machen. Als Zuhörer sollten wir dabei ein ernsthaftes Interesse an dem Gesagten signalisieren und uns nicht ablenken lassen. Ignoranz wäre im Augenblick der Selbstoffenbarung des anderen das Allerschlimmste, was wir tun könnten.

Auch wenn uns die Themen manchmal unangenehm sind, die jemand anderes anspricht, ist es wichtig, daß wir uns damit auseinandersetzen. Schließlich ist ein Problem auch dann vorhanden, wenn wir uns davon abwenden. Die „Vogel-Strauß-Technik“, also den Kopf bei Unmut in den Sand zu stecken, ist völlig unbrauchbar; das haben wir schon bei den körperlichen Angriffen festgestellt. Je früher man Unstimmigkeiten klärt und in geeignete Bahnen lenkt, desto weniger konkret kann eine Gefahr werden.

Ein Zuhörer erleichtert dem Redner seine Ansprache, indem er das Gesagte nach jedem wichtigen „Absatz“ sinngemäß in eigenen Worten zusammenfaßt. So lassen sich Mißverständnisse bereits im Keim erkennen und ersticken. Offene Fragen sollten direkt im Verlauf der Unterhaltung gestellt werden, um der Sache gründlich nachzugehen.

Eine positive Resonanz von Seiten des Zuhörers ist sehr sinnvoll, denn damit ermutigt er den anderen zu weiterer Offenheit. Ziel ist es, daß beide Parteien mit neuen Gedanken ihren Weg gehen, und eventuell später erneut darüber reden, um endgültig eine Einigung zu finden, die beiden zusagt.

Bereits mehrfach erwähnte ich den Begriff der „Rechtfertigung“. Es gibt einen feinen aber schwerwiegenden Unterschied zwischen einer Entschuldigung und einer Rechtfertigung. Sie haben es sicherlich schon oft erlebt, daß sie die Aussage eines anderen nicht völlig zufriedengestellt hat, da sie mehr nach Erklärung als nach Entschuldigung klang.

Eine Rechtfertigung erklärt die Ursache des Mißgeschicks, seinen Verlauf und die Zusammenhänge. Beteiligte Personen werden genannt und die Auswirkung auf sie erörtert. „Es gab einen Stau, deshalb komme ich zu spät. Ich hätte nicht früher da sein können! Ich weiß, Du bist jetzt sauer auf mich, aber mich nervt das auch.“

Was in dieser Aussage fehlt, ist das Bedauern und die Anteilnahme an den Gefühlen des anderen. Eine echte Entschuldigung erschafft hingegen Kongruenz: „Es gab einen Stau, deshalb komme ich zu spät. Es tut mir wirklich leid, daß ich nicht früher hier sein konnte. Ich sehe, daß Du sauer auf mich bist. Das nächste Mal fahre ich früher los; versprochen!“

Das Eingestehen eines Fehlers, in diesem Fall der, sich in der Zeit verkalkuliert zu haben, zeigt zunächst Schwäche, im Endeffekt aber Größe, da Besserung gelobt wird. Wenn wir unsere Versprechen dann auch einhalten, sind unsere Entschuldigungen auch zukünftig etwas wert.

Ich kenne einen Menschen, der beinahe unfähig ist, sich zu entschuldigen. Perfekte Formulierungen lassen seine Rechtfertigungen zwar nach Entschuldigungen aussehen, aber das Gefühl der Kongruenz fehlt dabei.

Falscher Stolz und Sturheit können teuer werden, denn wer dem anderen Einsicht nur vorspielt, ihn aber nicht in seinen verletzten Gefühlen berührt, wird ihn mißtrauisch und distanzierter machen. Für ihn muß es so aussehen, als ob es dem Verursacher völlig egal wäre, was er anrichtet, solange es nur eine Begründung dafür gibt. Und diese läßt sich bekanntlich bei Bedarf leicht (er)finden.

Wollen wir erfolgreich kommunizieren, müssen wir zugleich Beteiligter, Kritiker und Supervisor sein, also mehrere Rollen und Modelle zeitgleich anwenden. „Multitasking“ ist das Schlüsselwort; je mehr Systeme wir ad hoc mobilisieren können, desto gelungener wird unsere Handlung oder Reaktion ausfallen.

Eine Möglichkeit zu haben macht uns zum Roboter, *zwei* schaffen ein Dilemma, aber *drei und mehr* machen uns flexibel. Mangelnde Flexibilität in Gesprächen ähnelt einem unbelebten Zustand. Und wie schon mehrfach gesagt ist alles in Bewegung. Wir sollten also immer unseren Grundstandpunkt wahren, aber von ihm aus in neue Gefilde vorstoßen.

Zusätzlich möchte ich noch erwähnen, daß es sehr wünschenswert wäre, wenn wir künftig den Mut aufbringen würden, andere häufiger zu loben.

„Nichts in der Welt erscheint den Leuten so weise, als wenn man sie lobt.“ (Adolph von Knigge)

Kritik auszuüben, im Sinne von Tadeln geht den meisten sehr leicht von der Hand. Für Anerkennung, Komplimente und Lob müßten sie sich jedoch „anstrengen“. Ich denke, ein ehrlich gemeintes und sympathisches Lächeln, sowie ein aufrichtiges Lob dann und wann, ersetzen viel Theorie über Streitgespräche.

3) Kinästhetik

Wer ganzheitlich fühlt, der reagiert auch sensibler auf Hautkontakt. Wir berühren den Körper, mit ihm den Verstand und die Seele und verlieren dabei unsere „Berührungängste“.

Hautkontakt ist schon im Babyalter das wichtigste Kommunikationsmittel und kann gar nicht zuviel angewendet werden. Es signalisiert Geborgenheit und Wärme, und kann mehr trösten als alle Worte zusammen, sowie eindeutig Verständnis und Mitgefühl signalisieren. Zuneigung ohne Hautkontakt ist undenkbar. Die Haut ist unser wichtigstes und vielseitigstes Sinnesorgan.

Wer Verbrennungen erlitten hat, fühlt sich nicht zu Unrecht „isoliert“ von seiner Umwelt. Nicht nur das optische Manko schneidet ihn von dieser ab, sondern auch die gestörte Wahrnehmung der äußeren Reize. Auch Sexualität lebt von dieser Form der Informationsweitergabe. Ohne Berührung keine Zuneigung, ohne Bewegung kein Leben.

Kinästhetik ist die Lehre der menschlichen Bewegung, respektive Berührung. Sie beschreibt, analysiert und vermittelt die Aspekte der Bewegung als Voraussetzung für jede menschliche Funktion.

Dafür verbindet sie Bewegungsökonomie mit orthopädischen Gesichtspunkten, und vor allem mit Anmut und Grazie. Die Kinästhetik beinhaltet und lehrt Erkenntnisse der Verhaltenskybernetik, Psychologie und bestimmten Formen des modernen Tanzes. Also nicht das Auswendiglernen bestimmter Handgriffe, sondern das Erspüren und Nutzen vorhandener Empathie.

Die Interaktion zweier Menschen mittels Berührung verbindet die Beteiligten so stark, daß ihre Handlungen sich gegenseitig beeinflussen. Mißverständnisse sind in dieser Form der Kommunikation eher selten. Nicht zuletzt deshalb spielt Kinästhetik in der Pflege von kranken, dementen oder behinderten Menschen eine so große Rolle.

In Psychotherapien werden oft Übungen gemacht, die auf den ersten Blick kindisch und lächerlich wirken. Beispielsweise müssen Patienten die Augen schließen und sich von jemand anderem durch den Raum führen lassen; ihm also im wahrsten Sinne des Wortes „blind vertrauen“.

Daß solcherlei Kommunikation aber kein Nonsens ist, weiß jeder, der zu seinem Partner ein inniges Verhältnis pflegt. Auch hier kann ein kleine Berührung Kongruenz erzeugen und „Gedanken übertragen“. Ein kleiner Knuff in die Seite heißt dann beispielsweise: „Schau mal, der Typ sieht ja komisch aus!“ Die umfassende, aber nonverbal geäußerte Bedeutung ist dem Adressaten bekannt.

4) Symbolik

Die Macht der Symbolik ist ein weiterer Bereich der Kommunikation. Oft genügen kleine Andeutungen, Bilder oder Anlehnungen, um uns etwas zu symbolisieren. „Symbolisieren“ bedeutet, einen verborgenen Sinn herauszufinden, der in einer konkreten Situation verborgen ist.

Babys und kleine Kinder machen durch Schreien und Lächeln auf sich aufmerksam. Das Schreien ruft die Eltern, das Lächeln und Lachen hält sie fest. Lächeln ist ein uns arteigenes Freundschaftssignal. Lachen tritt im Kindesalter zum ersten Mal auf, wenn von uns eine Mischung verspürt wird, aus Angst und der Gewißheit, daß die Mutter als Beschützerin anwesend ist. Es ist eine Komposition aus zufriedenem Gurren und angstvollem Schreien. Deshalb gelingt es uns auch manchmal nicht auf Anhieb, in einem räumlich entfernten Tumult festzustellen, ob sich jemand amüsiert oder bedrängt fühlt. Solche Eindrücke, die erst aus dem Kontext ersichtlich werden, nennt man „Metasignale“. Metasignale sind Signale in Bezug auf andere Zeichen. Sie

vervollständigen eine bestimmte Körperhaltung und verdeutlichen das Motiv einer Handlung.

Wenn wir eine Situation beobachten, in der die Beteiligten kämpfen, können wir sofort erkennen, daß es sich um ein harmloses Geplänkel handelt, wenn beide dabei lächeln oder lachen. Es fehlt an der Bewegungsökonomie und der Angespanntheit, die eine ernste Situation indizieren.

Wir alle sind sehr sensibel, wenn es um solche Metasignale geht; und sie können uns wertvolle Hinweise geben. Denn nicht nur die Anzeichen, die vorhanden sind können wir bewerten, sondern auch diejenigen, die es eigentlich sein müßten, aber fehlen. Wenn jemand beispielsweise wütend ist, dann wirkt er verkrampft. Selbst, wenn er versuchen sollte sich zu beherrschen würde es uns trotzdem auffallen. Ein gewisses Metasignal der Friedfertigkeit fehlt: das Lächeln. Metasignale machen Zusammenhänge deutlich und erleichtern uns so die Interpretation einer Situation.

Es gibt einen weiteren Effekt dem wir häufig begegnen, den sogenannten „supranormalen Reizen“. Übertreibungen dieser Art sind aus der Werbung, mit ihrem „immer weißer werdendem Weiß“ nicht mehr wegzudenken. Mit Hilfe solcher Steigerungen wird das Wesentliche solange verdichtet, bis es besser zu sein scheint, als die Realität.

Es ist eine Kunst, so zu übertreiben, daß es nicht bemerkt wird, denn wir Menschen sind sehr feinfühlig, wenn es um Imponiergehabe geht, das an der Grenze zu einer Lüge steht. Aber zugleich sind wir auch empfänglich für Schmeicheleien und Komplimente aller Art. Wir wollen, daß etwas oder jemand „etwas Besonderes“ ist, denn Mittelmaß ist uns ein Graus.

Ein einfaches Beispiel für supranormale Reize ist die Mode. Mit ihr kann sich ein Mensch von anderen auf einfache Weise abgrenzen und Zugehörigkeit zu einer Gruppe signalisieren, die ihm zusagt. Uniformen verhindern bewußt diesen Effekt und unterstützen ihn zugleich. Eine Gruppe wird künstlich gebildet, in der ein Individuum eher hinderlich für die Kommandostruktur wäre.

Würde jeder Soldat seine eigenen Moralvorstellungen haben, wäre eine hierarchisch geführte Armee undenkbar. Die gesamte Gruppe soll hingegen sehr wohl eine Abgrenzung zu einer feindlichen Armee darstellen, um eventuelles Fraternisieren und Mitleid zu unterbinden.

Auch einen wohlhabenden Menschen können wir eigentlich nur an seinem Auftreten in der „Modehülle“ erkennen. Nackt gleiche er jedem anderen, mit vergleichbarer Statur und Gesundheitszustand. Nur weil er sich mit „Gold und Juwelen“ schmückt (auch das ist jetzt übertrieben), unterscheidet er sich von anderen.

Die Kunst zeigt gerne supranormale Abbildungen der Realität. Spätestens seit Francisco Goya und der Erfindung der Fotografie ist Malerei mehr als die bloße Abbildung der Realität, wenn man von der „fotorealistischen Malerei“ und im Computer erzeugten Grafiken einmal absieht. Claude Monet soll, als man ihm zum ersten Mal ein Foto zeigte, gesagt haben: „Dann werde ich von nun an eben anders malen müssen!“

Wirklichkeitsgetreue Darstellungen wirken auf Dauer uninteressant und werden deshalb idealisiert, verfremdet oder übertrieben. Der Künstler weist auf den wahren Kern hin, will aber, daß dieser anders gesehen wird als bislang.

Wenn ein Betrachter das Bildes eines realistisch gemalten Baumes erblickt, dann wird er sich denken: „Schön, das ist ein Baum, na und?“ Allenfalls bewundert er die Technik und

die Schwierigkeit, so wirklichkeitsgetreu zu malen. Aber in der Regel möchte ein Künstler, daß der Betrachter sich fragen muß, warum der Baum kein wirklicher Baum, sondern so seltsam entfremdet ist. Kunst präsentiert uns Alltägliches in einem neuen Gewand. Deshalb wird der Künstler auch versuchen, den Baum so abzuwandeln, daß er gerade noch erkennbar bleibt, aber den Betrachter schon zum Nachdenken anregt.

Ästhetik ist immer etwas Relatives und niemals absolut. „Schönheit liegt im Sinne des Betrachters“ und „über Kunst läßt sich nicht streiten“, sind zwei bekannte Aussagen, die das verdeutlichen.

Symbole aller Art begegnen uns täglich. Mit den Farben einer Ampel verbinden wir ein Verhalten, das wir zeigen sollen, also warten oder fahren. Ein Kreuz ist das Symbol des christlichen Glaubens, und Flaggen stehen für die Zugehörigkeit zu bestimmten Ländern. Auch Farben haben unterschiedliche Bedeutungen und beeinflussen unsere Gefühlswirklichkeit. Rot gilt als anregend, ist eine Warnung und signalisiert Gefahr. Diese Farbe warnt vor der Möglichkeit eines Blutvergießens, steht also symbolisch für die Bedrohung unseres Lebens. Verbotsschilder sind deswegen immer rot.

Blau ist eher „kühl“; es zeigt die Farbe des Himmels und in Folge die des Meeres. Es hat daher eine beruhigende Wirkung. Lebensmittel sind in dieser Farbe aber selten anzutreffen. Wer würde schon gerne blaue Spaghetti essen? Allenfalls Gummibärchen und andere Süßigkeiten bekommen diesen Anstrich verpaßt, aber nur, weil sie dann aufgrund ihrer Andersartigkeit schon wieder bizarr und somit interessant werden. Grün symbolisiert die Ruhe der Natur, fördert die Konzentration und sieht „gesund“ aus. Gelb steht für Unabhängigkeit und Freiheit.

Das chinesische „Feng Shui“ befaßt sich mit solchen Einflüssen. Laut dieser Lehre bestehen Zusammenhänge zwischen unserer Wohnungseinrichtung und der seelischen Verfassung. Der Einfluß der Farben auf unser Gemüt ist wissenschaftlich bewiesen. Feng Shui geht jedoch so weit zu behaupteten, daß auch die Lage gewisser Möbel und die Raumaufteilung bedeutsam wären. Inwiefern das zutrifft, sollte jeder selbst beurteilen. Ich denke, prinzipiell ist die Möglichkeit nicht auszuschließen.

Vom esoterischen Touch einmal abgesehen, könnten tatsächlich Verbindungen bestehen. Jeder richtet sich sein „Nest“ individuell ein, vergleichbar mit seiner einzigartigen Handschrift. Also sind Rückschlüsse auf den Charakter möglich. Wer etwas über einen Menschen in Erfahrung bringen möchte, könnte sich daher auch ansehen, wie er sich einrichtet.

Daß dann umgekehrt, eine andere Anordnung des Zimmerinhaltes auch auf unsere Verfassung wirkt, ist zumindest in den Extremen ersichtlich. Sperren wir einen ordentlichen Menschen in ein chaotisch angeordnetes Zimmer, wird er sofort mit dem Aufräumen beginnen, sofern ihn nicht die territorialen Maßnahmen derjenigen Person, die üblicherweise in dem Zimmer haust, davon abhalten. Die äußere Unordnung wirkt auf ihn symbolisch wie ein impliziter Appell.

Doch wie sieht es mit unserer inneren Welt aus? Traumsymbole erinnern uns an nichterreichte Stufen unserer Entwicklung. Wenn es uns beispielsweise niemals gelungen ist, uns von zu Hause abzunabeln, dann tauchen Symbole der Enge, Abhängigkeit und ungewollten Verbundenheit in unseren Phantasien und Träumen auf. Sie wollen uns signalisieren, daß wir noch eine Rechnung offen haben, die es zu begleichen gilt.

Auch im Kontakt miteinander sind Symbole unverzichtbar, man denke nur an Eheringe oder Gartenzäune. Letztere können auch nur 50 Zentimeter hoch sein, und werden dennoch jeden rechtschaffenen Menschen am Betreten des eingeschlossenen Grundstücks wirkungsvoll hindern.

Die verschiedenen individuellen Realitäten können untereinander nur ausgetauscht werden, wenn sie nahezu kongruent und in sich selbst kohärent sind. Dafür sind Symbole auf Dauer essentiell. Keine langfristige zwischenmenschliche Beziehung ist ohne symbolischen „Klebstoff“ stabil.

Das erfordert, daß wir aus einem Guß bestehen sollten, und nicht aus vielen Einzelteilen, die nicht zusammenpassen. Was Kongruenz zwischen zwei Menschen ist, ist Kohärenz innerhalb einer Person. Körper, Geist und Seele bilden eine Einheit. Kohärenz schließt die Fragmentierungen aus, wie sie bei psychisch disharmonischen Menschen vorkommen. Deshalb ist es auch so schwer, die Wirklichkeit eines seelisch beeinträchtigten Menschen zu verstehen. Nicht jeder kennt psychisch kranke Menschen, deshalb möchte ich ein einfacheres Beispiel heranziehen: Ein Trauernder ist vorübergehend ausgeschaltet. Die Selbstregulation seiner Psyche funktioniert nicht mehr richtig, und je nach Effizienz dauert seine Trauerarbeit unterschiedlich lang.

Zu Beginn seiner Trauerphase wirkt er sehr „fremd“ auf uns. Besonders viele Träume bleiben in seinem Gedächtnis zurück, die ihn an seine Aufgabe, die Selbsterneuerung, erinnern sollen. Sie sollten bei seiner Krisenintervention unbedingt berücksichtigt werden, da sie meist großen Aufschluß über die Tiefe von Einschnitten, und den bereits erzielten Fortschritt in deren Bewältigung geben können.

Es sind auch spontane Fragmentationen der Psyche bekannt; sie werden gemeinhin als „Schock“ bezeichnet. Gemeint ist nicht der physische Schock, bei dem eine periphere Gefäßerweiterung dem Gehirn indirekt Blut entzieht, sondern das Ereignis des spontanen Zerfalls unserer Wahrnehmung, beispielsweise, weil wir soeben erfuhren, daß ein uns nahestehender Mensch tödlich verunglückt ist.

Meist gehen beide Formen des Schocks einher, aber der Verlust des Wirklichkeitsbezuges wird gerne unterschätzt. Erinnerung, Wahrnehmung und Interpretation sind in dieser Zeit dermaßen gestört, daß komplette Ereignisse vergessen oder in einen falschen Kontext gebracht werden. Es folgt eine Selbstentfremdung und innere Zerrissenheit. Alles erscheint uns unwirklich und weit entfernt. Die innere Welt schottet sich von der Äußeren automatisch ab, um nicht mit weiteren Reizen überflutet zu werden. Was interessiert uns auch die Weltpolitik oder die vergleichsweise nichtigen Probleme anderer, wenn ein uns nahestehender Mensch gerade gestorben ist?

Ein Schock läßt sich vergleichen mit einem direkten Blick in die Sonne. Ist er kurz ausgefallen, sehen wir einige Sekunden lang nichts; ist er aber lange gewesen, können wir sogar erblinden. Damit dies nicht geschieht, hindert uns unser Körper durch Schmerz und dem Lidreflex daran hinzusehen, und läßt bei einem Schock einen seelischen Schutzkokon entstehen.

Die Fülle an Informationen, die uns ein plötzliches Ereignis, wie ein Unfall brachte, muß zunächst verarbeitet werden, bevor wir uns wieder dem Alltag zuwenden können. Fest steht: Wer den Trauerprozeß, auf die ich an späterer Stelle noch genauer eingehen werde, überstanden hat, kehrt bewußter und gestärkt ins Leben zurück. Menschen mit

Todeserfahrung schildern immer wieder, daß sie erst durch diese Grenzerfahrung den wahren Wert des bislang selbstverständlichen Lebens kennenlernten.

Gerade im Umgang mit sich merkwürdig verhaltenden Personen, sollten wir auf alle subtilen Signale und Symbole achten, denn sie gleichen einem Hintergrundrauschen, das uns wertvolle Aufschlüsse geben kann, wenn konventionelle Methoden ihren Dienst versagen.

5) Geschenke

Geschenke sind eine besondere Form der Kommunikation, denn sie vereinen Selbstaussage, Appell und eine Aussage zur Beziehung in sich. Und eines muß man schon ehrlicherweise erwähnt haben: Die meisten materiellen Geschenke sind nur dazu da, die Schenkenden glücklich zu machen. Anders ist es bei Komplimenten und anderen Formen der Aufmerksamkeit. Wenn sie ehrlich gemeint sind, haben sie durchweg positiven Charakter.

„Schenken ist ein Brückenschlag über den Abgrund der Einsamkeit.“ (Antoine de Saint-Exupéry)

Die Kunst, geeignete Komplimente zu ersinnen, die intelligent und charmant, und nicht plump und anzüglich sind, ist es, die Kommunikation zu einem nachhaltigen Erlebnis macht. Wer trifft sich nicht gerne mit einer Person, die es versteht, sachlich, humorvoll und großzügig mit Anerkennung zu argumentieren. Gekonnte Konversation öffnet sowohl unser Herz, als auch unseren Verstand.

Wenn wir zu bestimmten Anlässen etwas Materielles verschenken möchten, dann sollten wir unbedingt darauf achten, daß es weder billig noch zu edel und kostspielig wirkt, denn beides hätte eine unangenehmen Nebengeschmack auf der Beziehungsebene.

Das ist leicht gesagt, kann aber in der Umsetzung zum Problem werden. Wer von uns war nicht schon stundenlang auf der Suche nach geeigneten Geschenken? Falls Ihnen einmal gar nichts Passendes einfällt, versuchen Sie es doch einfach mit Blumen, denn die sind immer angemessen.

Oder garnieren Sie ein eher gewöhnliches Geschenk mit einer kostbaren Karte oder einem persönlichen Brief. Wer sich die Zeit nimmt, handschriftlich einen Brief zu verfassen, der zeigt, daß ihm der andere Mensch etwas bedeutet.

Von Gutscheinen sollten wir besser die Finger lassen, denn sie sind ein Zeichen für Unwissenheit und Bequemlichkeit. Denn sie beweisen implizit, daß man weder den Geschmack, noch die Körpermaße des zu Beschenkenden kennt, und zudem noch zu faul ist, sie in Erfahrung zu bringen. Gutscheine sind mehr „guter Schein“ denn echte Treffer; wahre Freude können sie uns nicht entlocken. Die einzigen Ausnahmen davon sind Einladungen zu gemeinsamen Ereignissen, wie Konzerten oder Abendessen.

6) Die Zukunft der Kommunikation

Wir leben, wie ich bereits zu Anfang dieses Kapitels sagte, im Kommunikationszeitalter. Die neue Technik offeriert uns traumhafte Möglichkeiten, wenn wir verstehen, richtig mit ihr umzugehen. Ich meine damit nicht nur die technische Fertigkeit, einen Computer zu bedienen, sondern den harmonischen Mittelweg in einer ganz neuen Realität zu finden.

Wir haben die Möglichkeit, schneller als jemals zuvor, Kontakt zu Menschen auf der ganzen Welt zu bekommen. Außerdem bietet uns das Internet bereits jetzt die Möglichkeit, jedes erdenkliche Wissen abzurufen.

Sollten wir deshalb nicht in Jubel ausbrechen? Wahrlich, die Optionen, die sich uns eröffnen sind noch gar nicht abzuschätzen. Die Menschheit profitiert ohne Zweifel davon. Aber wissen wir als Individuum deshalb heutzutage tatsächlich mehr als die Menschen früher? In gewisser Weise schon, da sich unsere relative Wirklichkeit, also unser Erlebnisbereich deutlich vergrößert hat. Nicht mehr das Dorfgeschehen ist von Bedeutung, sondern nur noch die Schlagzeilen und großen Ereignisse der Weltpresse.

Doch verlieren wir nicht unsere ureigensten Fähigkeiten, wenn wir Informationen jederzeit abrufen können, wenn wir sie brauchen? Wozu sollte ich denn beispielsweise jetzt etwas über „Botanik“ lernen? Ich könnte es jederzeit tun, denn die Informationen liegen stets im Netz bereit.

Und genauso wie ein Raucher „jederzeit aufhören“ kann seiner Sucht zu frönen, wird der „potentiell Wissende“ seine Kenntnisse vertiefen und verbessern; nämlich gar nicht! Auch die Schule bildet uns zwar theoretisch zu multifunktional einsetzbaren Menschen aus, lehrt uns aber wenig, wie wir mit unserer Gefühlswirklichkeit umzugehen haben.

Ich denke, kaum ein Mensch mit psychischen Störungen oder persönlichen Problemen kann diese auf zuwenig Mathematik im Leben zurückführen. Kaum eine Träne rollt, weil jemand sich nicht in der Geschichte seines Landes auskennt. Dieses durchaus wichtige Wissen der Menschheit ist für das einzelne Leben nicht wirklich relevant. Es sollte mehr in den Hintergrund treten und der „Lehre einer kompetenten und sicheren Lebensführung“ Platz machen.

Die Informationstechnologie wird sich deshalb langfristig als Enttäuschung herausstellen. Die Möglichkeiten zu kommunizieren werden vielfältiger und einfacher, aber der soziale und emotionale Inhalt der Gespräche wird ärmer.

Belauscht man mobiltelefonierende Menschen in der Straßenbahn (was man ja eigentlich nicht tun sollte), dann bemerkt man, daß die Technik, die sie in den Händen halten zwar genial ist, aber ihre Gespräche deshalb nicht zwangsläufig „wichtiger“ oder „interessanter“ geworden sind.

Sie haben einander eigentlich nichts zu sagen, kommunizieren aber trotzdem, um ihrem Geltungstrieb gerecht zu werden. Ob das als „Fortschritt“ zu bewerten ist, sei dahingestellt. Am meisten profitieren noch behinderte Menschen von den neuen Möglichkeiten, da sie auf klassische Weise nicht ihr volles Potential entfalten könnten. Aber ansonsten sollten wir die Fortschritte auf diesem Gebiet gelassener hinnehmen.

Euphorie ist zumindest nicht angebracht, denn Wissen und Fähigkeiten veralten von nun an in einem rasanten Tempo. Was nützt es mir, mit einem technischen Gerät umzugehen, das es in zwei Jahren nicht mehr gibt, weil es durch ein besseres Gerät ersetzt wird? Der Vorteil, es benutzen und am technischen Fortschritt teilhaben zu dürfen, wird überschattet durch die kurze Lebensdauer dieser Möglichkeit.

Überlegen wir uns also lieber, wie wir Kommunikation einsetzen könnten, damit sie uns dauerhaft bereichert und nicht verarmt. Ohne Basisverständnis können wir nur zu einem leeren Fortschritt gelangen.

Viele glauben, sie wären besonders schlau, und hätten das mühsame Erlernen der klassischen Prinzipien nicht mehr nötig. Wozu Bücher lesen? Wozu Briefe schreiben?

Wozu Psychogespräche? Sie sind ja in der Lage, einen Computer zu bedienen. Ich bin gespannt, was aus diesen Menschen wird!