Prof. Dr. Michael Gieseeke C

WaKo

Einführung in die interpersonelle
Wahrnehmung und Kommunikation

Skript 2008

Gliederung

Kapitel 1

Einführung in Ziele und Aufbau der Veranstaltung/des Skripts S. 4

Kapitel 2

Wahrnehmen als Informationsverarbeitung S. 6

Triadische Modelle der Dimensionen der Wahrnehmung

Visuelle Wahrnehmung: Gestaltpsychologische und konstruktivistische Ansätze S. 10

Die Vielfalt der Sinne und die Repräsentationssysteme (nach NLP) S. 17

Soziale Wahrnehmung S. 26

Kapitel 3

Denken, Fühlen, Darstellen als Informationsverarbeitung S. 32

Die Komplexität der internen Prozessoren

Unbewußtes und Gefühl als intrapsychische Kommunikatoren (P. Kutter) S. 37

Gedächtnis als Informationsspeicher S. 45

Unterschiede zwischen männlicher und weiblicher Informationsverarbeitung S. 50

Denken als triadische Prozesse: Neurophysiologische Grundlagen S. 54

Das menschliche Verhalten als out-put des Informationssystems und als Kommunikationsmedium S. 59

Kapitel 4

Modelle interpersoneller Kommunikation S. 62

Übersicht

Kommunikation als Senden, Verteilen und Empfangen von Botschaften S. 65

Kommunikation als Spiegelung: Pacing und Leading S. 74

Kommunikation als kooperative Informationsverarbeitung S. 78

Kapitel 5

Kommunikationsstörungen: Ursachen und Lösungsmöglichkeiten S. 89

Kanalinkongruenzen (Double-bind) S. 91

Grundsätze der klientenzentrierten Gesprächsführung S. 93

Kongruenz in der professionellen Kommunikation (NLP) S. 95

Kongruenz in Gruppen (TZI) S. 96

Inkongruente Ablaufdefinitionen: Interpunktion S. 102

Kapitel 6

Steuerung und Optimierung interpersoneller Kommunikation S. 104

Selbstthematisierungen und Metakommunikation S. 105

Blitzlicht und Feedback als Instrumente zur Bewältigung von Störungen

Fragetechniken, systemisch, zirkulär S. 106

Der Dialog als selbstreflexive kommunikative Kooperationsform und Instrument zur Krisenbewältigung S. 112

S. 120

Auswahlbibliographie S. 126

Kapitel 1
Einführung in Ziele und Aufbau der Veranstaltung/des Skripts

Die Lehrveranstaltung ‚Wahrnehmung und Kommunikation' macht sie mit einer kommunikationstheoretischen Sicht auf Gespräche vertraut. Psychologische, soziologische und neurophysiologische Befunde werden eingeführt und entsprechend interpretiert. Da wir alle Erfahrungen und damit auch Alltagstheorien mit bzw. über Gespräche haben, muß dieses Vorwissen mitberücksichtigt werden: Didaktisches Prinzip ist die Einbeziehung der Selbstreflexion der Wahrnehmungs- und Kommunikationserfahrungen der Teilnehmer. Dazu werden Übungen angeboten und vor dem Hintergrund der präsentierten Modelle ausgewertet.
Das Skript behält den – idealerweise – zweiteiligen Aufbau der Seminarveranstaltung: zunächst Plenumsvortrag und anschließend Wahrnehmungsexperimente und Kommunikationsübungen, bei: Zu jedem Thema finden sich sowohl Texte, in denen die entsprechenden theoretischen Annahmen und Modelle dargestellt werden, als auch Übungen.
Mehr Übungen und Erläuterungen finden sich auf der webseite www.kommunikative-schluesselqualifikationen.de. die im Rahmen eines mehrjährigen Forschungsprojekts gefördert durch das BMBF entstanden ist.

Das Skript ist Ergebnis der Evolution kontinuierlicher Lehrveranstaltungen zu ‚Wahrnehmung und Kommunikation' zunächst in der Abtl. ‚Kommunikationslehre im Gartenbau' an der Uni Hannover und dann an der Universität Erfurt. Verschiedene Dozentinnen haben neben und mit mir die Veranstaltung durchgeführt und Teile zum Skript beigesteuert. Teile, die keinen Hinweis auf Autoren enthalten, stammen von mir, M.G.

Eine onlineVersion des Skripts gibt es unter http://www.uni-erfurt.de/kommunikationswissenschaft/matrix/index.html

Erwartungen und Einstellungen klären

Der Mensch ist nicht nur in seiner biologischen, sondern auch in seiner psychischen Struktur außerordentlich komplex. Dies gerät im Hochschulalltag leicht in Vergessenheit, weil hier vor allem seine rationalen psychischen Fähigkeiten: zielgerichtetes Sehen und Hören, sprachlich-begriffliche Verarbeitung von Informationen (Denken), sachlich-nüchterne Einstellungen, zweckrationales Handeln gefordert sind. Dieses Bild eines zweckrational agierenden, aufgeklärten Menschen ist ein Ideal, welches die Zusammenarbeit zwischen DozentInnen und StudentInnen

im Arbeitsalltag an der Hochschule erleichtert. Es eignet aber weder, wenn man zwischenmenschliche Kommunikation verstehen will noch als Norm in Kommunikationstrainings. Um den ganzheitlichen Charakter der Persönlichkeit und/oder Interaktion zu begreifen, muß man ganzheitlich wahrnehmen. Der gesamte Körper mit seinen Gefühlen und Affekten, die durch die Lebensgeschichte geprägt sind, bildet den Resonanzraum für die Reize der Umwelt. Die an die Sprache gebundene, *bewußte* psychische Aktivität kann nur einen Teil unseres Handelns und Erlebens erklären.

Jede Wahrnehmung und also auch das Lernen und Lehren in diesem Seminar hängt ganzheitlich von unseren psychischen Zuständen, unseren ‚Einstellungen' oder ‚Motivationen', wie die Psychologie sagt, ab. Diese Einstellungen sind von Mensch zu Mensch unterschiedlich und können sehr vielfältig sein.

Kapitel 2
Wahrnehmen als Informationsverarbeitung

Referentielle Typologie: Umwelt-, Selbst- und Beziehungswahrnehmung

Wahrnehmung ist ein überkomplexes Phänomen. Es sind beliebig viele Definitionen und Modellierungen möglich. Man kann sie eingrenzen, indem man Anwendungsbereiche bestimmt. Wenn man die Funktion der Wahrnehmung für die interpersonelle Kommunikation bestimmen will, ist es sinnvoll zunächst zwischen Umweltwahrnehmung, Selbstwahrnehmung einer Form der Wahrnehmung zu unterscheiden, die die Beziehung zwischen Umweltereignissen oder -objekten und der Person des Wahrnehmenden fokussiert. Es handelt sich also um eine Definition, die von den unterschiedlichen Referenzobjekten der Wahrnehmung ausgeht. Jegliche Face-to-face-Kommunikation lebt davon, daß die Kommunikatoren den Anderen wahrnehmen und wahrnehmen, daß sie selbst von diesem wahrgenommen werden. Letzteres bedeutet immer Beziehungswahrnehmung und führt auch zu relationalen Informationen. Aus der Beobachtung der eigenen Gedanken, Gefühle, Körpersensationen usf. ergeben sich dann erst intentionale Handlungsimpulse. Die meisten Wahrnehmungstheorien konzentrieren sich entweder auf die Umweltwahrnehmung oder, wenn es sich um therapeutische Ansätze handelt, dann stellt man die Selbsterfahrung in den Mittelpunkt. Dabei wird zu wenig unterschieden zwischen der Wahrnehmung der Spannungen zwischen dem Ich und der Umwelt (Beziehungswahrnehmung) und dem als abgegrenzt erlebten Selbst. Viele Emotionen (z.B. Zorn, Haß, Liebe, Furcht, Trauer, Ekel) sind Ergebnis von Beziehungswahrnehmungen und in gewissem Sinne läßt sich in dem relationalen Bezug überhaupt die Spezifik von Affekten und Emotionen sehen. ‚Überraschung', die häufig als ‚Basisemotion' (z.B. von Dreitzel) bezeichnet wird, kann überhaupt nur dann basal und nicht das Produkt vielfältiger abgeleiteter kognitiver Anstrengungen sein, wenn man eine Unmittelbarkeit von Beziehungswahrnehmungen unterstellt. Sozialpsychologische Untersuchungen fokussieren ebenfalls schwerpunktmäßig die Wechselbeziehungen zwischen Fremd- und Selbstwahrnehmungen (‚Einschätzungen'). Andererseits sind alle diese Überlegungen und Unterscheidungen letztlich fragwürdig, weil sie alle die komplizierten simultanen und sich vielfach überlagernden psychischen, biochemischen und neuronalen Prozesse vereinfachen. Sie rechtfertigen sich dadurch, daß wir eben im Alltag auch zu derartigen Vereinfachungen greifen müssen.

Eine isolierende Behandlung der drei Wahrnehmungsformen empfiehlt sich für die Kommunikationswissenschaft jedenfalls am wenigsten, da dort alle drei Typen der Wahrnehmung zusammenwirken müssen, wenn es denn zur Kommunikation kommen soll. Wir starten also mit einem triadischen Wahrnehmungsbegriff.

Abb.1.Wahrnehmungstypen (referentiell)

Da in den allgemeinbildenden Schulen und in den meisten akademischen Fächern der Umweltbeobachtung die größte Aufmerksamkeit geschenkt wird, empfiehlt es sich hier den Schwerpunkt eher auf die vernachlässigten beiden Wahrnehmungsformen zu legen.

Dynamische Typologie: Informationsprozesse

Die referentielle Wahrnehmungsdefinition reicht für das Verstehen und die Analyse von Kommunikation nicht aus. Wenn wir den Wahrnehmungsprozeß mit den Augen der technischen Informatik betrachten, stellt er sich zunächst als die erste Phase innerhalb eines dreiphasigen Prozesses dar, der gemeinhin als Input, Transformation und Output von Informationen beschrieben wird. Andere Bezeichnungen sind Informationsaufnahme, -verarbeitung und -ausgabe. Wie man zeigen kann, laufen diese Prozesse in komplexen Systemen nicht nur linear ab sondern sie finden auch immer gleichzeitig, parallel statt. Drittens hat die Kybernetik gezeigt, daß zwischen diesen Prozessen beständige Rückkopplungen stattfinden, sodaß auch kreisförmige Geschlossenheit angenommen werden kann. Prozesse der Informationsverarbeitung lassen sich also ebenfalls triadisch beschreiben, indem sie sowohl in ihrer Linearität als auch in ihrer Parallelität und Zirkularität verfolgt werden. Da alle Kommunikation auch Informationsverarbeitung ist, bekommt der triadische Prozeßbegriff für deren Verständnis überragende Bedeutung. Personen verarbeiten Informationen massiv parallel, nehmen bspw. mit mehreren Sinnen wahr, und kontrollieren ihr Verhalten durch beständige Selbstwahrnehmung. Sie können z.B. kaum vermeiden, das Gesagte auch zu Hören und schaffen somit Rückkopplungskreise. Ein bloß linearer Prozeßbegriff würde diese Komplexität menschlicher Wahrnehmung unterschlagen. (Abb. 2)

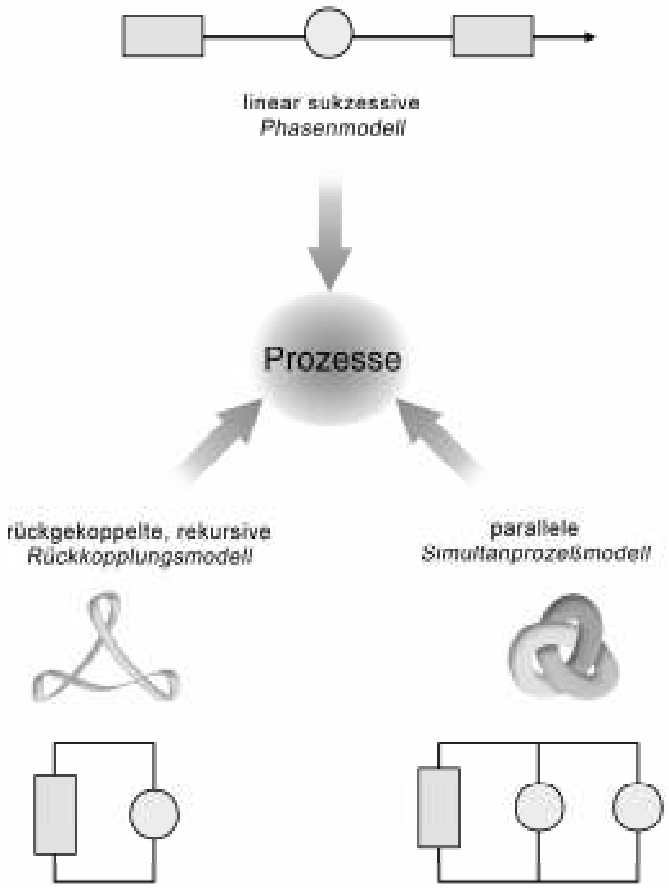


Abb. 2: Triadisches Modells von Informationsprozessen

Ontologische Typologie: Selektion von Daten, Konstruktion von Modellen, Bewertung
Wenn wir die Wahrnehmung unter einem formalen informationstheoretischen Gesichtspunkt beschreiben wollen lassen sich mindestens 3 Komponenten auseinanderhalten:
a) Wahrnehmung als *selektive* Informationsaufnahme/Datengewinn (In-Put; ‚Erleben', ‚Erleiden') Selektion als Unterscheidung zwischen informativen Merkmalen fokussiert (Manifestes) und schafft dadurch latente Strukturen, erkennt und verdrängt in den Hintergrund. (Vgl. die Figur-Hintergrund-Experimente der Gestaltpsychologie!) Die Ambivalenz der Wahrnehmung liegt darin, daß sie nicht nur Informationen liefert, sondern zugleich auch andere Informationen verdrängt. Die so gewonnenen basalen Informationen nennen wir ‚Daten'.
b) Wahrnehmung als *konstruktive, programmgesteuerte* Informationsverarbeitung (Verhalten, ‚Handeln'). Jede Selektion fügt hinzu, schafft Gestalten, setzt informative Merkmale zu Mustern zusammen! (Gestaltschließungszwang versus Abbildtheorie) In Zweifelsfällen können die Programme unklare Wahrnehmungen (z. B. Täuschungen) korrigieren. Es entstehen Texte, Begriffe Bilder, kurz synthetische Konstruktionen. Dies ist die Grundüberzeugung aller konstruktivistischen Erkenntnistheorien.
c) Wahrnehmung ist *bewertend, wertegesteuert*. Sowohl die Selektions- als auch die Gestaltschließungskriterien sind Teil von biographischen, professionellen und

anderen Programmen, die das Individuum im Laufe seiner Lebensgeschichte angeeignet hat. Dabei hat es zwischen Programmoptionen auswählen müssen. Die zugrundeliegenden Auswahlkriterien können Wahrnehmungen zensieren und steuern den Einsatz der vielfältigen Programme. Unser Gedächtnis würde überlastet, wenn nicht Bewertungsprozesse beständig Daten und Modelle/Programme hierarchisieren und auch einzelne derselben aussortieren würde.
Die Typologie basiert letztlich auf der Annahme, daß mindestens drei artverschiedene Typen von Information für kommunikationswissenschaftliche Zwecke zu unterscheiden sind: Daten, Programme und Werte.
Alle drei Komponenten der psychischen Informationsverarbeitung stehen miteinander, manchmal zeitgleich, manchmal nacheinander (sowohl bottom-up als auch top-down) in Beziehung: intrapsychische Interaktion. Das hier vorgestellte triadische Modell steht im Einklang mit der neurophysiologischen sogenannten 'Drei-Komponenten-Hypothese der Wahrnehmung', die zwischen eingehenden Sinnesdaten („sensualistische Komponente“); interner Konzeptualisierung („konstruktivistische Komponente“) und interner Kontrolle („Zensur“- bzw. „Korrekturkomponente“) unterscheidet.[1]

Um z. B. zu verstehen, warum es uns als Betrachter so erscheint, als ob in der nachfolgenden Abbildung (Abb. 3) ein helles Dreieck auf scheinbar darunter liegenden Kreisen/Säulen aufliegt und ein weiteres mit schwarzen Linien begrenztes Dreieck verdeckt, kann man ein Zusammenwirken sensualistisch selektiver Informationsaufnahme, interner gestaltschließender Informationsverarbeitung und schließlich einen Rückgriff auf ästhetische Präferenzen annehmen.

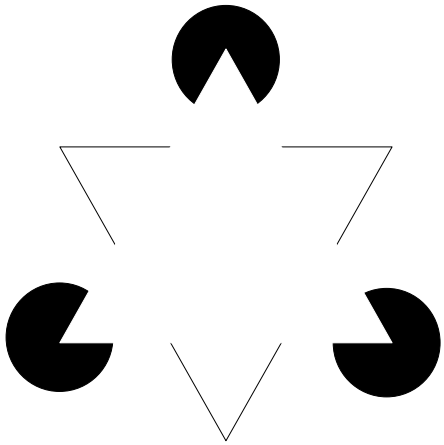


Abb. 3: Konstruktivismus der Wahrnehmung (Gestalttheorie)

[1] Vgl. Hinderk M. Emrich: Die Bedeutung des Konstruktivismus für Emotion, Traum und Imagination, in: Jutta Fedrowitz, D. Matejovski, G. Kaiser (Hg.): Neuroworlds, Ffm/New York 1994, S. 93-116

Es gibt verschiedene Möglichkeiten, die Dimensionen der Informationsverarbeitung (bzw. des Spezialfalls der Wahrnehmung) miteinander zu verknüpfen. Dies richtet sich nach den Erkenntnisinteressen. Wenn man das lineare Modell informativer Prozesse zugrundelegt, ergibt sich die folgende Triadentrias. (Abb. 4) In der Praxis wird man sich immer nur auf wenige Faktoren beschränken – aber es ist gut, die Komplexität im Hinterkopf zu behalten.

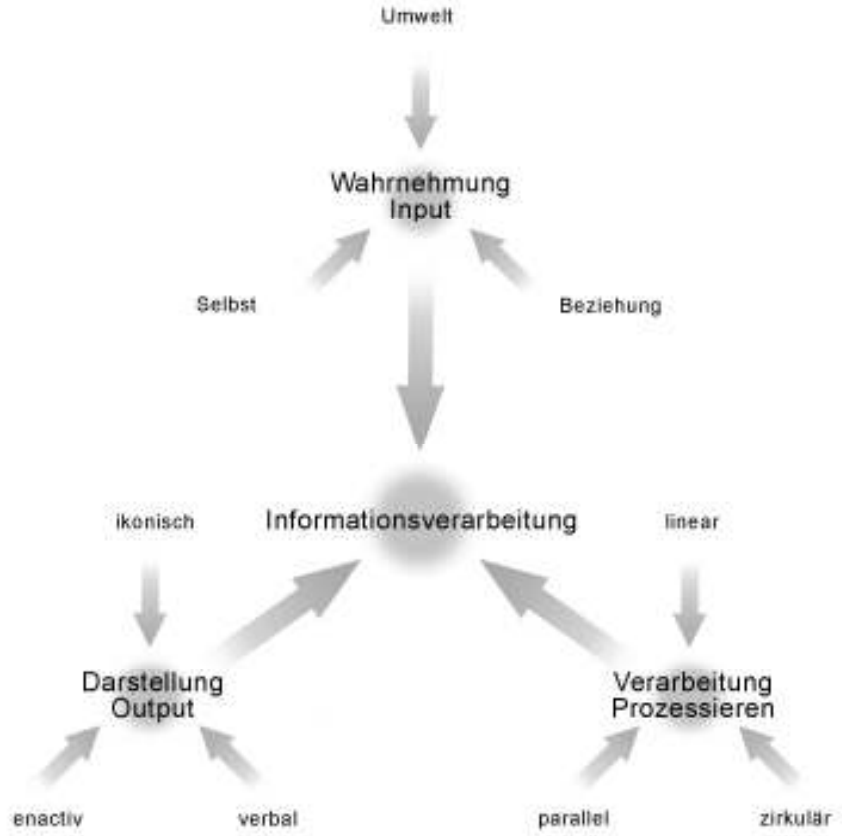


Abb. 4: Informationsverarbeitung (Triadentrias)

Visuelle Wahrnehmung: Gestaltpsychologische und Konstruktivistische Ansätze

Die sensualistische und meist auch die konstruktivistische Wahrnehmungstheorien gehen davon aus, daß alle Informationen, über die wir verfügen, irgendwann wahrgenommen wurden. (Das Denken als interne Verarbeitung von Informationen wird danach ebenfalls als ‚Beobachten' aufgefaßt.) Auch das Zuhören und Lesen sind Wahrnehmungsprozesse, bei denen wir die informativen Muster von Medien, Schallwellen, Muster auf Papier, usw. aufdecken.

Kompliziert wird die Informationsaufnahme danach zum einen dadurch, daß die Medien über sehr viele Merkmale verfügen, überkomplex sind. Weil das Informationsangebot der Umwelt so vielfältig ist, deshalb ist die Wahrnehmung immer ein hochselektiver Prozeß. Sie ist auch deshalb *selektiv*, weil sie durch innere

Programme gelenkt wird, durch unsere Gefühlslagen und Affekte, durch unsere latenten Erfahrungen und Wertvorstellung.
Unsere Wahrnehmung wählt aber nicht nur aus, sie fügt auch hinzu. Selbst wenn man bei der geschlossenen Tür nur eine Türklinke sieht, wird man annehmen, daß die Tür auch auf der anderen Seite eine Klinke besitzt. Viele Laute und manchmal ganze Worte können wir in der Rede des Gegenübers nicht verstehen, trotzdem vervollständigen wir seinen Text. Unsichere Umrißlinien von Buchstaben werden nebenbei ergänzt und so manche unausgesprochenen Gedanken meinen wir dennoch verstanden zu haben. Wahrnehmung ist insoweit nicht nur ein selektiver, sondern auch ein *additiver* Vorgang. Für die menschliche visuelle Wahrnehmung haben Psychologen zu Beginn unseres Jahrhunderts eine Reihe von solchen ergänzenden, gestaltschließenden Regeln aufgestellt. (Abb. 5) Heute werden diese Grundzüge der Wahrnehmung oftmals als ‚konstruktiv' bezeichnet.

1. **Gesetz der Prägnanz** (der „guten" Gestalt) einfache, einprägsame und kräftesparende Gestalten wie Kreise, Quadrate, Rechtecke u.ä. werden wahrgenommen.

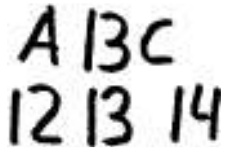
2. **Gesetz der Gleichartigkeit**: Teile, die als gleich wahrgenommen werden, werden gruppiert.

Es werden zwei Arten von Blumen gesehen – lange und kurze. Innerhalb der Gruppen sind die Blumen aber nicht gleich!

3. **Gesetz der Nähe**: Es werden möglichst dichte und von den anderen isolierte Gruppen wahrgenommen.

Bei der zweiten Reihe von Strichen werden die nahe beieinanderliegenden Striche als eine Figur wahrgenommen.

4. **Gesetz der nicht isolierten Wahrnehmung:** Die Wahrnehmung ergibt sich aus der Objektumgebung:



In der ersten Zeile wird ein B wahrgenommen, in der zweiten eine 13.

5. **Gesetz der Geschlossenheit: (Gestaltschließungszwang)**

Als Einheit wird wahrgenommen, was von einer Linie, Grenze oder einem Zwischenraum umgeben ist.

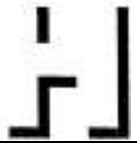


Abb. 5: Regeln der visuellen Wahrnehmung (Gestaltpsychologie)

Diese Regeln können allerdings nicht erklären, warum wir bei der Wahrnehmung von sogenannten ‚Kippbildern' die eine oder die andere Lesart bevorzugen, Vgl. die Abb. 6a und b).

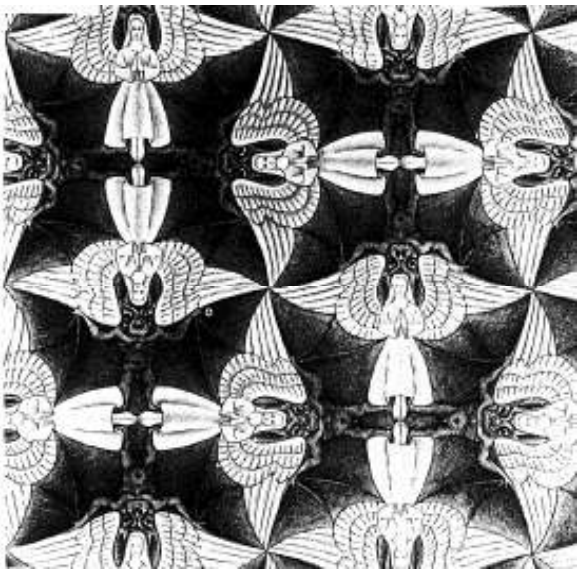


Abb. 6a)[2]

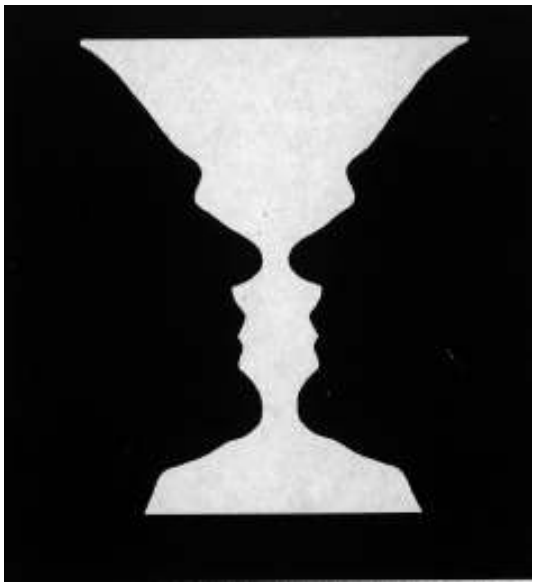


Abb. 6b)

Hier spielen auch die präferierten Programme und biographisch gewordenen Werte eine Rolle.

Die Notwendigkeit der Selbstreflexion der Wahrnehmung

Es gibt also keine vollständig und schon gar nicht eine für alle Situationen und Personen richtige Wahrnehmung. Alles, was man tun kann ist, seine spezifische Selektivität und Ergänzungsbereitschaft im Wahrnehmungsprozeß in den verschiedenen Situationen besser kennenzulernen. Kennt man sie, so kann man sie in Rechnung stellen, sie ggf. auch anderen mitteilen und so versuchen, größere intersubjektive Übereinstimmung bei Selektion und Projektion zu erreichen. (Dies ist übrigens auch der Weg, den alle beschreibende Wissenschaft geht). Wahrheit wird solchen Wahrnehmungen zugeschrieben, die nach sozial festgelegten Regeln erfolgt sind.

[2] a) Engel oder Fledermäuse?
b) Pokal oder Gesichter?

Dieser Konstruktivismus ist nicht nur der Wahrnehmung, sondern auch dem Verhalten und damit auch jeder Darstellung von Informationen eigen. Wir teilen immer zugleich mehr und weniger mit, als wir eigentlich wollen. Wir teilen weniger mit, weil es die Zeit, das Medium, die Situation und viele andere Faktoren nicht ermöglichen, alles wichtige zu sagen oder zu schreiben. Wir teilen mehr mit, weil wir uns nur eines Teils der Informationen, über die wir verfügen, bewußt sind und weil der andere Teil trotzdem Verhalten auslöst und lenkt. ‚Uns fehlen häufig die Worte' und zugleich ‚sagt ein Lächeln mehr als tausend Worte' – die wir vielleicht in diesem Augenblick gar nicht sagen wollten.

Hinzu kommt, daß wir die Aktivitäten unserer Effektoren nur teilweise und in ganz unterschiedlichem Grade steuern können. Auch dies gibt dem unwillkürlichen ‚Ausdruck' von Informationen Raum und begrenzt die Chancen systematischer Veränderung von Kommunikationsmedien. Was gedacht und gefühlt wird, zeigt sich körperlich. Wir können es bei uns und bei anderen wahrnehmen, tun dies jedoch nur sehr unvollkommen. Eine Möglichkeit, unsere Kommunikationsfähigkeit zu verbessern, ist die Präzisierung der Selbst- und Fremdwahrnehmung.

Wahrnehmen können wir bei anderen Menschen nur leibliches Verhalten und dessen Auswirkungen auf die Umwelt. Gedanken und Gefühle können wir nur erschließen/interpretieren. Wir können sie auch nicht anderen geben, sondern nur darstellen. Wahrnehmungsgenauigkeit ist die Basis jeder Kommunikation.

Zwar gibt es eine Reihe von mehr oder weniger universellen Prinzipien, nach denen Menschen Informationen auswählen, ordnen und dem Verhalten anderer Menschen Bedeutungen zuschreiben (Vgl. die Abb. 5 ‚Regeln der visuellen Wahrnehmung'), aber letztlich modifiziert jeder Mensch solche Prinzipien und seine Individualität besteht gerade in der Einzigartigkeit seiner Auswahl und Kombination von solchen Prinzipien.

Für die Teilnehmer dieser Veranstaltung stellt sich nicht nur die Aufgabe, gängige Modell und die notwendig (sehr) allgemeinen Regeln zu lernen sondern ebenso das Erkennen der eigenen Selektionsregeln: Welche Sinnesorgane bevorzuge ich? Auf welche Medien spreche ich leicht/schwer an? Welche Form von Selbst- und Umweltwahrnehmung bevorzuge ich? Welche Selektionskriterien lege ich auf welchen Gebieten zugrunde? Welches wahrnehmbare Verhalten meines Gegenübers interpretiere/vervollständige ich wie? Usf.

Die Erkenntnis der Psychologie und die Wahrnehmungsexperimente sollen eine Anregung und ein Muster liefern für eine solche Selbstexploration. Sie sind keine Aufforderung, nach wahrem und falschem Erleben zu fahnden und das vermeintlich erstere zu imitieren.

Die Übungen in dieser Phase des Seminars sollen sie anregen, wahrzunehmen wie sie wahrnehmen. Sie können die Sensibilität für die Vagheit der Botschaften, die Differenz in den Wahrnehmungen der verschiedenen Personen und für die vielfältigen Reize, die von ihren Äußerungen ausgehen, wecken.

Übung

Die nachfolgenden Übungen sind dem Einleitungskapitel des Buches ‚Die Kunst der Wahrnehmung' von John O. Stevens (Gütersloh 1993), einem bedeutenden Vertreter der gestalttherapeutischen Richtung, entnommen. Sie können Ihnen helfen, mehr über Ihre individuellen Wahrnehmungsvorgänge zu erfahren.
„Sie betrügen sich selbst", d. h. Sie bringen sich um Selbsterkenntnis, „wenn Sie sich nicht ganz in diese ... Teile vertiefen, bevor Sie weiterlesen", schreibt Stevens. Er fährt dann fort: „Es ist wichtig, daß Sie einige der grundlegenden Wahrnehmungs-Übungen, die hier unmittelbar folgen, ausprobieren, und daß Sie sie mindestens ein oder zwei Mal wiederholen – so geben Sie sich selbst eine Gelegenheit, ihren Nutzen zu entdecken. Was Sie dabei beobachten werden, mag nicht sehr bedeutsam erscheinen, aber die ersten Versuche sind Wurzel und Grundlage dieser Einführung."

Zonen der Wahrnehmung Nehmen Sie sich Zeit, um auf Ihre momentane Wahrnehmung achtzugeben. Werden Sie zum Beobachter Ihrer eigenen Wahrnehmung und passen Sie auf, wohin sie führt. Sagen Sie zu sich selber: „Jetzt nehme ich wahr, daß..." und beenden Sie diesen Satz mit dem, was Sie in diesem Augenblick wahrnehmen. Dann halten Sie fest, ob es etwas Äußeres oder Inneres oder eine Phantasievorstellung ist. Wohin geht Ihre Wahrnehmung?... Zu Dingen außerhalb Ihres Körpers oder Empfindungen inseits Ihrer Haut?...
Richten Sie Ihre Aufmerksamkeit nun auf das – innen und außen – zuletzt Wahrgenommene und vertiefen Sie diesen Eindruck ...Inwieweit spielen hier bei Ihnen Phantasie, Gedanken und „Bilder" mit?... Bitte beachten Sie, daß die Wahrnehmung innerer oder äußerer Realität geringer wird oder gar aussetzt, während Sie sich mit einem Gedanken oder einem Bild beschäftigen... Wenn Sie gründlich unterscheiden lernen zwischen einer Phantasie und der Realität Ihres augenblicklichen Erlebens, können Sie einen wesentlichen Schritt zur Vereinfachung Ihres Lebens vorantun.
Wie ein Scheinwerfer Setzen Sie die Versuche Ihrer Wahrnehmung fort und stellen Sie sich vor, diese wäre wie ein Scheinwerfer. Das, worauf Sie sich konzentrieren, ist ganz deutlich, gleichzeitig aber verblassen andere Dinge und Vorgänge. Wenn ich Sie bitte, die Aufmerksamkeit auf das Gehör zu richten, nehmen Sie wahrscheinlich nur ein paar voneinander verschiedene Töne und Geräusche wahr ... Und wenn Sie dies tun, werden Sie weniger auf die Empfindungen Ihrer Hände achtgeben... Bei der Erwähnung der Hände wandert Ihre Aufmerksamkeit wahrscheinlich zu diesen hin... Nun haben Sie Empfindungen in Ihren Händen, während die Wahrneh-

mung der Töne verblaßt... Ihre Wahrnehmung wechselt sehr rasch von einem Objekt zum andern über, aber Sie können immer nur das völlig erfassen, worauf im entsprechenden Augenblick Ihre Aufmerksamkeit gerichtet ist. Bitte lassen Sie sich Zeit und werden Sie sich bewußt, wie Sie die eigene Wahrnehmung eingrenzen, und worauf diese sich dann richtet...

Verallgemeinern Geben Sie acht, wann Sie zu verallgemeinern beginnen, etwa so: „Jetzt gewahre ich den ganzen Raum“, oder: „Ich höre alle Töne.“ Bei Verallgemeinerungen entwickelt der Verstand Phantasie: er speichert einzelne Bilder und verschmilzt sie dann. Wahrnehmung dagegen ist viel genauer und ist geortet. Beobachten Sie wiederum die Tätigkeit Ihrer Wahrnehmung. Wenn Sie bemerken, daß Sie verallgemeinern, kehren Sie zur momentanen Scharfeinstellung zurück und halten Sie das fest, wozu Sie tatsächlich klaren Kontakt aufnehmen können.

Auswählen Beachten Sie jetzt, welche *Art* von Gegenständen und Vorgängen Sie wahrnehmen. Von den unzähligen Eindrücken, die auf Sie eindringen, treten nämlich nur wenige wirklich in den Kreis Ihres Wahrnehmens ein. Denn es gibt einen Selektionsvorgang, der Ihre Aufmerksamkeit auf bestimmte, für Sie relevante Dinge lenkt, während er anderes beiseite läßt. So z.B. bemerken Sie vielleicht vor allem Farben, Formen, Oberflächenbeschaffenheit, Unebenheiten, Umhüllungen, Töne, Bewegungen, Spannungen, physische Empfindungen usw. Lassen Sie sich auch jetzt wieder Zeit zur Beobachtung, wenn Sie Ihre Wahrnehmung wandern lassen. Beachten Sie, welche Arten von Dingen und Vorgängen spontan in Ihr Wahrnehmungsfeld gelangen, und sehen Sie zu, ob Sie etwas entdecken könne, worauf sich der Selektionsprozeß bei Ihnen richtet...

Nun versuchen Sie zu sagen: „Meine selektive Wahrnehmung wählt – aus“ und setzen Sie das ein, was Sie in diesem Augenblick wahrnehmen. Diese Übung wiederholen Sie einige Minuten lang...

Ausklammern Machen Sie sich nun klar, daß diese selektive Konzentration auf bestimmte Dinge zugleich ein Weg ist, anderes eben nicht ins Auge zu fassen, ein Weg, gewisse Eindrücke zu übergehen und auszuschließen. Achten Sie wiederum auf Ihre Wahrnehmung, und wenn Sie etwas wahrgenommen haben, gehen Sie dem nach und sagen Sie: „und übergangen habe ich –„, wobei Sie hier das einsetzen, was Sie gerade ausgelassen haben. Nach einigen Übungsminuten machen Sie sich klar, was Sie auszulassen pflegen... Welcher Art sind diese Dinge?...

Es werden immer wieder andere Dinge und Vorgänge sein, die sich Ihrer gezielten Wahrnehmung entziehen. Welche es sind, können Sie herausfinden, wenn Sie beachten, was Sie nicht wahrnahmen. Eben jetzt, was war es?... Versuchen Sie, Ihre Aufmerksamkeit auf eben diese Dinge zu richten und nehmen Sie sich Zeit, richtigen Kontakt zu finden und sie deutlicher zu sehen...

Sagen Sie bitte zu sich selbst: „Eben jetzt nehme ich / nicht wahr…“ und ergänzen Sie den Satz entsprechend. Dabei werden Sie Hier und Jetzt etwas wahrnehmen, was Ihnen einen Augenblick vorher entgangen war. Verweilen Sie bei diesem Eindruck und versuchen Sie, mehr davon zu erfassen. Wiederholen Sie den Vorgang und stellen Sie aufs neue fest, was Sie in diesem Augenblick nicht wahrgenommen

hatten. Wiederholen Sie die Übung einige Minuten lang und halten Sie fest, was für Erfahrungen Sie dabei machen.
Nun versuchen Sie es mit etwas sehr Ähnlichem, das aber ein wenig spezieller ist. Sagen Sie zu sich: „In diesem Moment *vermeide* ich –„ mit entsprechender Ergänzung. Dabei werden Sie etwas wahrnehmen, was Sie vorher ausgeklammert hatten. Bleiben Sie hier stehen und versuchen Sie, mehr darüber herauszufinden. Dann wiederholen Sie den Vorgang und suchen Sie nach etwas andrem, das Sie auch ausgeklammert hatten. Bleiben Sie bei der Übung und halten Sie fest, welcher Art die ausgeklammerten Eindrücke sind und was Sie empfinden, wenn Sie sie nun wahrnehmen.

Wandern und Verweilen Achten Sie auf die „Wanderung“ Ihrer eigenen Wahrnehmungstätigkeit und stellen Sie fest, wie lange Sie bei einem Eindruck verweilen... Geben Sie acht, ob Ihre Wahrnehmung rasch von einem Objekt zum andern überspringt oder ob sie langsam vorgeht, so daß sie genügend Zeit haben, den Gegenstand wirklich zu ergründen und Kontakt mit ihm aufzunehmen... Nun versuchen Sie, das Fließen Ihrer Wahrnehmung von einem Objekt zum andern zu beschleunigen... Dann verlangsamen Sie das Tempo und machen Sie sich diesen Vorgang bewußt... Was fällt Ihnen bei diesem Tempowechsel an Ihrer Wahrnehmungsbereitschaft auf?... Jetzt lassen Sie sie wieder frei wandern und beobachten Sie nur... Widmen Sie den verschiedenen Dingen und Vorgängen verschieden lange Zeitspannen?... Wahrscheinlich verweilen Sie bei manchen Eindrücken länger, bei andern kürzer... Halten Sie fest, wo Sie sich länger aufhalten und welche Objekte Sie rasch übergehen... Üben Sie dies... Setzen Sie Ihre Zeiteinteilung in eine Wechselbeziehung zum Fluß der Wahrnehmung: wenn Sie bemerken, daß Sie bei einem Eindruck verweilen, gehen Sie bewußt weiter; wenn Sie dagegen merken, daß Sie weitereilen, verlangsamen Sie das Tempo oder kehren Sie zu dem rasch Übergangenen zurück und bleiben Sie eine Weile hier... Beobachten Sie noch genauer, wie Ihre Wahrnehmung von einem Objekt zum andern fließt... Merken Sie ein bestimmtes Verhaltensmuster oder eine Richtung des Gefälles?... Kehrt Ihre Wahrnehmung immer wieder zu einem Objekt oder zu einer bestimmten Art von Dingen und Vorgängen zurück, oder wechselt sie zwischen verschiedenen Arten ab?...

Zusammenhang und Unterbrechung Achten Sie weiterhin auf den Fluß der Wahrnehmung und stellen Sie fest, ob ein Zusammenhang besteht zwischen den aufeinander folgenden Dingen... In welcher Beziehung zueinander stehen die Gegenstände, die Sie nacheinander wahrnehmen?... Folgen Sie dieser Bewegung und beobachten Sie deren Richtung und Art. Halten Sie den Moment fest, wo der Fluß Ihrer Wahrnehmung unterbrochen wird. Wenn das Fließen aufhört oder plötzlich Richtung und Art ändert, dann kehren Sie zu dem Objekt zurück, das Sie unmittelbar vor der Unterbrechung wahrnahmen, und konzentrieren Sie sich darauf... Sehen Sie zu, ob Sie mehr darüber entdecken können... Was empfinden Sie, wenn Sie bei einer solchen Wahrnehmung verweilen?...

Die Vielfalt der Sinne und die Repräsentationssysteme *(nach NLP)*

Unsere Wahrnehmung ist auch deshalb selektiv, weil wir über sehr viele Sinnesorgane verfügen und diese nicht immer gleichzeitig und gleichmäßig zur Informationsgewinnung einsetzen. Nur wenn das Briefpapier auffällig parfümiert ist, werden wir beispielsweise neben den Augen auch unsere Geruchsorgane einsetzen.

Um das Mit- und Gegeneinander der verschiedenen Sinne im Wahrnehmungsprozeß zu erfassen, müssen weitere Modelle hinzugezogen werden. Verbreitet ist hier das Konzept des ‚Neurolinguistischen Programmierens' (NLP), das von unterschiedlichen Sinnen (VAKO) und Repräsentationssystemen ausgeht.
Die Repräsentationssysteme stellen die 5 Sinne (Hören, Sehen, Fühlen, Schmecken und Riechen) dar, mit denen Menschen ihre Umwelt wahrnehmen, dar. Gleichzeitig sind sie auch die Wahrnehmungsfilter, denn alles, was wir nicht mit diesen 5 Sinnen wahrnehmen, existiert im Grunde nicht für uns und jeder setzt diese Wahrnehmungsfilter auf andere Art und Weise ein. Um unser Wahrnehmungsspektrum zu erweitern nutzen wir allerdings künstliche Sensoren, die elektrischen Strom, UV-Strahlung u.a. in für uns sichtbare Informationen (Meßschreiber, Anzeigen etc.) umwandeln.
Von den Sinnes- oder Wahrnehmungssystemen unterscheidet sich der Begriff Repräsentationssysteme dadurch, daß hier alle inneren Vorstellungen von Menschen inbegriffen sind. Das Sehen eines Baumes gehört ebenso dazu, wie das spätere Erinnern an das Aussehen dieses Baumes. Repräsentation bedeutet zudem, daß wir nicht die Welt als solche wahrnehmen. Es ist die Leistung jedes einzelnen aus den Erregungszuständen seiner Sensoren, ein Bild der Welt zu formen, zu repräsentieren, das in die Lage versetzt, sich zu orientieren. In der Regel läßt sich auch an sprachlichen Formulierungen erkennen, in welchen Repräsentationssystemen die Erfahrungen gemacht wurden, von denen jemand berichtet.
Das visuelle Repräsentationssystem bezieht sich auf das Sehen der äußeren Umwelt und innere Vorstellungen (erinnern an das Aussehen von jemand, Traumbilder, etc.). Durch Sehen lassen sich viele Informationen auf einmal erfassen, allerdings selektiert jeder einzelne Mensch sehr stark, auf was er beim Sehen achtet. Ein Fotograf sieht die Welt mit anderen Augen als ein Gärtner oder ein Musiker. In der modernen westlichen Welt hat die Orientierung über das Sehen einen hohen Stellenwert. Den Hauptteil der Informationen, die wir verarbeiten, nehmen wir über das Auge auf. Die meisten künstlichen Sensoren, die unser Wahrnehmungsspektrum erweitern geben die Informationen als sichtbare Zahlenkolonnen oder Kurven aus. Fernsehen ist eine weit verbreitete Freizeitbeschäftigung. Lernen geschieht im Studium vornehmlich über das Lesen von Bücher/Skripten/Zeitschriften. Beispiele für visuell geprägte Sprache sind: absehbarer Zeitrahmen, rosarote Brille tragen, Silberstreif am Horizont sehen, schwarzsehen, den Augen nicht trauen, Land in Sicht, glänzende Aussichten etc.

Alles was Menschen hören zählt zum auditiven Repräsentationssystem: Klänge, Geräusche, gesprochene Sprache, Tonfall, Rhythmus und Musik. Auch hier sind innere Repräsentationen miteingeschlossen und zusätzlich noch die eigenen inneren Gedanken. Dieser „innere Dialog“ läuft in unseren Köpfen beständig ab. Manchmal dringt er in Form von Selbstgesprächen und Selbstkommentaren (z.B. ‚Scheiße’ oder ‚geschafft’ u.a.) nach außen. Beispiele für auditiv geprägte Sprache sind: Totenstille, das Gras wachsen hören, von Tuten und blasen keine Ahnung haben, nur mit einem Ohr zuhören, „und dann sage ich mir...“, übereinstimmen.
Alles, was wir fühlen gehört zum kinästhetischen Repräsentationssystem. Tastsinn, Druck und Empfinden von Berührung und Druck auf der Haut als äußere Sensationen. Die Wahrnehmung des eigenen Körpers über Atmung, den Gleichgewichtssinn, Spannungszustände der Muskulatur, die inneren Organe (Magen, Darm etc.), Schmerzen, Lust etc. Das Temperaturempfinden liefert Informationen über die Umwelt und den eigenen Körper. Emotionen, wie Freude, Trauer, Angst setzen sich aus den verschiedenen kinästhetischen Zuständen zusammen. Im kinästhetischen System sind sie Metagefühle, deren Benennung im Zusammenspiel mit dem inneren Dialog geschieht. Der Körper zeigt also bestimmte Reaktionen, die wahrgenommen werden und über den inneren Dialog wird festgestellt, ich bin wütend, verwirrt oder auch ich weiß gar nicht was ich jetzt fühle.
Kinästhetische Redewendungen sind: verwurzelt sein, etwas begreifen, belastet werden, in die Ecke gedrängt werden, es wird schon gehen, Knüppel zwischen die Beine werfen, ein Stein vom Herzen gefallen.
Die beiden letzten Repräsentationssysteme, olfaktorisch (riechen) und gustatorisch (schmecken) werden i. d. R. dem kinästhetischen zugeschlagen. Wir haben es hier also letztlich ebenfalls wieder mit einem triadischen Modelle (VAKO) zu tun. In unserem ersten Lebensjahr ist die Orientierung über diese beiden Sinne bedeutend. Säuglinge können z.B. schon sehr früh ihre Mutter am Geruch erkennen. Im Erwachsenenalter verlieren diese beiden Sinne an Bedeutung. In unserer Sprache gibt es relativ wenige Ausdrucksmöglichkeiten für gustatorische oder olfaktorische Eindrücke. Insbesondere die Quantifizierung, aber auch unterschiedliche Qualitäten von Gerüchen und Geschmäckern sind schwierig auszudrücken. Auch hier hat unsere Gesellschaft ein System entwickelt, wie sich z.B. olfaktorische Eindrücke in sichtbare = quantifizierbare Informationen umsetzen lassen, die Olfaktometrie (Probanden schnüffeln Geruchsproben in verschiedenen Verdünnungen, bis sie nichts mehr riechen. Diese Verdünnungsstufe gibt das Maß der Geruchsstärke der Probe an).
Olfaktorische Ausdrücke sind: das stinkt mir, anrüchige Gesellschaft, etwas erst beschnuppern, Stallgeruch haben, die Nase überall reinstecken.
Gustatorische Ausdrücke sind: Schokoladenseite zeigen, mir läuft das Wasser im Munde zusammen, Rache ist süß, es kotzt mich an, eine delikate Angelegenheit.

Die Individualität des Menschen zeigt sich in der Gewichtung seiner Sinne bzw. Repräsentationssysteme. Die Menschen bevorzugen m.a.W. die Repräsentationssysteme in unterschiedlichem Maße. Eine Wanderung in den Bergen wird zum Beispiel von einem vorwiegend kinästhetischen Menschen in etwa so wahrgenommen: „Morgens sind wir ganz früh aufgestanden und haben uns schnell auf den Weg gemacht. Im Tal war es noch kühl, aber beim Gehen wird man ja schnell warm. Gegen Mittag wurde es dann richtig heiß und wir haben ganz schön geschwitzt. Richtig anstrengend war das. Und schließlich haben wir es geschafft, ganz oben zu stehen“. Erzählt dagegen ein vorwiegend visuell orientierter Mensch von einer solchen Wanderung so könnte das etwa so klingen: „Morgens sind wir mit dem ersten Sonnenstrahl aufgestanden und haben uns erst noch mal die Karte angeguckt und dann zu unserem heutigen Berg aufgeblickt. Im Tal war es noch dunstig, aber oberhalb der Waldgrenze war dann heller Sonnenschein. Unterwegs konnten wir jede Menge Gemsen sehen und oben hatten wir dann eine wahnsinnige Aussicht. Wir konnten bestimmt 50 km weit sehen.“ Das Repräsentationssystem in dem ein Mensch seine Erfahrungen macht, bestimmt wie erlebt und davon berichtet wird. Versuchen Ein vorwiegend auditiver Mensch würde alle Geräusche beschreiben: vom Klingeln des Weckers, über das Rauschen von Blättern, bis hin zu absoluter Stille Kein Mensch macht allerdings seine Erfahrungen nur in einem Repräsentationssystem, die Erfahrungen aus dem bevorzugten Repräsentationssystem sind für ihn nur besonders wichtig. Die Erfahrungen der übrigen Sinn werden ebenfalls gespeichert und sind in verminderter Dichte abrufbar, Auch den kinästhetische Typ können wir fragen: ‚Was hast Du auf der Wanderung gesehen? Wie war denn die Aussicht auf diesem Berg?’

Im Alltag bereiten solche unterschiedlichen Wahrnehmungsweisen in der Regel kein Problem. Da alle Menschen prinzipiell auf allen Kanälen wahrnehmen sind wir meistens in der Lage zu übersetzen. Berichtet der Auditive von einem Rockkonzert, und wie gut der Sound war, dann übersetzt der Kinästhet und stellt sich vor, wie sich wohl die Bässe angefühlt haben. In Streßsituationen oder bei Beratungen können allerdings Übersetzungsschwierigkeiten auftreten.

Die Beratungsschule des Neuro Linguistischen Programmieren (NLP) hat in Verhaltensstudien erfolgreicher Berater und Psychotherapeuten herausgefunden, daß ein wesentlicher Anteil des Beratungserfolges durch die Fähigkeit dieser Menschen erreicht wird, sich auf den Verarbeitungskanal ihrer Klienten einzustellen. Die Fähigkeit, das Repräsentationssystem des Klienten zu erkennen sich sprachlich (linguistisch) anzupassen und so für die Beratung nutzbar zu machen, gehört zu den Grundfertigkeiten von erfolgreichen Beratern. In anderen Kontexten, zum Beispiel in der Ausbildung oder bei Prüfungen ist es ebenfalls hilfreich, auf das Repräsentationssystem des Prüflings/Auszubildenden zu achten. Findet ein Prüfling auf die Frage, ‚Beschreiben sie die Veredlung von Rosen’, keine Antwort, so hilft vielleicht

das Umformulieren /Übersetzen der visuellen Frage in eine eher kinästhetische (‚Wie geht man bei der Veredlung von Rosen vor? Nennen sie die einzelnen Schritte').
Bevor man allerdings lernen kann, sich auf das Repräsentationssystem anderer einzustellen, muß man das eigene bevorzugte Repräsentationssystem kennen. Sobald das geschehen ist, wird systematisch gelehrt, mit Hilfe der Sprache und den Augenbewegungsmuster (s. Übung 2) das Repräsentationssystem anderer zu erkennen und die eigenen Äußerungen in das jeweilige andere Repräsentationssystem zu übersetzen (Abb. 7)

Sprachliche Übersetzungen sinnesspezifischer Sprache

	kinästhetisch	**visuell**	**auditiv**
Ich verstehe Sie (nicht).	Ich habe (nicht) das Gefühl, daß das, was Sie sagen, richtig ist.	Ich sehe (nicht), was Sie meinen.	Ich höre Sie (nicht) deutlich.
Ich möchte Ihnen etwas mitteilen.	Ich möchte, daß Sie mit mir in Kontakt kommen.	Ich möchte Ihnen etwas zeigen (ein Bild von etwas).	Ich möchte, daß Sie sorgfältig auf das hören, was ich Ihnen sage.
Beschreiben Sie mir mehr von Ihrer gegenwärtigen Erfahrung.	Lassen Sie mich mit Ihrem jetzigen Gefühl in Kontakt kommen.	Beschreiben Sie mir deutlich das Bild, was Sie jetzt sehen.	Erzählen Sie mir genauer, was Sie jetzt sagen möchten.
Ich mag die Erfahrung, die wir beide jetzt machen.	Das gibt mir ein gutes Gefühl. Ich habe ein gutes Gefühl bei dem, was wir machen.	Jetzt sehe ich das wirklich klar und deutlich.	Das hört sich für mich wirklich gut an.
Verstehen Sie, was ich sage?	Ist das, womit ich Sie in Kontakt bringe, Ihrem Gefühl nach richtig?	Sehen Sie, was ich Ihnen deutlich machen möchte?	Hört sich das, was ich Ihnen sage, für Sie richtig an?

Abb. 7

Übung: Eichung der visuellen Wahrnehmung (Herkunft: NLP). Wie wir aus dem äußeren (nonverbalen) Verhalten auf psychische Programme schließen

Ziel: Im Alltag sind Menschen in der Kommunikation ständig darauf angewiesen dem sprachlichen und dem nonverbalen Ausdruck einer Person Bedeutung zuzuschreiben. Im Bereich der Sprache erscheint das recht einfach, da die Bedeutung der Worte festgelegt ist. Dennoch gibt es auch hier große Unterschiede wie man etwas auslegt. Oft genug macht der Ton die Musik oder der Gesichtsausdruck verändert die Bedeutung dessen was gesagt wird. Die Übung sensibilisiert die Wahrnehmung für diese unausgesprochenen Anteile

Ablauf:

1. Bildung von Dreiergruppen (jeweils ein Spieler und zwei Beobachter)

2. Der Spieler/die Spielerin denkt intensiv an eine ihm/ihr angenehme Person.
3. Die Beobachter schauen sich dabei den/die Spieler/in ganz genau an und schreiben sich auf wie ihr/e Spieler/in aussieht: Körperhaltung, Augenbewegung(en), Pupillengröße, Hautfärbung, Atemtiefe, Atemrhythmus, Muskelanspannung/-entspannung, Mimik, Gestik u.s.w. Dabei wird nicht gesprochen. Wenn die Beobachter alles notiert habe, was zu dieser Person ‚gehört', dann signalisieren sie sich das durch Handzeichen.
4. Einer der Beobachter fragt den/die Spieler/in nach der Uhrzeit (Separator, damit es dem/der Spieler/in im nächsten Schritt leichter fällt)
5. Der Spieler/die Spielerin denkt intensiv an eine ihm/ihr unangenehme Person.
6. Die Beobachter schauen sich dabei den/die Spieler/in ganz genau an und schreiben sich auf wie ihr/e jetzt Spieler/in aussieht: Körperhaltung, Augenbewegung(en), Pupillengröße, Hautfärbung, Atemtiefe, Atemrhythmus, Muskelanspannung/-entspannung, Mimik, Gestik u.s.w. Dabei wird nicht gesprochen. Wenn die Beobachter alles notiert habe, was zu dieser Person ‚gehört', dann signalisieren sie sich das durch Handzeichen.
7. Die Beobachter stellen nun vergleichende Fragen, z.B. Wer ist größer? Wer spricht lauter? Wen kennst du länger? wer hat den besseren Geschmack? etc.
8. Der Spieler antwortet auf diese Fragen nicht. Er denkt nur an die betreffende Person.
9. Die Betrachter versuchen statt dessen zu erraten, an welche Person der/ die Spieler/in jeweils gerade denkt. Sie teilen dann dem/der Spieler/in ihre jeweilige Vermutung mit. Diese/ bestätigt die Aussage mit ja oder nein.
10. Wenn die Beobachter feststellen, daß ihre Aussagen nicht stimmen, dann hilft eine erneute Eichung mit Hilfe von Gegensatzfragen. z.B. Wer ist größer? und als nächste Frage wer ist kleiner.
11. Nach eine gewissen Zeit, beginnt eine erste Aussprache darüber, aufgrund welcher mimischen und gestischen Verhaltensänderung die Betrachter zu ihren Schlüssen gekommen sind. Dies dient natürlich auch dazu, dem Spieler deutlich zu machen, was seine spezifische Grammatik des nonverbalen Ausdrucks ist
12. Rollenwechsel

Varianten:

auditive Eichung:

Ablauf ist wie bei der visuellen Eichung, nur daß die ‚Beobachter' jetzt die Augen geschlossen halten. Der/die Spieler/in denkt wieder an die betreffenden Personen und spricht dabei jeweils den Satz: „es grünt so grün wenn Spaniens Blüten blühen". Die ‚Beobachter' achten nun auf Lautstärke, Tonfall, Rhythmus, Atem, Tempo usw. in dem dieser Satz jeweils gesagt wird.

kinästhetische Eichung:

Die ‚Beobachter' legen dem/der Spieler/in die Hand auf den Rücken, den Nacken oder die Schultern, wo es der/dem Spieler/in angenehm ist. Dann erinnert sich der/die Spieler/in wieder an die jeweiligen Personen. Die ‚Beobachter' eichen sich

jetzt über Wärme, Feuchtigkeit, Muskelanspannung, Bewegung, Atemrhythmus u.s.w.

Übung: Augenbewegungen und Repräsentationssystem

Gruppengröße: zu dritt
Ablauf:

- A setzt sich B und C gegenüber, so daß diese die Augen von A gut sehen können. B und C stellen A Fragen (Beispielfragen s.u.)
- A beantwortet diese zunächst für sich: nicht sofort aussprechen
- A versucht sich die Gegenstände nach denen gefragt wird vorzustellen und so die Antwort zu finden. Als Zeichen dieses inneren Prozesses werden bei A Augenbewegungen auftreten. B und C beobachten A während dieses Prozesses sehr genau und notieren sich die bei den unterschiedlichen Fragen auftretenden Augenbewegungen.
- Dann fragen sie A nach seiner/ihrer Antwort und notieren auch diese.
- Gemeinsam mit A und unter Zuhilfenahme der Notizen der Augenbewegungen wird der Verarbeitungsweg, der zur Antwort geführt hat erarbeitet.

z.B.
Auf die Frage: „weißt du welche Farbe die Schuhe Deiner Mutter hatten, als du sie das letzte Mal gesehen hast“ reagiert A zunächst mit einem Blick nach oben links (V^{er}), nach unten links (Id), unten rechts (K) und schließlich oben links (V^{er}) und gibt dann die Antwort: weiß ich, es waren braune Schuhe.
Ein Befragen von A könnte dann die Antwortstrategie detaillieren: Zuerst habe ich mir meine Mutter vorgestellt und mich dann gefragt, wann die letzte Begegnung wohl war. und was da los war und das war sehr schön und dann ist es mir eingefallen: Sie hatte ihre grüne Jacke an und dazu die braunen Schuhe.
Strategieskript: V^{er} → Id → K → V^{er} → exit: weiß die Antwort

Beispielfragen

visuell erinnert

- Weißt du welche Farbe die Schuhe deiner Mutter hatten, als du sie das letzte Mal gesehen hast?
- Weißt du, welche Farbe die Augen deiner besten Freundin/Freund haben?
- Weißt du, wie dein Kinderzimmer früher aussah?
- Weißt du, wie dein/e Lehrer/in aussieht, den/die du am liebsten mochtest?

visuell konstruiert

- Weißt du, wie ein Apfelbaum aussehen würde, wenn Christo ihn gestalten würde?
- Weißt du, wie ein Seminarraum aussehen würde, wenn du ihn selbst gestalten könntest?
- Weißt du, wie die Straßenbahnen in Hannover aussehen würden, wenn die GartenbaustudentInnen sie anmalen dürften?

auditiv erinnert

- Weißt du, wie Beethovens Fünfte anfängt?
- Weißt du, welche Musik du am liebsten hörst?
- Weißt du, wie es klingt, wenn eine U-Bahn unterirdisch einfährt?
- Weißt du, wie deine Mutter dich früher gerufen hat, wenn du 'unartig' warst?
- Weißt du, wie es sich anhört, wenn du richtig wütend bist?

auditiv konstruiert

- Weißt du, wie dein Name klingen würde, wenn dein ärgster Feind ihn aussprä-che?
- Weißt du, wie es klingen würde, wenn du mit Guildo Horn im Duett singst?
- Weißt du, wie sich Hänschen klein rückwärts anhört?

kinästhetisch

- Weißt du, wie sich Katzenfell anfühlt?
- Weißt du, wie Rosen riechen?
- Weißt du, wie es sich anfühlt, wenn Sie Schlitten fahren und in den Schnee fal-len?
- Weißt du wie sich reifes Korn anfühlt?
- Weißt du wie es sich anfühlt, an einem heißen Tag schwimmen zu gehen

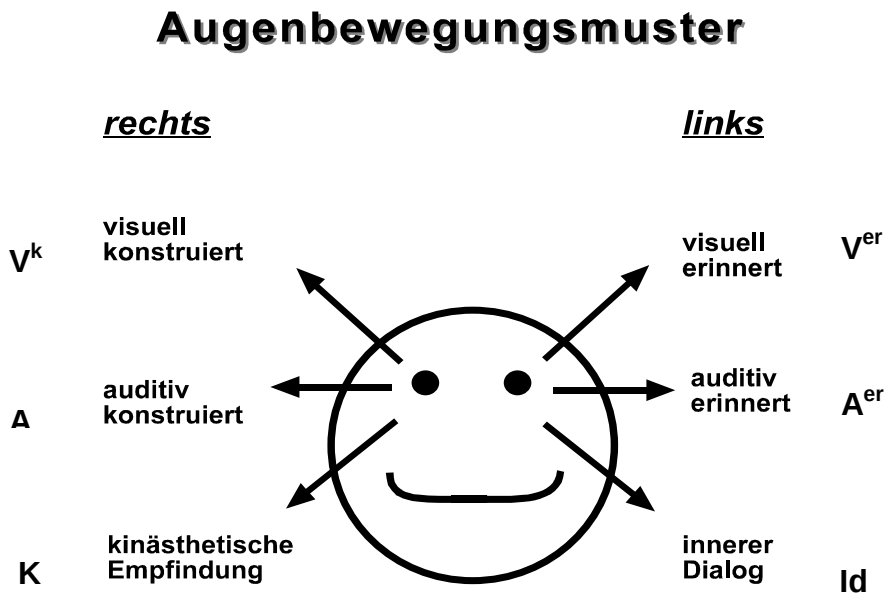


Abb. 8: Augenbewegungsmuster

Im NLP sind die Modalitäten die Sinnessysteme und die dazugehörigen Repräsentationssysteme. Die Submodalitäten sind die Untereigenschaften dieser Systeme. Sie helfen dabei, innere Differenzierungen vorzunehmen. Die Wahrnehmungen in den Sinneskanälen können durch Erfragen von Submodalitäten näher untersucht werden. Oft sind es sehr feine Unterschiede, die die Qualität der Wahrnehmung und der damit verbundenen Zustände ausmachen. Ein Beispiel für die Arbeit mit Submodalitäten ist die Verwandlung von Verwirrung in Klarheit. Dabei werden die genauen Kriterien herausgearbeitet, die einen Menschen wissen lassen, daß er sich im Zustand der Verwirrung oder im Zustand der Klarheit befindet. Bei visuellen Typen können dies beispielsweise die Farben, Kontraste und Größen innerer Bilder sein. Anschließend werden die Kriterien, die in einer bestimmten Situation die Verwirrung ausgemacht haben, so verändert, bis sie dem Zustand der Klarheit entsprechen.
Im Coaching wird die gezielte Veränderung von Submodalitäten auch als Drehen an Parametern bezeichnet. RICHARD BANDLER spricht sogar von der Programmiersprache des Gehirns. Er tendierte in den letzten Jahren verstärkt zur Veränderung von Submodalitäten, wie auch das Buch „Bitte verändern Sie sich ... jetzt“ dokumentiert.
Die Wirkung, die das verändern von Submodalitäten haben kann, kann jeder selbst leicht ausprobieren: Denken Sie jetzt bitte an ein Erlebnis, das Sie in guter Erinnerung haben. Vielleicht schöpfen Sie aus diesem Erlebnis besondere Kraft (z.B. Urlaub, erfolgreicher Vortrag etc.). Sie können die Intensität dieses Erlebnisses steigern, indem sie sich jetzt zunächst dieses Erlebnis als Bild vorstellen. Jetzt können sie das Bild verändern, z.B. farbiger machen, heller, dunkler, den Kontrast verändern etc. Eine Vorstellung davon, was Sie an diesem Bild alles verändern können gibt Ihnen die oben stehende Abbildung. Genauso wie die visuellen Submodalitäten können auch die kinästhetischen und die auditiven Submodalitäten manipuliert werden (s.u.).

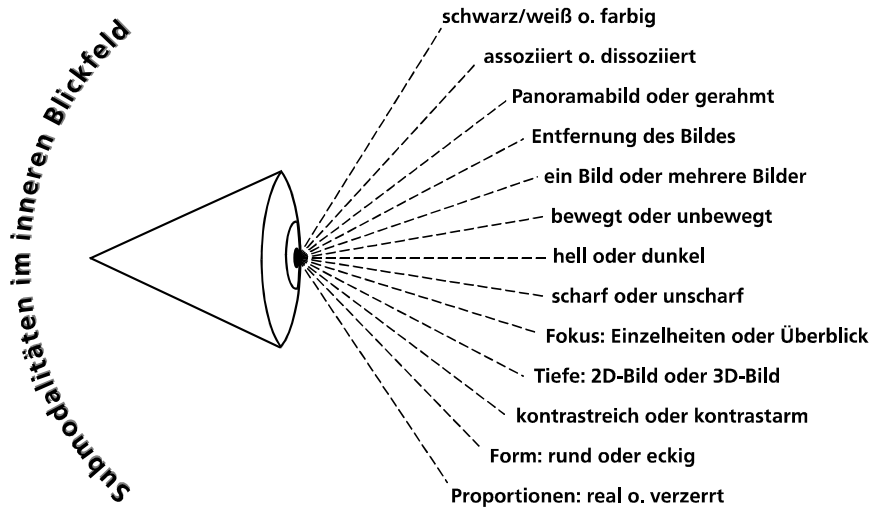


Abb. 9: Visuelle Submodalitäten

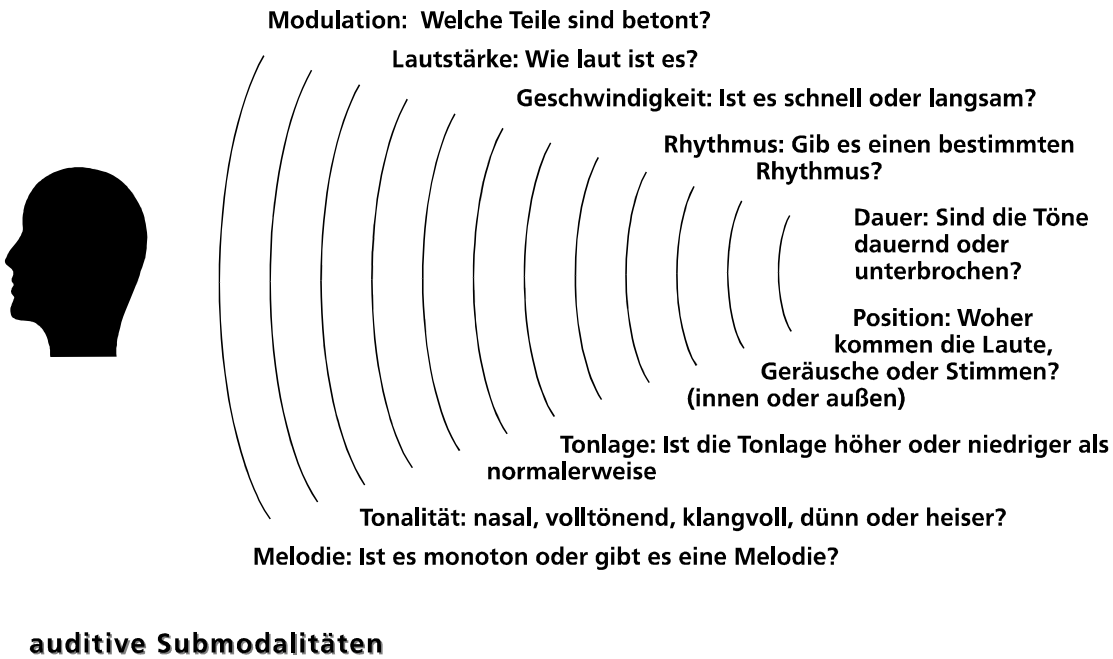


Abb. 10: Auditive Submodalitäten

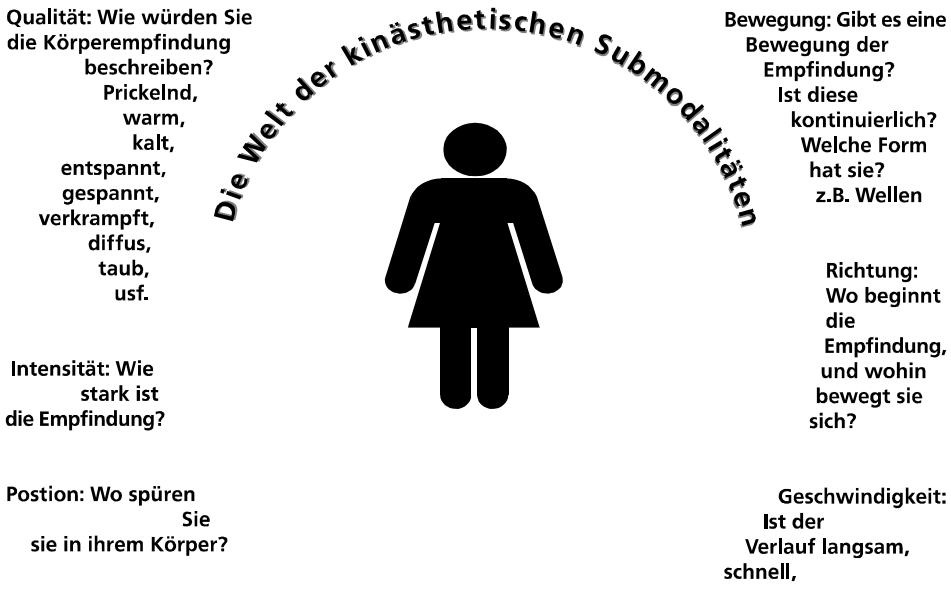


Abb. 11: Kinästhetische Submodalitäten

Soziale Wahrnehmung

In den vorigen Abschnitten haben wir uns mit dem individuellen Charakter unserer menschlichen Wahrnehmung beschäftigt: Selektion, Konstruktion, biographische Determinierung und den Repräsentationssystemen.

Dies ist richtig und wichtig. Nur weil wir so unterschiedlich sind, deshalb ist soziale Informationsverarbeitung nichts selbstverständliches, sondern muß gelernt werden. Man kann allerdings auch sagen: weil unser biologischer und psychischer Apparat (unsere Hardware) so ähnlich ist: wir sind eben alle Menschen, deshalb sind ähnliche Formen von Wahrnehmung, Denken und Handeln zu erwarten. Sie sind auch deshalb zu erwarten, weil wir in einer ähnlichen kulturellen Umgebung leben, z. B. von den gleichen technischen Gegenständen umgeben sind und (3.) weil wir häufig mit anderen Menschen zusammenarbeiten und dabei unsere psychischen Prozesse aufeinander abstimmen müssen.

So wie wir durch gleiche Computerprogramme auch auf unterschiedlichen Rechnern zu ähnlichen Ergebnissen kommen, so können wir auch unser Handeln und Erleben programmieren, sozialen Normen unterwerfen.

1. Dies kann weitgehend unbewußt, nebenher durch Gewohnheit und Übung geschehen.
2. Es kann aber auch bewußt gelenkt werden, indem man sozial anerkannte Normen übernimmt. Meist geschieht dies in speziellen Institutionen unter Mithilfe von Lehrern.

Ein Beispiel für 1. wäre das Lernen unserer gesprochenen Sprache; ein Beispiel für 2. das Lernen der Standardschriftsprache in der Schule.

Ein anderer Versuch die Vorgänge zu unterscheiden, die ablaufen, wenn wir Personen oder Situationen einschätzen stellt die folgende Darstellung dar. Auch hier wird davon ausgegangen, daß unsere Wahrnehmung der sozialen Wirklichkeit nicht ‚objektiv' ist. Wir sehen die Menschen um uns herum nicht wie sie sind, wir machen uns ein Bild von ihnen. In der Praxis geht das so, daß, wir aufgrund von Wahrnehmungen und Informationen anderen Menschen Eigenschaften zuschreiben. Dabei können uns dann verschiedene zum Teil recht ähnliche Fehler unterlaufen.

a) Die Einschätzung „auf den ersten Blick": Der erste Eindruck bestimmt nachhaltig, das Bild, das wir uns von einem Menschen machen. Wir sehen die äußere Erscheinung des anderen und fühlen spontan Sympathie oder Antipathie. Von diesem spontanen Gefühl wird dann unsere Wahrnehmung des anderen beeinflußt. Wir übersehen einfach bei Menschen die uns gefallen alles, was nicht zum ersten positiven Eindruck paßt. Das gilt natürlich umgekehrt genauso. Hier wird die Selektivität unserer Wahrnehmung besonders deutlich.

b) Vorgefertigte Bilder/Stereotype: Stereotype steuern unser Wahrnehmung und Informationsverarbeitung von sozialen Gruppen. Sie wird dadurch schneller und rationeller, da wir Personen so in überschaubare Kategorien einteilen können. Nicht jede Person muß als Einzelfall behandelt werden, deren Eigenschaften zunächst bis ins einzelne bestimmt werden müssen, bevor Interaktion möglich ist. Jede Kategorisierung, die den Einzelfall nicht ausreichend beachtet ist allerdings anfällig für Fehler und so ziehen wir mit Hilfe von Stereotypen auch ungerechtfertigte Schlüsse.

   Wenden wir auf eine Person ein Stereotyp an, so nehmen wir sie als Mitglied einer sozialen Gruppe wahr, deren Mitglieder bestimmte für sie typische Eigenschaften zugeschrieben werden. Das bietet den Vorteil, daß wir aus den unendlich vielen Eigenschaften, die Menschen haben können, bereits eine Vorauswahl haben. Begegnen wir nun einem Menschen, so können wir diese Vorauswahl nehmen und mit ihrer Hilfe überprüfen, ob dieser Satz von Eigenschaften zutrifft. Bei denen wo es stimmt machen wir gewissermaßen einen Haken und nicht Zutreffendes kann gestrichen und durch Passenderes ersetzt werden. Hätten wir diese Vorauswahl nicht zur Verfügung, so müßten wir notgedrungen alle möglichen Eigenschaften von Menschen durchgehen und würden dazu vermutlich relativ lange brauchen. Einerseits kann also ein Stereotyp verhindern einen als Individuum wahrzunehmen und andererseits brauchen wir es, um bei der Begegnung mit einem Menschen nicht jedesmal alle möglichen menschlichen Eigenschaften durchtesten zu müssen.

   Beispiele für Stereotype sind: Nationenstereotype (ein Franzose), Geschlechterstereotype, Berufsstereotype (ein Lehrer!), politische Stereotype (ein Rechter!).

   Ein weiteres Wesen der Stereotype und auch ein Gutteil ihrer Attraktivität liegt darin, daß sie uns ermöglichen nicht nur die anderen einzuteilen, sondern auch uns selbst von anderen abzugrenzen. So wie wir Stereotype über andere Grup-

pen haben, haben wir auch Stereotype über uns selbst, über die Gruppe, der wir angehören. Das gemeinsame Stereotyp einer Gruppe schafft Zusammenhalt gegenüber anderen Gruppen, die ‚so und so' sind.
Die unten stehende Abbildung stellt die Geschlechtsstereotype für Männer und Frauen gegenüber.

Männerstereotyp	**Frauenstereotyp**
dominant	anpassungsbereit
unabhängig	abhängig
unemotional	emotional
selbstsicher	einfühlsam
rational	empfindlich
aggressiv	sanft
tatkräftig	zurückhaltend
leistungsorientiert	beziehungsorientiert
konkurrenzfähig	kooperationsorientiert
aktiv	reaktiv

Abb. 12: Geschlechtsspezifische soziale Stereotypen

In einer Untersuchung zu Führungskräften und Geschlechtsstereotypen (siehe auch http://infosrv.rz.uni-kiel.de/zif/fkstereo/fkstereo.htm) hat sich herausgestellt, daß das Stereotyp der Männer weitgehend mit dem Stereotyp für Führungskräfte identisch ist. Die in der Studie befragten Führungskräfte wurden unter anderem gefragt, an wen sie denken, wenn sie nach Führungskräften im Allgemeinen befragt werden.
Es zeigte sich, daß jeweils die Hälfte der Antwortenden mehr an männliche Personen gedacht hatten. Keine der befragten Personen hatte mehr an weibliche Personen gedacht. Dabei unterscheiden sich die Geschlechter allerdings etwas. Frauen denken eher männliche und weibliche Personen, wenn sie an Führungskräfte denken und Männer überwiegend nur an männliche Personen.

An welche Personen dachten die Teilnehmenden bei der Bearbeitung des Fragebogens zu Führungskräften i. A.

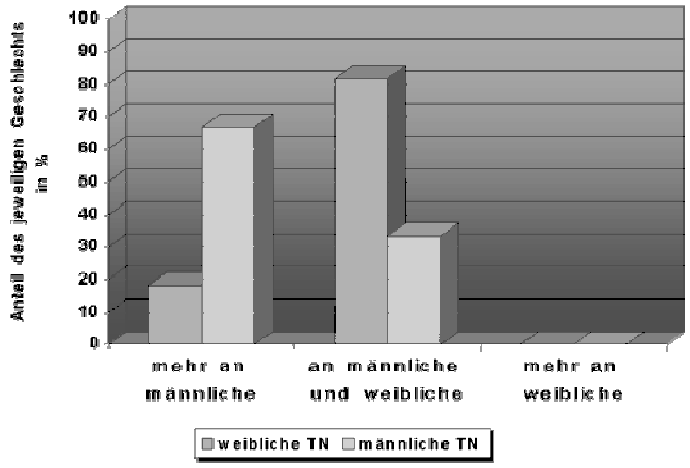
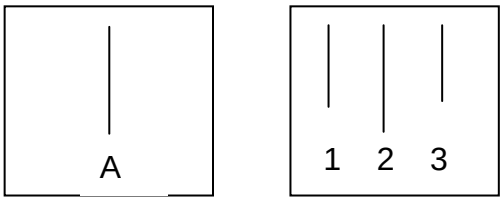


Abb. 13: Auswertungsdiagramm

c) Halo-Effekt: Eine hervorstechende Eigenschaft einer Person bestimmt den Gesamteindruck. Alles andere wird davon überstrahlt und nicht mehr bemerkt (halo (griech.): ‚Hof' um eine Lichtquelle)
   - ein erfolgreicher Mann!
   - ein schwacher Schüler

   Der Halo-Effekt hängt auch mit sozialen Normen zusammen. Ein schwacher Schüler ist nicht derjenige, der in Kunst und Religion schlecht ist. Es sind die zentralen Fächer, wie Mathe, Deutsch, Englisch die den Gesamteindruck bestimmen. Wer hier gut ist, der ist ein guter Schüler. Schwächere Leistungen in anderen Fächern werden dann einfach weniger beachtet.
d) logischer Fehler: Wir nehmen häufig an, daß bestimmte Eigenschaften einfach zueinander gehören, daß sie logischerweise zusammen auftreten:
   - intelligent, kritisch, ehrgeizig
   - dick, dumm, gefräßig
   - sauber, anständig, höflich
   - schmutzig, arm, ungebildet
e) Zuschreibungsfehler: Grundsätzlich ist es nicht möglich die Eigenschaften anderen Menschen zu sehen, sie zu beobachten. Was wir tatsächlich sehen ist das Verhalte von Menschen in bestimmten Situationen. Aus dem beobachteten Verhalten ziehen wir dann Rückschlüsse auf die Person. Sehen wir jemanden, der eine Verkäuferin anschnauzt, so können wir ihn zum Beispiel für streitlustig halten. Eine andere Interpretation wäre zu denken, der weiß ganz genau, daß man mit Beschwerden nur dann etwas erreicht, wenn man laut wird.



Standardlinie Vergleichslinien

Standard- und Vergleichslinien im **Asch-Experiment** (Asch, S.E. (1956): Studies of Independence and Conformity: I. A Minority of One against a Unanimous Majority. Psychological Monographs, 70:9 (1956): (Whole No. 416); Bertram H. Raven, Jeffrey Z. Rubin. Social Psychology. New York: John Wiley and Sons, 1983: 566-9, 575.

Sollen wir unseren eigenen Augen oder denen der anderen trauen?

Versuchsperson muß Längenvergleich in einer Gruppe von 7 anderen, eingeweihten Personen ("Strohmänner") vornehmen.
In 12 von 18 Durchgängen gaben „Strohmänner“ einstimmig falsche Urteile ab. Die Versuchsperson war als letzte dran.

Ergebnis:
- 25% bleiben völlig unbeeinflußt.
- 30% paßte sich in mindestens 50% der Fälle der (falschen) Urteil der Mehrheit an.
- 45% paßte sich in weniger als 50% der Fälle dem (falschen) Urteil der Mehrheit an.

Konformität abhängig von: Anzahl der Opponenten, Art der Aufgabe, Gruppen-struktur, Belohnung für Nichtkonformität

Abb. 14: Soziale Wahrnehmung als Ergebnis von Konformität

Zusammenfassung: Komplexität der Wahrnehmung

Wahrnehmung unterscheidet zwischen:
- Innen vs. Außen (Selbst:Umwelt)
- schafft eine Beziehung zwischen dem Betrachter und dem Wahrgenommenen, ist Relationierung (und insofern ein Spezialfall von Kommunikation)

Jede Wahrnehmung ist:
- selektiver Datengewinn
- programmgesteuert und damit additiv/konstruktiv/projektiv
- durch Werte gelenkt

Jede Wahrnehmung ist in der epistemologischen Dimension:
- standort-/zeitgebunden
- perspektivengebunden (sozialhistorisch/biographisch determiniert)
- objektabhängig

Menschliche Wahrnehmung
- eine Phase der menschlichen Informationsverarbeitung
- ist multisensorisch, - medial
- ist komplex, d. h. mehrfach hintereinandergeschaltet (innere u. äußere Wg.)
- ist geschlechtsspezifisch
- schafft Bewußtes *und* Verdrängtes
- ist individuell (biographisch) und abhängig von sozialen bzw. kommunikativen Systemen:
    - interaktionsabhängig
    - gruppenabhängig
    - institutionsabhängig
    - gesellschafts-/kulturabhängig.

Kapitel 3
Denken, Fühlen, Darstellen als Informationsverarbeitung

Man kann Menschen als informationsverarbeitende Systeme begreifen. Die Komplexität und Dynamik solcher Systeme gibt die Abb. 15 wieder. Über die Informationsgewinnung und die Typen von Sensoren, die wir bei Menschen annehmen, haben wir uns anhand des Konzeptes des Neurolinguistischen Programmierens informiert.

Komplexität und Dynamik informationsverarbeitender Systeme

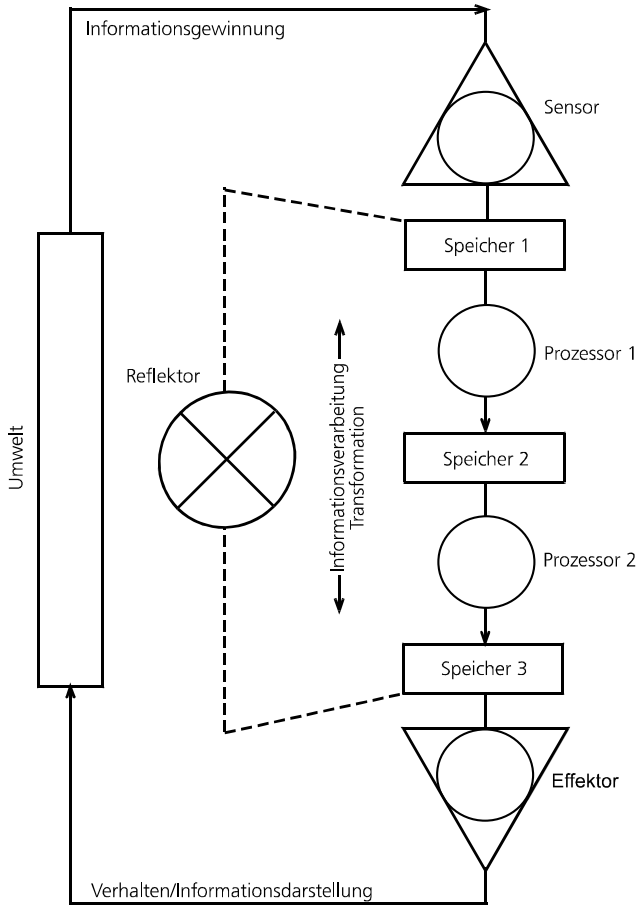


Abb. 15

Es hat sich dabei gezeigt, daß das menschliche psychische System offenbar sehr komplex aufgebaut ist und jedenfalls aus mehreren informationsverarbeitenden Subsystemen besteht. Wir haben mehrere verschiedene Typen von Sensoren, Augen, Ohren usw. und diese Sensoren gehören jeweils auch zu unterschiedlichen Informationstypen, die deshalb auch unterschiedlich abgespeichert werden.
Die spannende Frage ist nun, wie diese Informationssubsysteme miteinander verknüpft sind. Dazu gibt es so viele Antworten wie Autoren, die sich mit der Frage

befaßt haben. Es reicht ja nicht aus, daß man die unterschiedlichen Sensoren auflistet, es gibt auch unterschiedliche Prozessoren, Speicher und Effektoren.
Hinsichtlich der Effektoren ist das ganz offensichtlich: Wenn wir einen anderen Menschen wahrnehmen, so ist dessen gesamtes körperliches Verhalten einschließlich der sprachlichen Äußerungen für uns informativ. Seine Informationsmedien sind also sowohl Gestik, Mimik, Handeln, Bewegen, sein Geruch, seine Kleidung usf. als auch seine sprachlichen Äußerungen, an die man normalerweise zuerst oder auch vielleicht nur denkt, wenn die Rede auf die menschlichen Informationsmedien kommt. Blicken wir also noch einmal auf die Abb. 15, die ein allgemeines Modell informationsverarbeitender Systeme liefert, so können wir feststellen, daß wir bei Menschen sehr viele unterschiedliche Typen von Effektoren anzusetzen haben.
Und das gleiche gilt natürlich auch für die Prozessoren und Speicher. Welche könnten das sein. Gehört haben wir von der rechten und der linken Hirnhälfte, die angeblich unterschiedliche Typen von Informationen in unterschiedlicher Weise verarbeiten. Roland Spinola hat in seinem Buch ‚Das Hirn - Dominanz - Instrument' (Speyer 1988) zusammengestellt, was die Fachautoren für unterschiedliche Fertigkeiten und Arbeitsweisen der beiden Hirnhälften annehmen. (Vgl. Abb. 16)

Die unterschiedlichen Fertigkeiten und Arbeitsweisen der beiden Hemisphären	
links	**rechts**
analysiert	*spekuliert*
ist realistisch	*ist neugierig*
vermeidet Fehler	*liebt das Risiko*
stellt Regeln auf	*bricht Regeln*
kontrolliert	*spielt*
folgert rational	*ist ungeduldig*
vermeidet Risiko	*fühlt*
artikuliert	*ist sprunghaft*
dominiert	*phantasiert*
ist objektiv	*ist subjektiv*
ist konvergierend	*ist divergierend*
erklärt Mangen	*ist Manager*
digital, diskret	*analog, kontinuiert*
spricht	*ist sprachlos*
(aus: Roland Spinola: Das Hirn-Dominanz-Instrument, Speyer 1988)	

Abb. 16a

In der Arbeit von H. Fuchs und W. U. Graichen: Bessere Lernmethoden (München 1990, S. 34) findet sich eine Übersicht über die Annahmen, die Wissenschaftler seit dem 17. Jahrhundert über die zwei unterschiedlichen Zentren unseres Großhirns gemacht haben (Klein- und Zwischenhirn sind dabei noch nicht einmal berücksich-

tigt!) (Vgl. Abb. 16b) Die Auflistung macht deutlich, daß eben mindestens zwei verschiedene Typen von informationsverarbeitenden Subsystemen in unserem Gehirn angenommen werden.

Die beiden Arten des Bewußtseins

Autor	linke Hemisphäre	*rechte Hemisphäre*
Bacon	Argument	*Erfahrung*
Blackburn	Intellektuell	*Gefühlsmäßig*
Brunner	Rational	*Metaphorisch (bildhaft)*
De Bono	Vertikales Denken	*Laterales Denken*
Deikmann	Aktiv	*Empfänglich*
Freud	Bewußt	*Unbewußt*
	(Sekundärprozeß)	*(Primärprozeß)*
Goldstein	Abstrakt	*Konkret*
Guildford	Konvergent	*Divergent*
I Ging	Maskulin, Yang	*Feminin, Yin*
	Licht	*Dunkel*
	Zeit	*Raum*
	Himmel	*Erde*
Jung	Denken, Beobachtung	*Fühlen, Intuition*
Koestler	Blick nach außen	*Blick nach innen*
Kubie	Bewußtes Verarbeiten	*Unbewußtes Verarbeiten*
Laing	Das falsche Selbst	*Das wahre Selbst*
Levi-Strauss	Positiv	*Mythisch*
Levy, Sperry	Analytisch	*Gestalt*
Luria	Sequentiell	*Gleichzeitig*
Oppenheimer	Zeit, Historie	*Ewigkeit, Zeitlosigkeit*
Ornstein	Analytisch	*Holistisch*
Pribam	Digital	*Analog*
Schopenhauer	Objektiv	*Subjektiv*
Semmes	Fokussiert	*Diffus*
Taylor	Konvergent	*Divergent*
Wells	Hierarchisch	*Heterarchisch*
Wertheimer	Produktives Denken	*Blindes Denken*
Wilder	Numerisch	*Geometrisch*
andere Quellen	Tag	*Nacht*
	Verbal	*Räumlich*
	Öffentliches Selbst	*Privates Selbst*
	Wörtliche Bedeutung	*Gleichnishafte Bedeutung*

(aus: Charles Hampden-Turner, a.a.O.)

Abb. 16 b

Selbst wenn man nur zwei unterschiedliche Prozessoren, ich nenne sie einmal abkürzend ‚Gefühl' und ‚Verstand' annimmt, so ergeben sich schon eine Vielzahl von Kombinations- oder Schaltungsmöglichkeiten. In der Abb. 17 habe ich einige dieser unterschiedlichen Kombinationsmöglichkeiten veranschaulicht.

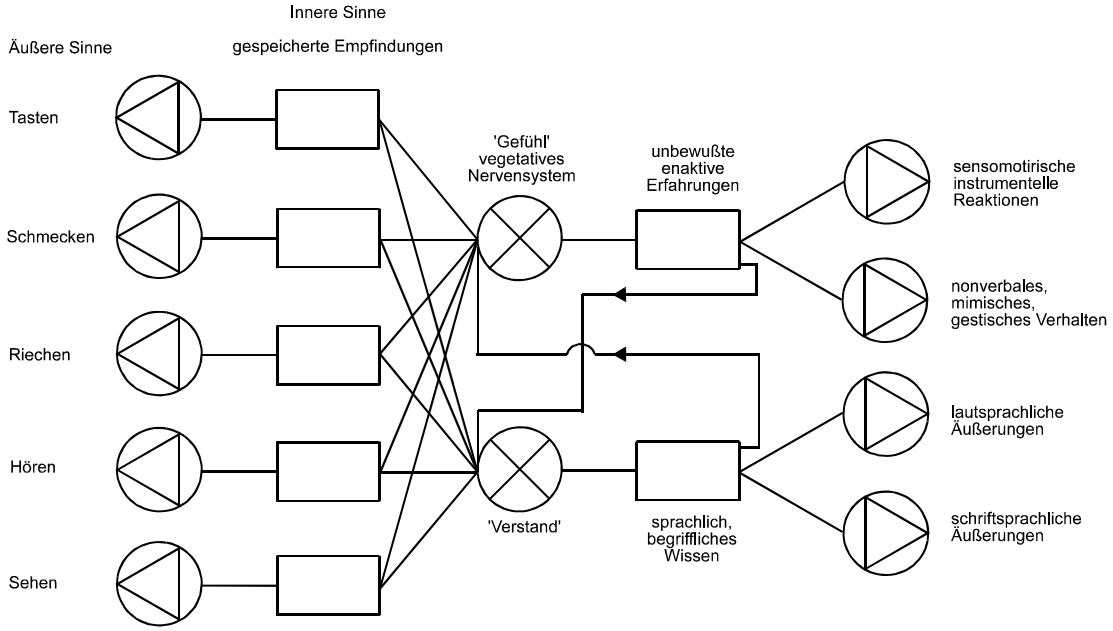


Abb. 17: Komplexe Annahmen über die menschliche Informationsverarbeitung

Die über die Tastsinne gewonnenen Informationen werden zweifellos beständig durch unser vegetatives Nervensystem verarbeitet, schon um uns die ganz unwillkürliche Bewegung im Raum zu ermöglichen. Können sie auch direkt von unserem Bewußtsein erfaßt werden oder sind hier vielfältige Transformationsvorgänge vorgeschaltet? In unseren alltagsweltlichen Theorien gehen wir davon aus, daß die auditiv gewonnenen sprachlichen Informationen unmittelbar durch unseren ‚Verstand', unser Bewußtsein, verarbeitet werden können und daß wir auch relativ unmittelbar die Ergebnisse dieses Denkens wieder sprachlich ausdrücken können. Ganz anders sieht es bei dem nonverbalen Verhalten aus. Hier nimmt man üblicherweise an, daß die Mimik und Gestik eher unwillkürlichen intrapsychischen Vorgängen gehorcht, durch das Bewußtsein nicht so gut ‚kontrolliert' wird. Sicherlich ist es so, daß wir uns zu den Produkten unseres vegetativen Nervensystems, also z.B. zu unseren Affekten noch einmal kognitiv verhalten können. Es gibt also in der intrapsychischen Informationsverarbeitung auch die Möglichkeit, Informationen, die von einem Prozessor schon einmal verarbeitet wurden, noch einmal durch einen anderen zu verarbeiten.

Diese Überlegungen und auch die schematischen Darstellungen haben ihren Zweck erfüllt, wenn sie einen Eindruck von der Komplexität und Differenzierung der menschlichen intrapsychischen Informationsverarbeitung gegeben haben. Es geht nicht darum, darzulegen, wie dieser Prozeß im einzelnen ‚wirklich' läuft. Einmal ganz

abgesehen davon, daß wir das nicht wissen, kann man auch vermuten, daß solche Schaltungen bei den einzelnen Menschen in verschiedenen Situationen immer wieder unterschiedlich laufen. Es dürfte sich hier um ein hochflexibles System handeln, bei denen die Informationsbahnen jedenfalls nicht beständig und in jedem Fall ‚verdrahtet' sind. Vermutlich empfiehlt es sich, um das Zusammenwirken der Subsysteme zu modellieren, mehrdimensionale, mindestens räumliche Modelle zu entwikkeln.

Welche Konsequenzen lassen sich aus diesen Überlegungen ziehen?

Der Mensch ist multisensoriell, besitzt mehrere psychische Verarbeitungszentren und ist multieffektoriell oder multimedial angelegt.

Das wiederum bedeutet, daß der Mensch im Prinzip selbst schon ein Kommunikationssystem ist, eben weil er über mehrere interne Prozessoren verfügt, die miteinander interagieren können und doch selbständig sind. Es ist also immer nur eine begrenzte Sichtweise, wenn man den Menschen als ein informationsverarbeitendes System betrachtet. Um sich seiner Komplexität als psychisches System mehr anzunähern, ist es auch erforderlich, ihn als ein Kommunikationssystem zu betrachten – und in dieser Hinsicht bleibt der Wissenschaft noch viel zu tun. Im Alltag gelingt es uns allerdings problemlos, auch eine solche Perspektive einzunehmen. Wir können unsere Gegenüber differenziert betrachten, d. h. sein Verhalten unterschiedlichen psychischen Selektionszentren zuschreiben. Das zeigt sich z. B. in Äußerungen wie: Er mag ja ein ganz kluger Kerl sein, aber irgendwie ist er doch gehemmt! Diese Äußerung meint er nicht so. Da ist etwas mit ihm durchgegangen! Usf.

Wenn wir den Menschen andererseits als ein Kommunikationssystem betrachten wollen, dann müssen wir damit rechnen, daß es bei ihm ähnlich viele Möglichkeiten der internen Vernetzung gibt, wie wir dies aus der sozialen Kommunikation auch kennen. Die Bedeutung und die Funktionen der einzelnen Prozessoren verändern sich von Person zu Person und in der Zeit.

Natürlich hat ein solches Konzept auch Konsequenzen für die soziale Kommunikation. Auch hier müssen wir uns angewöhnen, den Gegenüber als ein integriertes multidimensionales System zu betrachten. Dies heißt u. a., daß wir auch die Multimedialität seines Ausdrucks berücksichtigen sollten und wir uns deshalb immer wieder die Verkürzung klarmachen, die darin liegt, wenn wir ausschließlich die Sprache als Kommunikationsmedium berücksichtigen.

Einige Vorschläge, wie das Zusammenwirken von nonverbalen und verbalen Medien zu begreifen ist, haben wiederum die Vertreter des Neurolinguistischen Programmierens gemacht. Bevor wir zur Kommunikation und dabei dann auch zu dem NLP-Konzept kommen, ist es aber sinnvoll, sich noch einmal intensiver mit den Vorstellungen zu beschäftigen, die wir und andere über die gegensätzlichen Prozessoren in unserem intrapsychischen Apparat haben. Dazu ist hier ein Ausschnitt aus einem Buch von Peter Kutter (Leidenschaften) dokumentiert.

Unbewußtes und Gefühl als intrapsychische Kommunikatoren

aus: Peter Kutter: Liebe, Hass, Neid, Eifersucht: Eine Psychoanalyse der Leidenschaften, Göttingen 1994 u.ö.

Auf dem Weg zu einer Psychologie der Leidenschaften

Wir lernen in der Schule lesen, rechnen und schreiben und in den höheren Schulen Mathematik, Biologie, Sprachen und Sozialkunde, nicht aber Psychologie. Die Art unseres Lernens ist daher *kognitiv,* das heißt auf vernunftmäßiges Erkennen bezogen, nicht *affektiv.* In diesem Buch geht es aber nicht nur um kognitives Lernen über Leidenschaften, sondern um ‚*emotionales*' *Lernen,* also um Lernen mit Gefühl, was immer zugleich auch ‚*soziales*' *Lernen* ist, das heißt Lernen in Beziehung auf andere hin. Wie ich schon im ersten Kapitel ausführte, bemühen wir uns hierbei nicht nur um Sachbildung und Sozialbildung, sondern um Affektbildung, um Herzensbildung.

Dabei besteht freilich die Gefahr, daß wir unser Thema zerreden. Wenn es das Ziel der Reihe ‚Stufen des Lebens' ist, theoretisch Einsicht in Grundmuster seelischen Verhaltens zu vermitteln und praktisch Hilfen für die Bewältigung von Daseinsproblemen zu geben, dann kann dies nicht nur rein denkend geschehen. Denken, Sprechen und natürlich auch Schreiben und – Lesen sind immer von Gefühlen begleitet: Wenn Sie jetzt dieses Buch lesen, fühlen Sie sich von den hier ausgebreiteten Themen angesprochen oder nicht. Sie werden angeregt oder zur Ablehnung herausgefordert. Werden Sie wirklich angesprochen von dem, was ich hier geschrieben habe, dann kommen wir unserem Ziel eines emotionalen Lernens wesentlich näher. Formal betrachtet geht es also um ein Lernen, das Gefühle und Leidenschaften einschließt; um die Wiedereinbeziehung von Gefühl und Leidenschaft in eine wissenschaftliche Abhandlung.

Dies ist nicht selbstverständlich. Selbst die Psychologie ist als Naturwissenschaft heute mehr Mathematik als eine ‚Seelenwissenschaft'. Die Psychoanalyse, die als Analyse der Seele begann, ist wie Freud schon 1895 in seinen ‚Studien zur Hysterie' unmißverständlich sagte, ein Verfahren, das „die Erinnerung an den veranlassenden Vorgang zu voller Helligkeit zu erwecken" und den begleitenden Affekt wachzurufen zum Ziel hat, denn „affektloses Erinnern ist fast immer völlig wirkungslos". Nicht nur unter dem naturwissenschaftlich orientierten Einfluß der sogenannten Ich-Psychologie, sondern auch in der Folge sozialwissenschaftlicher Beiträge der ‚kritischen Theorie' und ihrer Epigonen verlor die Psychoanalyse diese Ziele ihres Gründers aus den Augen. Psychoanalyse wurde zu einer rationalistischen Ich-Psychologie, zu einer reinen ‚Interaktionstheorie', in der Erinnerung nur sprachlich aufgearbeitet wird. Die innerhalb der psychoanalytischen Theorie und Praxis entstandene emotionale Lücke begannen dann einzelne sogenannte ‚neue' Therapien wie zum Beispiel die ‚Urschrei-Therapie' Arthur Janovs, die ‚Gestalttherapie'. Fritz Pearls oder die ‚Gesprächspsychotherapie' Carl Rogers auszufüllen.

Mit diesem Buch über die menschlichen Leidenschaften wird unter anderem auch versucht, diese Versäumnisse der Psychoanalyse aufzuholen, um die verlorengegangene Leidenschaftlichkeit der Psychoanalyse zu suchen, zu finden und wieder in

ihr System einzufügen. Ich setze mich dabei freilich dem Vorwurf der Unwissenschaftlichkeit aus. Dies wird mich aber nicht beirren, alles mir mögliche zu tun, um dem Leser in den weiteren Kapiteln dieses Buches das heikle Thema der menschlichen Leidenschaften zu vermitteln. Ich werde mich dabei um Verständlichkeit, Lebensnähe und einen ständigen Bezug zum Alltag bemühen und dennoch versuchen, auch wissenschaftlich verläßliche Informationen zu liefern – in Richtung auf eine Theorie der Leidenschaft, die uns helfen kann, zu einem besseren Verständnis von therapeutischer Praxis zu gelangen. Dazu brauchen wir bei einem Gegenstand der unweigerlich eigene Gefühle berührt, klare Definitionen. Es wird also keinem Irrationalismus oder Mystizismus das Wort geredet. Es wird auch kein neuer ‚Sensualismus' angestrebt, in dem alle Erkenntnis nur auf sinnlicher Wahrnehmung beruht; auch nicht ein zügelloser ‚Hedonismus', eine Lehre der Lust, in der Genuß das höchste Gut des Lebens ist.

Wir brauchen nüchternes Denken, Vernunft als bewußt gebrauchten Verstand, um bei einem derart heißen Thema, wie die menschlichen Leidenschaften es sind, einen kühlen Kopf zu bewahren. Die Gefahr aber, daß die Herrschaft der Vernunft zuviel Leidenschaftlichkeit unterdrückt, ist meines Erachtens größer als die, daß die Leidenschaft die Vernunft übermannt. Den *gefühllosen* Menschen, der kühl und berechnend seine Aufgabe in der heutigen komplizierten Welt er füllt, der gut funktioniert und als gesellschaftlich erwünschter ‚Sozialcharakter' gilt, haben wir im ersten Kapitel, ‚Mensch ohne Leidenschaft' schon kennengelernt. Dieser Mensch bezahlt seine Gefühllosigkeit bestenfalls mit innerer Leere oder schlimmstenfalls mit neurotischer, psychosomatischer oder gar psychotischer Erkrankung. In diesen Formen von Krankheit sind die nicht gelebten Gefühle gleichsam gebunden und unterdrückt. Ein derart kranker Mensch setzt sich freilich der Gefahr des psychotischen Durchbruchs aus, wenn sich die unterdrückten Kräfte unkontrolliert ‚entäußern' und der Mensch somit ‚außer sich' gerät. Wenn es nicht zu derartigen Ausbrüchen kommt, dann sind es die an deren, die unter dem gefühllosen Wesen des ausschließlich durch Verstand gesteuerten, kühl berechnenden Menschen zu leiden haben.

Wir kennen aber auch den *gefühlvollen* Menschen. Wir verstehen darunter meist etwas abwertend einen übertrieben gefühlsbetonten Menschen, der sich seinen Gefühlen voll hingibt, meist auf Kosten des Verstandes. Noch heute sehen wir unreflektiert besonders die Frau als gefühlsgesteuert an, während der Mann von Vernunft geprägt sei. Dies geht selbst aus Definitionen der Psychoanalyse hervor, wenn zum Beispiel ‚gefühlvoll' und ‚weiblich' ebenso gleichgesetzt werden wie ‚passiv' und ‚feminin'. Der abwehrende Akzent gegenüber Gefühl und Leidenschaft kommt dann besonders zum Ausdruck, wenn wir, ohne es zu bedenken, alles Gefühl als ‚Gefühlsduselei' abtun. So hörte ich, daß sich junge Menschen über die heftigen und gefühlvollen Auseinandersetzungen zwischen Marianne und Johann in Ingmar Bergmans ‚Szenen einer Ehe' lustig machen und deren Affekte als Relikte aus längst vergangenen Zeiten ansehen. Demgegenüber möchte ich versuchen, die Welt der Gefühle wiederzuentdecken, weil ich der Meinung bin, daß Gefühllosigkeit eher schadet als ‚Gefühlshaftigkeit'. Mit dieser Wortneubildung will ich den negativen

Beiklang von Gefühlsseligkeit mit seinem Hingegebensein und Schwelgen im Gefühl bewußt vermeiden, einen Zustand, in dem der Mensch sich total dem Gefühl hingegeben hat, etwa beim Hören von Musik.

Schon die Sprache zeigt uns, wie differenziert das Leben mit Gefühlen sein kann: Wir empfinden Gefühle der Freude, wenn wir einen lieben Menschen treffen. Wir spüren Gefühle des Hasses gegenüber jemand, der uns im Wege steht. Wir überlassen uns einem Gefühl, lassen ihm freien Lauf, geben uns ihm hin – passiv. Wir bringen einem anderen aber auch – aktiv – freundschaftliche Gefühle entgegen. Wir empfinden warme, innige Gefühle gegenüber jemandem, etwa solche der Dankbarkeit. Wir hegen zärtliche Gefühle gegenüber einem Mitmenschen. Dieser andere kann unsere Gefühle erwidern oder nicht. Erwidert er sie, dann ist das für uns ‚das höchste der Gefühle'. Gefühl betrifft aber nicht nur die Beziehung zwischen Menschen, die zwischenmenschliche Beziehung. Man singt ‚mit Gefühl', macht die Arbeit ‚nach Gefühl', betrachtet etwas ‚mit gemischten Gefühlen' und sagt, zum Beispiel angesichts einer schwierigen handwerklichen Aufgabe: ‚Das ist Gefühlssache.' Wir zeigen, etwa im Betrachten eines Kunstgegenstandes, eines Bildes oder einer Plastik, einen bestimmten Gefühlsausdruck. Das künstlerische Objekt wirkt auf uns als äußerer Reiz, und das heißt immer, sofern wir nicht ganz gefühllos sind: Reiz auf unser Gefühlsleben. Das Objekt läßt uns nicht kalt.

Die Psychologie spricht von Gefühl als *Erlebnis* und sagt im übrigen: Die Frage, was Gefühl sei, ist bis heute aktuell und unbeantwortet. So steht es im Handbuch der Psychologie (Band 2, Göttingen 1965) in dem Beitrag ‚Gefühle und Stimmungen' von Otto Ewert. Es gibt natürlich interessante Theorien über Gefühle, sie würden uns von unserem eigentlichen Thema, dem Gefühlserleben und der Leidenschaftlichkeit, nur wegführen und uns nicht helfen, ihm näherzukommen. Soviel aber kann gesagt werden: Gefühle beziehen sich stets auf Objekte; auf Menschen, aber auch etwa auf Tiere oder die Natur. Sie hängen mit bestimmten sozialen Situationen zusammen. Insofern sind Gefühle *ein soziales Phänomen.* Sie beziehen sich also immer auf einen anderen, sei es im positiven Sinne der Zuwendung wie im Gefühl der Liebe, sei es im negativen der Abwendung wie beim Haß oder in der Verachtung. In der Eigenliebe und im Selbsthaß beziehen sie sich natürlich auf die eigene Person.

Gefühle haben immer auch mit *Vorstellungen* zu tun, mit einer Fülle von Vorstellungen, mit Phantasien: Die Vorstellung der geliebten Person weckt in uns Gefühle der Liebe, die des Gegners solche der Feindseligkeit und des Abscheus. Das, was im Gefühl mit uns vorgeht, ist also etwas Abgeleitetes, Sekundäres. Das Primäre ist die lebendige Vorstellung, das Sekundäre das die Vorstellung umhüllende Gefühl. Was als Gefühl in uns aufsteigt, wird seit alters in den großen Gegensätzen Lust und Unlust gesehen. Freudvolle Gefühle stehen leidvollen gegenüber. Früher unterschied man noch – durch aus wertend ‚niedere sinnliche' von ‚höheren ideellen' Gefühlen wie zum Beispiel intellektuellen, ästhetischen, moralischen oder religiösen Gefühlen. Dabei betreffen die sinnlichen Gefühle die fünf Sinne: Sehen, Hören, Schmecken, Riechen und Tasten.

Für Theodor Lipps (Wiesbaden 1901) ist Gefühl das Primäre, Unmittelbare: „dasjenige, worin ich mich unmittelbar und ursprünglich finde, worin ich mich fühle“. Damit sind Gefühle eng mit dem verbunden, was wir selbst sind, also Selbstgefühl. So wie der Mensch ein Selbstbewußtsein hat, so hat er auch ein Selbstgefühl, ein Gefühl von sich selbst. Unser Selbstbewußtsein wird, je nach unserer aktuellen Verfassung, von einem ganz bestimmten Gefühl erfüllt, davon gefärbt. Dieses Gefühl ist ausgesprochen *subjektiv* und unabhängig vom *objektiv* auslösenden Reiz beziehungsweise von der Art des Auslösers. So löst zum Beispiel ein und dieselbe Frau bei verschiedenen Männern jeweils ganz spezifische Gefühle aus. Der eine verliebt sich unsterblich in sie, der andere findet sie abstoßend, während wieder ein anderer, keinerlei Gefühle empfindet. Das entstehende Gefühl wird von den gerade vorherrschenden Vorstellungen bestimmt. Sind diese von Gefühl durchsetzt, sprechen wir von gefühlsbetonten Vorstellungen.
Nach Wilhelm Wundts ‚dreidimensionaler Gefühlstheorie’ sind die gefühlsbetonten Vorstellungen nach Lust und Unlust, Erregung und Nichterregung sowie nach Spannung und Lösung definiert, als ‚unvergleichbares Prinzip’, als ‚psychische Kausalität sui generis’, das heißt als seelische Ursache an sich.
Später haben die Psychologen die gefühlsmäßigen Reaktionen der Menschen experimentell untersucht und dabei bedeutende Einzelbefunde erhoben, die uns jedoch in unserem Zusammenhang keine sinnvollen Informationen in Richtung auf eine bessere Fähigkeit zu leben vermitteln und uns somit keinen Schritt weiterbringen. Der experimentelle Zugang verstellt uns vielmehr den Blick für das Ganze. Felix Krüger betont in seinem I928 in Leipzig erschienenen Buch über ‚Das Wesen der Gefühle, Entwurf einer systematischen Theorie’ die ‚Ganzheit des Erlebens’, seine ‚komplexe Qualität’, und meint, daß „jede Zergliederung, jede Art der Analyse des Erlebnisganzen (diesem) abträglich“ sei. Felix Krüger spricht von ‚Intensität’, ‚Wucht und Tiefe’ der Gefühle. Sie machen den ‚Farben- und Gestaltreichtum’ unserer Erlebnisse aus. Gefühle sind ‚mütterlichen Ursprungs’, ‚Nährboden aller Erlebnisarten’ und in ‚ihrem Qualitätenreichtum, ihrer Universalität, Wandelbarkeit und Labilität nicht zu erfassen’.
Gefühle sind ‚*Zustände der Seele*’*,* die in ‚Polaritäten’ auf treten. Sie sind entweder primär seelische Elemente, die sich auf nichts anderes zurückführen lassen, entsprechend einer ‚Elementartheorie der Gefühle’, oder sie werden sekundär von Reizen mitbestimmt, die von Vorstellungen abhängen. In diesem Sinne ließen sich Gefühle gemäß der sogenannten ‚Reduktionstheorie’ auf etwas anderes zurückführen. Diese Alternative zu entscheiden ist in unserem Zusammenhang unwesentlich. Für jede Gefühlslehre betrachte ich aber folgenden Satz als ausschlaggebend: ‚*Gefühle entstehen immer in Beziehung zu anderen Menschen*’*.* Das heißt, modern ausgedrückt: ‚*in einem sozialen Kontext*’*.* Ein Gefühl ist stets, wie sich der russische Psychologe Rubinstein (Grundlagen der allgemeinen Psychologie, Berlin I973, S. 574) ausdrückt, eine ‚Stellungnahme zur Welt’, das heißt zu ‚dem, was wir erfahren und tun, in Form unmittelbaren Erlebens, sowohl in Abhängigkeit von etwas als auch in einem Streben nach etwas’. Unseren Gefühlen liegen also immer wechselseitige

Beziehungen zwischen Menschen zugrunde. Das heißt: Gefühle sind zwar individuell subjektiv, dies aber nie losgelöst von der Umwelt; sie sind stets ‚soziale' Gefühle, also stets in einem zwischen menschlichen Gesamtzusammenhang zu verstehen.
Obwohl wir Fühlen und Empfinden in der Umgangssprache oft synonym gebrauchen, möchte ich hier, um zusätzliche Verwirrung zu vermeiden, den Begriff ‚*Empfindung*' von dem des ‚Gefühls' abgrenzen. Empfindungen sind vor allem Sinneswahrnehmungen, also das, was wir, ausgelöst von äußeren Reizen, mit unseren Sinnen wahrnehmen. Wir hören den Donner, sehen den Blitz, riechen den Braten, schmecken die Säure des Weins, empfinden die Wärme und Berührung der Haut. Wenn wir auch von ‚schmerzlichen' oder von ‚tiefen' Empfindungen reden, empfehle ich im Interesse der Begriffsklarheit, den Begriff ‚Empfindung' auf Sinnesempfindung zu beschränken und alle seelischen Empfindungen, die nicht von einer Erregung der Sinne ausgehen, sondern von Vorstellungen, oder die spontan in uns entstehen, als ‚Gefühle' zu bezeichnen.
Ehe wir uns unserem eigentlichen Thema, den menschlichen Leidenschaften, zuwenden, wollen wir noch klären, was die Psychologie unter Affekten versteht. *Affekte* sind eine besondere Gruppe von Gefühlen, ausgezeichnet durch zeitlich kurzen Ablauf, große Kraft und einen begleitenden physiologischen Erregungszustand. Im Gegensatz zu Gefühlen sind Affekte stets reaktiv. Etymologisch stammt das Wort Affekt von dem lateinischen Verb ‚af-ficire' ab und heißt wörtlich: etwas dazutun, es kommt etwas dazu. Affekte sind ‚vitale Antwortreaktionen', Abfuhrvorgänge, bei denen Spannung abreagiert wird. Es sind ‚abrupte Reaktionen mit hoher Intensität'. Worauf? Auf bestimmte Erlebnisse, besonders auf bedrohende Erlebnisse. Jemand wird von anderen bloßgestellt, er fühlt sich gekränkt und reagiert mit Wut. Oder jemand wird von der Geliebten betrogen und reagiert mit einem wilden Zornesausbruch.
Wir merken, daß wir damit schon in die Nähe der Leidenschaften gelangen, denn es handelt sich beim Affekt um intensiv erlebte Gefühle, um heftige Gefühlsbewegungen, verbunden mit einer gewissen Einschränkung der Kontrolle durch die Vernunft, der Kritik und Urteilsfähigkeit. Nicht von ungefähr sprechen wir von ‚unüberlegten Affekthandlungen', wenn uns die Wut überwältigt, wenn wir nicht mehr wissen, was wir tun, oder wenn wir uns zu unbesonnenen Handlungen hinreißen lassen. Der psychiatrische Sachverständige vor Gericht versucht oft, kriminelle Handlungen wie Gewalttaten, einschließlich Mord, als solche Affekthandlungen zu bezeichnen. Läßt sich nämlich nachweisen oder wahrscheinlich machen, daß während der strafbaren Handlung das Bewußtsein aus Affekt eingeschränkt war, dann ist auch die Fähigkeit, das Unerlaubte der Tat einzusehen und nach dieser Einsicht zu handeln, eingeschränkt. Dem Täter wird unter diesen Umständen Zurechnungsunfähigkeit und damit Strafmilderung zugebilligt.
Affekte sind also heftige Reaktionen auf äußere Reize; dabei im allgemeinen von kurzer Dauer, stoßartig. Sie können den Menschen in solcher Intensität packen, daß sein Bewußtsein zumindest vorübergehend eingeschränkt, eingeengt oder getrübt ist. Die intellektuellen Funktionen wie Denken, Erinnern, Wahrnehmen, Handeln sind

beeinträchtigt. Affekte als heftige Gemütsbewegungen und Gefühlsausbrüche lassen keine ruhige Überlegung mehr aufkommen. Dabei sind die Affekte, wie die Gefühle, stets auf ein Objekt gerichtet. Jede Beziehung ist eine affektive Beziehung, innerhalb der wir uns über die Sprache der Affekte, das heißt über Affektäußerungen wie Weinen oder Schreien, verständigen; eine Sprache, die wir heute kaum noch verstehen, aber wieder lernen oder neu lernen können. Ihre mehr verborgenen Signale werden uns über Spannungen der Muskulatur, über die Körperhaltung, über Wärme oder Kälte, über Vibration, Klangfarbe und Ton fall der Sprache sowie über Resonanz und Hautkontakt vermittelt.

Leidenschaften sind ebenso wie Affekte heftig und intensiv, aber nicht kurzdauernd, sondern lang anhaltend. Sie können, zeitlich gesehen, über Wochen und Monate, ja über Jahre den Menschen bewegen; mit anderen Worten: sein gesamtes Leben ausfüllen. Was die Definition der Affekte und Leidenschaften angeht, so sind die diesbezüglichen Ausführungen Immanuel Kants, des großen Philosophen des 18.Jahrhunderts, noch heute unübertroffen, so daß ich sie wörtlich zitieren möchte. Das Zitat stammt aus den ‚Schriften zur Anthropologie in pragmatischer Hinsicht', erschienen in Königsberg im Jahre I798: „Der Affekt ist Überraschung, er ist übereilt, wächst geschwinde zu einem Grad, der die Überlegung unmöglich macht, er ist unbesonnen. Die Leidenschaft nimmt sich Zeit, um sich tief einzuwurzeln, ist überlegend, so heftig sie auch sein mag, um ihren Zweck zu erreichen. Der Affekt wirkt wie ein Wasser, das den Damm durchbricht; die Leidenschaft wie ein Strom, der sich in seinem Bette immer tiefer eingräbt. Der Affekt wirkt auf die Gesundheit wie ein Schlagfluß; die Leidenschaft wie eine Schwindsucht oder Auszehrung. Er (der Affekt) ist wie ein Rausch, den man ausschläft, obgleich Kopfweh darauf folgt, die Leidenschaft aber wie eine Krankheit aus verschlucktem Gift." Wenn wir Kants negative Bewertung der Leidenschaft auch nicht teilen, so wird aus dem Zitat doch deutlich, daß sowohl Affekte als auch Leidenschaften den Menschen in einem Ausmaß ergreifen, das sein bisheriges Gleichgewicht völlig verändert.

Es ist ein *qualitativer* Sprung, der Gefühl in Leidenschaft verwandelt, gekennzeichnet durch einen höheren Grad von Ergriffenheit, verbunden mit einem Zurücktreten anderer Gefühle. Ein leidenschaftliches Gefühl erfüllt den Menschen, *quantitativ* gesehen, voll und ganz. Es ist getragen von bestimmten Vorstellungen oder Wünschen und wird unterhalten von einem Drang nach Erfüllung des Wunsches. Leidenschaft ergreift den ganzen Menschen mit Haut und Haar und ist ebenfalls, wie Gefühl und Affekt, stets auf ein Objekt bezogen: Leidenschaftliche Liebe zieht uns zum andern hin. Leidenschaftlicher Haß stößt uns von einem anderen Menschen ab. Leidenschaft ist immer sthenisch, das heißt kraftvoll, nie asthenisch, also schwach. Leidenschaft ist aufregend und erregend. Sie ist beständig und beharrlich, dabei stets konzentriert auf ihr Ziel, eine *‚Aktivität der Seele',* wie sich Rubinstein ausdrückt. Damit ist freilich eine neuartige Definition von Leidenschaft gegeben, denn im allgemeinen Sprachgebrauch ist ja Leidenschaft etwas Passives, etwas, das uns passiv widerfährt. Ich erwähnte schon, daß Leidenschaft den Menschen ergreift, packt. Im Wort ‚Leidenschaft' selbst drückt sich die Leideform aus. Auch im lateinischen ‚passim'

bedeutet Leidenschaft ‚etwas erleiden'. Wir überlassen uns aber dennoch nicht willenlos der Leidenschaft. Wir handeln viel mehr leidenschaftlich, wir *sind* leidenschaftlich.

Die Triebfedern der Leidenschaft sind freilich letztlich körperlicher Natur. Von dieser körperlichen Quelle her gesehen sind wir leidenschaftlichen Kräften gegenüber ausgeliefert. Es ist aber die Frage, ob wir uns diesen Kräften passiv überlassen, oder ob wir sie aktiv und autonom, also selbständig als Potential nützen; das heißt im einzelnen: in Denken, in Erkennen und in Handlungen umsetzen.

Leidenschaften sind somit von Trieben gespeist, die, ihrerseits tief in der Persönlichkeit verankert, aus körperlichen Quellen stammen und ‚unbeugsam, unaufschiebbar, imperativ' (S. Freud, I933, S. 104) zu einer körperlich meßbaren Spannung führen, die periodisch anwachsen und ihr Ziel in der Entspannung suchen. Im Gegensatz zu den Trieben führen Leidenschaften aber gerade nicht zu Entspannung. Ein leidenschaftlicher Mensch bleibt stets in Spannung. Sein Sinnen und Trachten hält unvermindert an und läßt nicht nach. Seine Triebfedern bleiben gespannt. Die Leidenschaft charakterisiert die gesamte Persönlichkeit. Mit der psychoanalytischen Triebtheorie allein würden wir der Vielfalt und Komplexität menschlicher Leidenschaften nicht gerecht werden. Wir benötigen dazu eine umfassende Theorie, die gleichermaßen ‚Affekttheorie' und ‚Interaktionstheorie' ist, das heißt mit anderen Worten: eine *Psychologie der Leidenschaften,* die zu gleich eine *Lehre der Zwischenmenschlichen Beziehungen* darstellt.

Betrachten wir jetzt noch einen weiteren Begriff, der für unseren Zusammenhang wichtig ist. *Emotion.* E-motio heißt wörtlich ‚Herausbewegung'. Mit anderen Worten: Die in der Tiefe des Körpers wurzelnde Leidenschaft sucht unter dem Druck ihrer Triebfedern, Sexualität und Aggressivität, ihre Ziele dadurch zu erreichen, daß sie sich ausdrückt. Die Art und Weise dieses Ausdrucks hängt von der spezifischen Persönlichkeit des betreffenden Menschen ab. Dessen Struktur wiederum ist *das Ergebnis einer langen Lebensgeschichte, die ihrerseits aus zahlreichen zwischenmenschlichen Begegnungen besteht, von denen jede ihre Spuren als strukturbildende Elemente hinterläßt.* Leidenschaft ist somit stets Ausdruck eines ganz spezifischen persönlichen Erlebens, das anders ist als das meines Nächsten, so wie keines Menschen Lebensgeschichte der Biographie anderer gleicht. Freilich gibt es gleichartige Reaktionsweisen auf innere und äußere Reize, sogenannte ‚stimulus patterns', das heißt wörtlich: Reizmuster. Auf persönliche Bedrohung reagieren wir alle, mehr oder weniger gleich, mit Flucht; man denke nur an einen Ausbruch von Panik bei einem Kino- oder Hotelbrand. Konrad Lorenz und Irenäus Eibl-Eibesfeld zeigten, daß wir mit den Tieren gemeinsam angeborenen Lerndispositionen unterworfen sind wie Flucht oder Kampf, Bedrohen eines Gegners oder Umwerben eines anderen beim Paarungsverhalten. *Auf dieser Basis ererbter, angeborener Reaktionsmuster variieren aber die Ausdrucksweisen beim Menschen je nach seiner spezifischen Sozialisation von Fall Zu Fall beträchtlich.*

Halten wir fest: Emotionen oder, wie ich lebensnäher und verständlicher lieber formuliere, *Leidenschaften* sind starke, langanhaltende seelische Kräfte, die den ganzen

Menschen erfassen. Sie sind gespeist aus seinem Triebreservoir. Sie charakterisieren die jeweils ganz spezifische persönliche Subjektivität des von ihnen ergriffenen Menschen. Sie drehen sich um Lust oder Unlust, sie sind mit Zeichen körperlicher Erregung verbunden und folgen nicht der Sequenz ‚Spannung und Entspannung', sondern sind *durch eine anhaltende Spannung gekennzeichnet.* Descartes nannte sie ‚Lebensgeister' und David Hume ‚Triebkräfte unserer Assoziationen, Grundlage aller Vernunftgründe'. Sie stehen immer in Beziehung zu Menschen, sind also zwischenmenschliche Phänomene. Sie sind Bewegung, die etwas ausdrückt. Leidenschaften dienen der Verwirklichung unseres Daseins, sie erfüllen uns mit Leben, sie geben unserem Leben einen Sinn. Leidenschaften verändern uns und unsere Umgebung, sie führen, wie Jean Paul Sartre in seinem Entwurf zu einer Theorie der Emotion sagt, im Handeln zu einer ‚spontanen Umformung der Welt'. *Leidenschaftlich leben* heißt: seine Arbeit mit Begeisterung, mit Enthusiasmus tun, auf den anderen zugehen, auf ihn ein gehen, sich in ihn einfühlen, sich in Beziehungen einlassen, sich nicht scheuen, einmal aus gewohnten Bahnen auszubrechen, sich engagieren, sich mit Leib und Seele einsetzen. *Leidenschaftlich sein* heißt: eine Idee leidenschaftlich verfechten, sei sie politischer, wissenschaftlicher oder künstlerischer Art; dazu stehen, wenn andere auch dagegen sind und mir aus meinem Verhalten Nachteile erwachsen."

Gedächtnis als Informationsspeicher

Maren Niehuis

Informationsverarbeitung ist ein individueller Prozeß, jeder Mensch entwickelt im Laufe seines Lebens für ihn typische Verarbeitungsweisen, die sich von denen seiner Mitmenschen unterscheiden. Aus diesem Grund haben wir uns entschlossen, die Darstellung, wie diese abläuft zweimal anzubieten.

Menschen sind informationsverarbeitende Systeme. Sie nehmen ihre Umwelt wahr und sind in der Lage auf die von ihnen wahrgenommenen Veränderungen zu reagieren. Alles, was zwischen dem Wahrnehmen und der (von außen sichtbaren) Reaktion auf die Wahrnehmung liegt, ist Informationsverarbeitung durch den Menschen.

Abbildung 15 (s.o.) zeigt schematisch, wie die Informationsverarbeitung ablaufen kann (dynamische Dimension). Am Beispiel des Menschen heißt das, er nimmt mit seinen Sinnen (Sensoren) wahr. Die dort gewonnen Informationen müssen zunächst zwischengespeichert werden, bevor sie durch einen Prozessor weiterverarbeitet werden können. Am Ende der Verarbeitungskette steht der Effektor, beim Menschen alles von außen wahrnehmbare Verhalten (Schreiben, Gesten, Lachen). (Vgl. a. Abb.17) Zusätzlich besitzt ein solches informationsverarbeitendes System noch einen Reflektor. Das ist ein Prozessor, der darauf spezialisiert ist die Inhalte der verschiedenen Speicher rückzukoppeln, was nichts anderes heißt, als das der Inhalt des Speichers 3 beeinflußt, was überhaupt in den Speicher 1 gelangt.

Ein einfaches Beispiel hierfür ist unser Gedächtnis. Nehmen wir an, bei Speicher 1 handelt es sich um das Ultrakurzzeitgedächtnis (UKZ), Speicher 2 das Kurzzeitgedächtnis (KZ) und bei Speicher 3 um das Langzeitgedächtnis (LZ). Diese Speicher sind auf verschiedene Weise spezialisiert. Im UKZ sind die Speicherinhalte nur sehr kurzfristig präsent (ca. 20 Sek.) und es kann nur eine begrenzte Anzahl an Informationseinheiten aufgenommen werden (die magische 7 +/- 2). Das Kurzzeitgedächtnis speichert Informationen für ca. 20 Minuten und das Langzeitgedächtnis ist für die langfristige Speicherung notwendig. Im Modell beeinflußt der Inhalt des Langzeitgedächtnisses den des Ultrakurzzeitgedächtnisses und das läßt sich schon anhand unserer Alltagserfahrung belegen. Zu bereits Bekanntem lassen sich leichter weitere Dinge hinzulernen, als völlig Unbekanntes neu zu lernen. Das Langzeitgedächtnis hat Einfuß darauf, was wir als Informationseinheiten (im UKZ) wahrnehmen. Das Wort **WIND** wird von Personen, die nicht lesen und schreiben können völlig anders wahrgenommen, als von Personen, die eben das können. Für Analphabeten steht dort kein Wort, noch nicht mal einzelne Buchstaben, sondern eine Ansammlung von 10 Strichen (**\ / \ /** ı ı **** ı ı), die entsprechend 10 ‚Speicherplätze' des KZ belegen würden, während Schreibkundige dafür nur einen ‚Speicherplatz' benötigen, da in ihrem LZ die nötigen Informationen vorhanden sind, die sie in die Lage versetzen das Wort **WIND** als eine Einheit wahrzunehmen.

Nimmt man an, daß Lernen, also Speicherung im LZ immer über das UKZ und das KZ erfolgt, dann ist es natürlich interessant, wie Informationen z.B. vom UKZ ins KZ

gelangen. Dazu haben wir in der Vorlesung eine kurze Übung gemacht, die diesen Übergang in Abhängigkeit vom Eingangskanal getestet hat.

Übung 1: Übergang vom UKZ zum KZG in Abhängigkeit vom Eingangskanal

a) Lesegedächtnis

Der Testperson 10 Worte zu lesen geben. Jedes Wort darf ca. 2 Sek. angeschaut werden. Anschließend: für ca. 30 Sek. Kopfrechenaufgaben stellen (Hintergrund: Das UKZ speichert nur für ca. 20 Sek. und sobald man für ca. 30 Sek. seine Aufmerksamkeit anderen Dingen z. B. Kopfrechnen widmet, ist der Speicherinhalt des UKZ gelöscht. Es ist wichtig, daß sich alle Testpersonen am Kopfrechnen beteiligen, denn sonst verbleibt die Aufmerksamkeit bei den Wörtern und das UKZ wird nicht gelöscht).

Danach den Testpersonen Zeit geben, sich an die Wörter zu erinnern und sie aufzuschreiben (nicht länger als eine Minute, bei vielen Testpersonen wird danach sowieso nur noch voneinander abgeschrieben).

Handtuch	Decke
Klavier	Griff
Fingerhut	Mantel
Fenster	Rasen
Ofen	Kamin

b) Auditives Gedächtnis (Hören)

Der Testperson 10 Wörter im Abstand von jeweils 2 Sek. laut und deutlich vorlesen. Anschließend: für ca. 30 Sek. Kopfrechenaufgaben stellen. Danach der Testperson Zeit geben, sich an die Wörter zu erinnern und sie aufzuschreiben.

Dose	Tusche
Pantoffel	Zucker
Teppich	Lampe
Krug	Waage
Federball	Schrank

c) Visuelles Gedächtnis (Sehen)

Der Testperson im Abstand von jeweils 2 Sek. 10 Gegenstände zeigen. (Herkunft der Gegenstände: Haushaltsgegenstände wir Schlüssel, Scheren, Stifte etc.). Anschließend für ca. 30 Sek. Kopfrechenaufgaben stellen. Danach der Testperson Zeit geben, sich an die Wörter zu erinnern und sie aufzuschreiben.

Pfennig	Messer
Waschlappen	CD
Schlüssel	Bleistift
Heft	Fingerhut

Apfel	Knopf

Für alle, die noch mehr Interesse haben folgt hier noch der Rest des Tests, der sich im Plenum nur schlecht durchführen läßt.

d) Haptisches Gedächtnis (Berühren/Tasten)

Der Testperson die Augen verbinden oder die einzelnen Gegenstände in undurchsichtige Beutel packen. Der Testperson die Gegenstände einzeln geben, so daß sie sie durch kurzes Betasten erkennen kann. Anschließend für ca. 30 Sek. Kopfrechenaufgaben stellen. Danach der Testperson Zeit geben, sich an die Wörter zu erinnern und sie aufzuschreiben.

Brille	Radiergummi
Gabel	Flasche
Zahnbürste	Armbanduhr
Glas	Buch
Schere	Schuh

e) Optimales Gedächtnis

Diesmal darf die Testperson die verschiedenen Gegenstände sehen, hören, lesen und auch anfassen. Sammeln Sie wieder zehn Gegenstände. Nun geben Sie der Testperson alle zwei Sekunden einen Gegenstand in die Hand, legen gleichzeitig den Zettel mit dessen Namen vor sie und sprechen diesen Namen laut und deutlich aus. Anschließend für ca. 30 Sek. Kopfrechenaufgaben stellen. Danach der Testperson Zeit geben, sich an die Wörter zu erinnern und sie aufzuschreiben.

Ring	Stein
Seife	Zettel
Schwamm	Dosenöffner
Hut	Teller
Pinsel	Brot

Auswertung

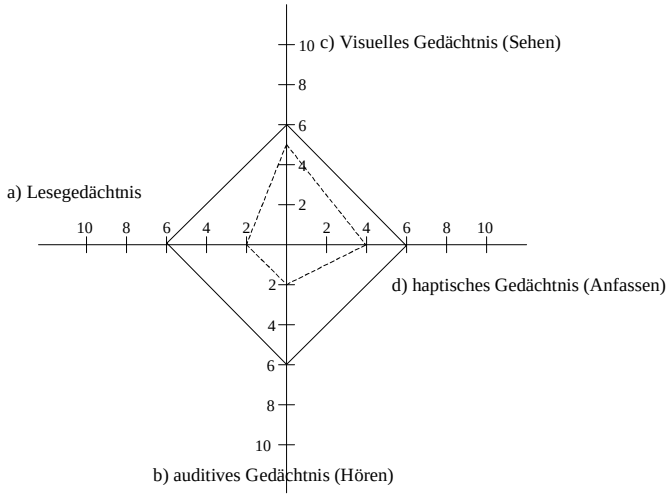


Abb. 18: Auswertung

Ein Fadenkreuz aufmalen (siehe Abb. 18). Die Anzahl der behaltenen Wörter aus den Test a) – d) wird auf den Achsen abgetragen. Diese Punkte werden zu einem Viereck miteinander verbunden. Das Beispiel zeigt den Fall einer Testperson, die beim Lesen 1, beim Hören 2, beim Sehen 5 und beim Tasten 4 Punkte (erinnerte Gegenstände bzw. Wörter) hatte (gestricheltes Viereck). Je gleichmäßiger sich das Viereck vom Mittelpunkt aus nach allen Seiten ausbreitet, desto gleichwertiger sind die ‚Eingangskanäle' ins Gehirn (zum Beispiel Sehen, Hören). Jede Abweichung in eine Richtung bedeutet eine Bevorzugung des betreffenden Eingangskanals. Je größer das Viereck als solches, desto höher ist die Gedächtnisleistung insgesamt. Die Testperson in dem Beispiel behält sehr schlecht beim Lesen, dagegen gut beim Sehen und Tasten. Sie sollte sich daher einen Lernstoff möglichst in Bildern einprägen und größeren Wert auf anschauliche Darstellungen legen.
Zur Demonstration, wie gut das Gedächtnis arbeitet, wenn mehrere Kanäle gleichzeitig bedient werden, wird die Anzahl der bei Test e) (im Beispiel: 6) behaltenen Wörter auf allen Achsen eingetragen und die Punkte wiederum zu einem Quadrat verbunden. Es ist gut zu sehen, daß es für die Testperson des Beispiels wichtig ist mehrere Eingangskanäle anzusprechen.

Abb. 8 stellt die intrapsychische Informationsverarbeitung als linearen Prozeß dar. Informationen, die ins Langzeitgedächtnis (S3) kommen sollen müssen den Weg über das KZ nehmen. Wir alle kennen allerdings Situationen oder Erlebnisse, die wir nur einmal erlebt haben. Dazu kommt der Effekt, daß wir uns Informationen, die uns besonders interessieren ebenfalls leichter merken können als Informationen, die uns nicht interessieren. Die Filter, die bestimmen, welche Informationen interessant ge-

nug sind, um in einem bestimmten Speicher abgespeichert zu werden sind die Prozessoren. Sie arbeiten die Informationen so auf, daß sie in einem anderen Speicher abgespeichert werden. Die Prozessoren, die in Bezug auf den Menschen häufig unterschieden werden sind Gefühl und Verstand, wobei allgemein der linken Gehirnhälfte der Verstand und der rechten Hirnhälfte das Gefühl zugeordnet wird. Inwieweit diese strenge Zuordnung auf die Hirnhälften berechtigt ist, wird später noch erörtert. Für Abb. 4 (s.o.) reicht die alltagsweltliche Unterscheidung zwischen Gefühl (und vegetativem Nervensystem) und Verstand aus. Hier ist es so, daß immer von allen Sinnen Informationen aufgenommen werden. Diese werden in unterschiedlichen Zwischenspeichern abgelegt. Die anschließende Verarbeitung der Informationen geschieht, indem von allen diesen sinnesspezifischen Speichern Informationen abgerufen werden. Die Prozessoren ‚Gefühl' und ‚Verstand' arbeiten dabei parallel, also gleichzeitig. Ergebnis der Verarbeitungsprozesses durch das ‚Gefühl' sind unbewußte, enaktive Erfahrungen (z.B. das Zusammenspiel der verschiedenen Muskeln beim Gehen) und Affekte (Wut, Freude etc.), während das Produkt des ‚Verstandes' sprachlich, begriffliches Wissen ist. Die Verarbeitung und Speicherung von Informationen durch diese beiden Prozessoren ist wiederum miteinander rückgekoppelt. ‚Gefühl' und ‚Verstand' sind füreinander Reflektoren. Das sprachlich-begriffliche Wissen beeinflußt die Verarbeitung von Informationen über den Prozessor ‚Gefühl' und ebenso beeinflussen die unbewußten Erfahrungen (z.B. daß Lernen mit Anstrengungen oder auch Freude verbunden ist) die Verarbeitung von Informationen durch den Prozessor ‚Verstand'. Am Ende der intrapsychischen Informationsverarbeitung steht wieder das von außen sichtbare Verhalten, wobei sensomotorische, instrumentelle Reaktionen (z.B. Greifen eines Gegenstandes) und unser nonverbales Verhalten Ergebnis der Speicherung von enaktiven Erfahrungen sind und lautsprachliche und schriftsprachliche Äußerungen lassen sich unserem sprachlich begrifflichen Wissen zuordnen.

Übung 2: Einbein, Zweibein, Dreibein, Vierbein

Zur Demonstration, wie das bildliche Denken (rechte Hirnhälfte) das sprachliche Denken (linke Hinhälfte) unterstützen kann.

a) Vorlesen:
   Ein Zweibein sitzt auf einem Dreibein und ißt ein Einbein. Da kommt ein Vierbein und nimmt dem Zweibein das Einbein weg. Da nimmt das Zweibein das Dreibein und schlägt das Vierbein.
b) Die Zuhörer auffordern das Vorgelesene zu wiederholen.
c) Solange Vorlesen und zur Wiederholung auffordern, bis Einzelne korrekt wiederholen.
d) Nachfragen:
   Wie habt ihr das gemacht, wie merkt ihr euch die Geschichte (wenn die Personen lange brauchen, dann versuchen sie in der Regel sich die Abfolge der Zahlen: Zweibein, Dreibein etc. zu merken.

e) Auflösung geben:
Durch bildhaftes Denken läßt sich der Satz viel leichter merken. Ein Mensch (Zweibein) sitzt auf einem Hocker (Dreibein) und ißt ein Hühnerbein (Einbein). Da kommt ein Hund (Vierbein) und nimmt dem Mensch (Zweibein) das Hühnerbein (Einbein) weg. Da nimmt der Mensch (das Zweibein) den Hocker (Dreibein) und schlägt den Hund (Vierbein).

f) Eventuell Nachfragen: Wer konnte sich den Satz vorher nicht merken? Wer kann sich den Satz mit dieser Hilfe jetzt merken?

Übung 3: Überkopf zeichnen

Zur Demonstration, wie die linke Hirnhälfte die rechte Hirnhälfte unterstützen kann.

a) Zunächst wird eine Zeichnung ausgeteilt, von der anzunehmen ist, daß sie *nicht* leicht nachzuzeichnen ist.
b) Nachdem allen eine Vorlage zur Verfügung steht, die Teilnehmer auffordern diese auf den Kopf zu drehen und nun abzuzeichnen.
c) Auswertung: Wie schwer /leicht ist Euch das Abzeichnen gefallen? Gibt es Unterschiede zu Euren ‚normalen' Zeichenerfahrungen? Welche?
d) Auflösung: Ihr seht nicht mehr eine bestimmte Zeichnung, sondern eine Kombination von Linien. Eure Aufgabe ist nicht mehr die Vorlage (ganzheitlich das Bild zu betrachten, rechtshirnig) abzuzeichnen, sondern das Arrangement von Linien (linkshirnig) auf Euer Blatt zu übertragen.

Unterschiede zwischen männlicher und weiblicher Informationsverarbeitung

In unserem täglichen Leben begegnen wir beständig Unterschieden zwischen Frauen und Männern. Die Diskussion, ob und welche dieser Unterschiede genetisch bedingt sind und welche schlicht auf einer anderen Erziehung beruhen, erregt die Gemüter. Im allgemeinen werden Frauen Eigenschaften zugeschrieben, die eher in Verbindung mit der rechten Gehirnhälfte (Gefühl) stehen und Männern solche, die aus der Tätigkeit der linken Gehirnhälfte (Verstand) zustande kommen sollen.
Die neueren Forschungen innerhalb der Neurowissenschaften liefern hierzu interessante Ergebnisse. So gibt es z.B. Unterschiede darin, welche Hirnareale bei Sprachaufgaben benutzt werden. Das Sprachzentrum von Männern ist in der Regel (bei Rechtshändern) in der hinteren linken Hirnhälfte lokalisiert (Abb. 19). Frauen dagegen nutzen bei bestimmten Sprachaufgaben auch ihre rechte Hirnhälfte. So zeigen Männer und Frauen die gleichen Durchblutungsmuster (Hirnaktivitätenmuster) in Testes, in denen es darum geht Buchstabenfolgen zu untersuchen. Anders sieht es aus bei Tests, in denen unterschieden werden muß, ob sich bestimmte Wörter reimen oder nicht. Hier benutzen Männer nur die linke Seite des Gehirns, während Frauen auch die rechte Seite benutzen. Gleichzeitig läßt sich feststellen, daß der hintere Bereich des Balkens (Abb.19), der die beiden Hirnhälften miteinander verbindet, bei

Frauen voluminöser ist. Und je größer der hintere Balken bei Frauen ist, desto größer ist den Sprachempfinden.
Männer zeigen in den Bereichen der rechten Hirnhälfte eine erhöhte Kapazität für räumlich visuelles Sehen. Frauen nutzen denselben Bereich für die Verarbeitung sprachlicher Information. Bei räumlich visuellen Aufgaben schneiden sie in der Regel auch besser ab als Frauen. Dieser Unterschied zwischen Männern und Frauen beruht nicht auf der unterschiedlichen Sozialisation (Erziehung) von Männern und Frauen.
Den Ausschlag für diese unterschiedliche Entwicklung liefern die Hormone. Vor allem Testosteron, das wichtigste männliche Geschlechtshormon sorgt dafür, daß bei Jungen die beiden Gehirnhälften asymmetrisch arbeiten. Möglicherweise bewirkt Testosteron, daß schon beim Kleinkind die Entwicklung der rechten Hirnhälfte gefördert wird, so daß sich dort die Region, die für die Bewältigung räumlich-visueller Aufgaben verantwortlich ist, besser entwickeln kann. Weiterhin wird spekuliert, daß es par

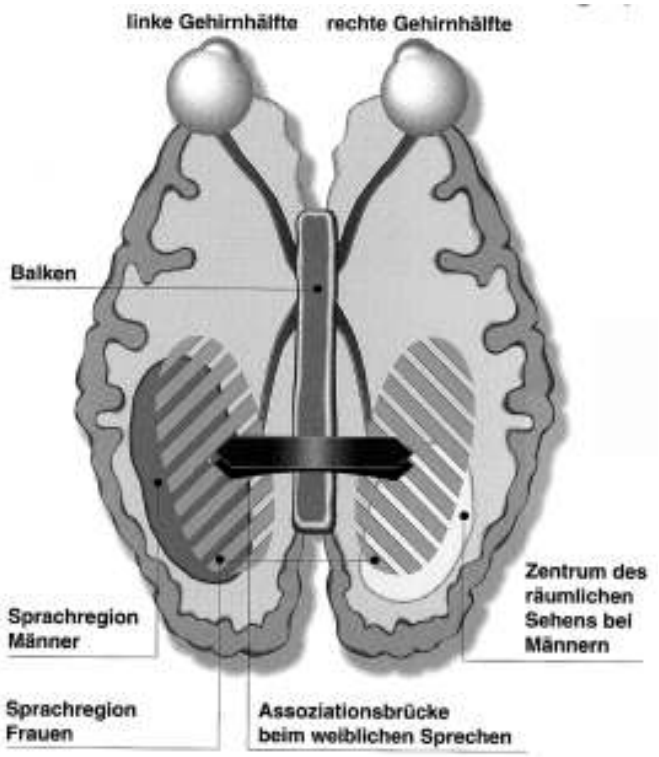


Abb. 19: Unterschiedliche Schwerpunkte bei Männern und Frauen in der Nutzung des Gehirns
Beim Sprechen benutzen Frauen beide Gehirnhälften, während bei Männern nur die linke Hemisphäre aktiv ist. In der rechte Gehirnhälfte könnte dafür mehr ‚Platz' für die Fähigkeit zum räumlichen Sehen sein.

allel zu einer Art Wettbewerb zwischen den beiden Hirnhälften kommt: Wenn weibliche Babys beim Sprechen lernen beide Hemisphären nutzen, dann machen sich auch die Sprachzentren auf beiden Seiten des Gehirn breit. Für die Entwicklung räumlicher Fähigkeiten würde dann einfach ‚weniger Platz' bleiben.
Ein Indiz dafür, daß Hormone tatsächlich eine Rolle spielen liefert die Entwicklung von Jungen und Mädchen mit einer Nebennierenüberfunktion. Die Nebenniere liefert dann zu viele männliche Hormone. Dieser Überschuß hat keinen Effekt auf männliche Feten, während Mädchen teilweise mit äußeren männlichen

Geschlechtsorganen geboren werden. Mit einer Operation – in weniger schweren Fällen mit einer Hormonbehandlung – kann man die weiblichen Geschlechtsorgane der Säuglinge wiederherstellen.
Dennoch sind Mädchen mit Nebennierenüberfunktion gesuchte Testpersonen. Weil sie sich durch die Behandlung bald nach der Geburt äußerlich nicht von anderen Mädchen unterscheiden, werden sie von ihren Eltern, Geschwistern oder Lehrern auch wie alle anderen behandelt (was allerdings in Studien immer wieder überprüft wird, indem die Eltern (von normalen und denen mit Nebennierenüberfunktion) befragt werden. Deren Aussagen in Bezug auf die Behandlung ihrer Mädchen werden dann verglichen. So kann man an diesen Mädchen den Einfluß der männlichen Hormone auf ihr Denkvermögen erforschen und dabei ausschließen, daß sie von ihrer Umwelt anders behandelt worden sind, als andere Mädchen.
Kinder wurden in ein Zimmer mit verschieden Spielzeugen (‚Mädchensachen' wie Puppen, Puppenküche etc. und ‚Jungensachen' wie Bauklötze, Autos, sowie neutrales Spielzeug wie Bücher und Puzzle) gebracht, in dem man sie spielen ließ. Die Kinder wurden gefilmt, und Beobachter, die nichts über sie wußten mußten anhand der Aufnahmen messen, wie lange Jungen und Mädchen mit welchen Sachen spielen.
Das Ergebnis: Die Mädchen mit dem Hormondefekt verbrachten wesentlich mehr Zeit mit Bauklötzen und Autos und interessierten sich weitaus weniger für Puppen als ihre Altersgenossinen ohne Hormonprobleme. Die Jungen deren Testosteronspiegel vor der Geburt außergewöhnlich hoch war, unterschieden sich in ihrem Verhalten dagegen nicht von ihren ‚normalen' Geschlechtsgenossen.
In anderen Untersuchungen konnte nachgewiesen werden, daß auch das Abschneiden von Erwachsenen bei Intelligenztests von ihrem derzeitigen Hormonspiegel abhängt. Frauen leisten an verschieden Tagen ihres Zyklus unterschiedliche Leistungen bei räumlich-visuellen Aufgaben. Bei einem hohen Östrogenspiegel schneiden Frauen bei ‚frauenspezifischen' Aufgaben besser und bei ‚männerspezifischen' Aufgaben schlechter ab. Andererseits ist das räumliche Vorstellungsvermögen am besten während der Periode, in der die weiblichen Geschlechtshormone eine Tiefstand erreicht haben.
Auch Männer unterliegen ähnlichen Schwankungen in ihren geistigen Fähigkeiten. Sie erstrecken sich allerdings nicht über einen Monat, sondern über die Jahreszeiten. Es ist bekannt, daß Männer in der nördlichen Hemisphäre der Erde im Herbst höhere Testosteronspiegel aufweisen als im Frühjahr. Tatsächlich ist es so, daß Männer im Herbst bei räumlich-visuellen Tests besser abscheiden als im Frühjahr.
Testosteron und Östrogene so scheint es, spielen eine wichtige Rolle bei der Entstehung der Geschlechtsunterschiede im Gehirn. Sie geben allerdings eher die Richtung der Entwicklung vor. Was der Einzelne aus seine Stärken und Schwächen macht, bleibt ihm überlassen. Und schließlich können auch Frauen räumlich-visuell

denken, genauso wie Männer sprechen können (!)– nur tun sie es eben auf unterschiedliche Weise.

Literatur: Chip-Spezial aktiv: Gehirn, Gedächtnis Neuronale Netze (1996, 3).

Wie lassen sich Bewußtsein und Unbewußtes unterscheiden?

Die Regeln der Wahrnehmung gehen davon aus, daß sie sowohl additiv, als auch selektiv ist. Gerade die Selektivität der Wahrnehmung weist darauf hin, daß mindestens die bewußte Informationsverarbeitungskapazität unseres Gehirns begrenzt ist. Daneben muß aber davon ausgegangen werden, daß über die bewußt wahrgenommenen Einzelheiten noch weitaus mehr unbewußt wahrgenommen und im Gehirn weiterverarbeitet wird. Das zeigen Versuche mit Personen, die durch Hirnschädigungen Teile ihrer Bewußten Wahrnehmungs- und Informationsverarbeitungskapazität verloren haben. Lawrence Weiskrantz erforscht solche Bewußtseinsstörungen. Schnabel (2000) schreibt über seine Arbeit.
Es gibt Personen, deren Gedächtnis in Folge einer Hirnschädigung beeinträchtigt ist. Spricht man mit Ihnen und geht nur für kurze Zeit aus dem Raum, so erkennen sie einen bei der Rückkehr nicht mehr. Bilder, die ihnen gezeigt wurden erscheinen völlig unbekannt. Sie geben an das Bild zum ersten Mal zu sehen. Wählt man jedoch einen Versuchsaufbau, bei dem die Versuchspersonen anhand einer Bildfolge, die den Gegenstand zunächst fragmentiert zeigt (siehe Abb. 20a) und wiederholt diesen Versuch einige Wochen später, dann geben sie weiterhin an, das Bild nie gesehen zu haben. Sollen sie jedoch raten, was das erste Bildfragment darstellen könnten, so tippen sie mit hoher Wahrscheinlichkeit auf ‚Flugzeug'. Das Wissen, ein Bild bereits gesehen zu haben ist verloren gegangen und dennoch ‚erinnert' sich die Versuchsperson. Es scheint so zu sein, als habe die Person Erinnerungsvermögen, dessen sie sich nicht bewußt ist. In der modernen Sprache der Informationsverarbeitung würde man sagen, der Zugang zu den Informationen ist verloren gegangen oder es gibt zwar einen Speicher, aber der entsprechende Prozessor, der aus diesem Informationen für das Bewußtsein zugänglich macht fehlt.
Ein anderes Beispiel dieser Forschungsrichtung ist das Phänomen des ‚Blindsehens'. Stimuliert man das Gesichtsfeld von blinden Personen mit Lichtblitzen, die eine Gehirnschädigung im Bereich des visuellen Kortex haben und zwingt sie zu raten, wo sie den Reiz vermuten, so haben sie eine erstaunliche Trefferquote. Das gleiche gilt für Figuren, die ihnen in ihrem Gesichtsfeld präsentiert werden. Dennoch geben diese Personen an, blind zu sein. Sie ‚sehen' unbewußt. Und dieser Unterschied ist bedeutsam. Schnabel zitiert Weiskrantz: „wer selbst unter ‚blindsight' [blindsehen] leidet, weiß, wie wichtig das Bewußtsein ist. Versuchen sie einmal, einen hirngeschädigten [blinden] Patienten vom Gegenteil zu überzeugen."

Diese Befunde führen zwar noch zu keinem Ergebnis wie man beides das Bewußtsein und die unbewußten Kapazitäten des Gehirns auseinanderhalten kann, aber sie geben doch den Hinweis, daß das was nicht bewußt wahrgenommen wird, für uns im Grunde nicht existent ist. Solange, nicht der Teil des Gehirns, der uns bewußt ist nicht ‚gesagt' hat ‚da ist eine Linie', sehen wir sie nicht. Die Fähigkeit zu raten welche Figur gerade präsentiert wird unterscheidet sich offenbar grundlegend von der Fähigkeit bewußt wahrzunehmen und das Gesehene zu benennen.

Literatur: Schnabel, U. (2000): Wissen, ohne zu wissen. Wie der Neuropsychologe Lawrence Weiskrantz bizarre Bewußtseinsstörungen erforscht. In: Die ZEIT Nr.6, 3. Februar 2000, S. 38)

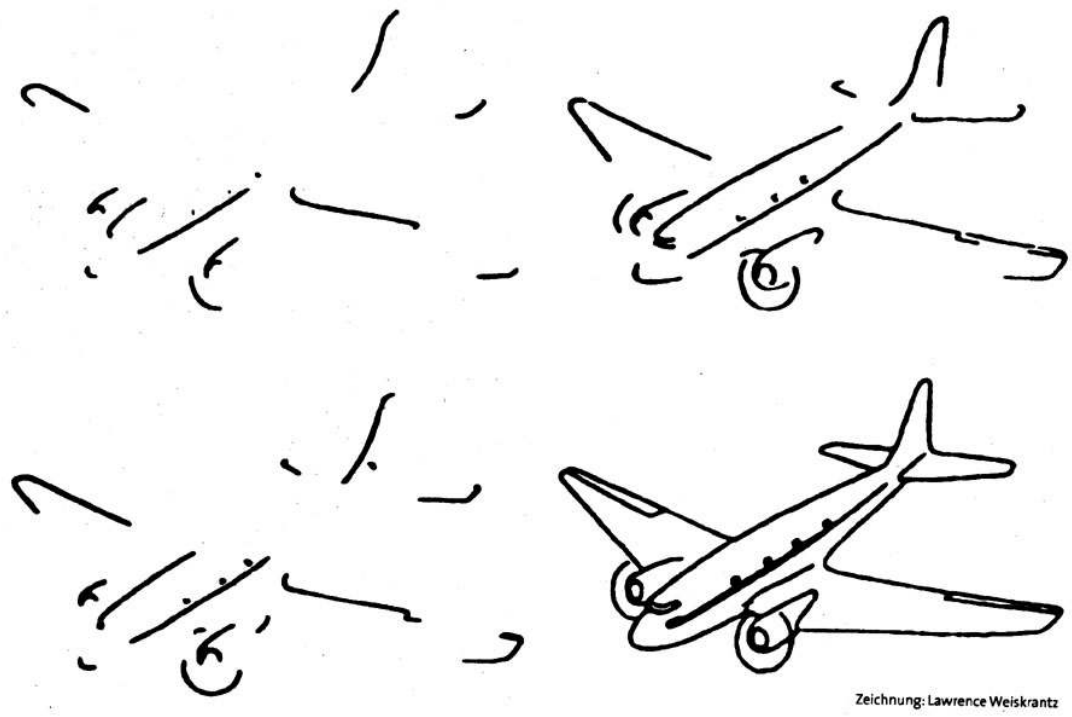


Abb. 20a: Bildfolge Flugzeug

Wahrnehmen und Denken als triadische Prozesse: Neurophysiologische Grundlagen

Die Forschungen in der Neurophysiologie zeigen auf zahlreichen Gebieten, daß beliebige Reize parallel an verschiedenen Stellen des Gehirns Prozesse auslösen. Diese Beobachtungen haben auch unmittelbare Rückwirkungen auf das Verständnis, das Psychologen von ihren Gegenständen, z.B. von der Wahrnehmung entwickeln. So gehen beispielsweise Margaret S. Livingstone (und ihr Kollege David. H. Hubel) davon aus, „daß visuelle Signale nicht innerhalb eines einzigen hierarchischen Systems im Gehirn verarbeitet werden, sondern gleichzeitig in mindestens drei von

einander unabhängigen Systemen, dabei erfüllt jedes spezifische, deutlich voneinander abgrenzbare Aufgaben. Das eine System scheint Informationen über die Formwahrnehmung zu verarbeiten, ein zweites ist zuständig für Farbe, das dritte schließlich für Bewegung, Lokalisation und räumliche Organisation.“[3] Und Livingstone zieht daraus für die Wahrnehmungstheorie die Konsequenz, daß das visuelle System aus ‚drei funktionell verschiedenen Untereinheiten’ besteht. (Ebd., S.118) „Farbinformation wird durch den Blob-Kanal übertragen, stationäre Formerkennung durch den Parvo-Interblob-Kanal und Bewegung und Tiefe durch den Magno-Kanal. Nach Integration der Einzelaspekte sieht man eine einheitlich erscheinende, dreidimensionale Welt.“ (S. 121) (Vgl. Abb. 20b: Der Sehvorgang aus neurophysiologischer Sicht)

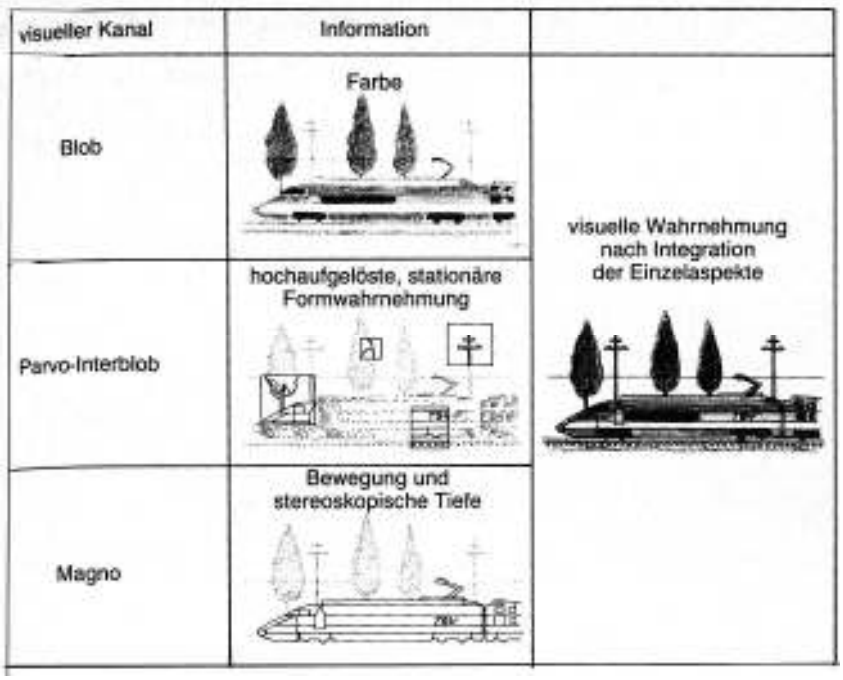


Abb. 20 b: Der Sehvorgang aus neurophysiologischer Sicht (Aus: Livingstone1988, S. 121)

Die ‚Kanäle’ arbeiten zwar beständig parallel, um das zu erzeugen, was wir visuelle Bilder nennen, sind allerdings in ganz unterschiedlichem Maße an unseren alltäglichen visuellen Wahrnehmungen beteiligt. Die dritte Einheit, die für die Wahrnehmung räumlicher Verhältnisse zuständig ist, stört bei voller Funktion z.B. das Betrachten von Bildern. Will man bei einem Foto einen ‘Tiefeneindruck’ erzeugen, „muß man dafür notwendigerweise die Information der Stereotopsie ignorieren, dernach das Bild in Wirklichkeit flach ist.“ (Ebd., S. 119) M.a.W., unsere visuelle Wahrnehmung läßt sich danach spezifizieren, in welchem Maße die drei Subsysteme in Anspruch genommen werden.

---

[3] M. S. Livingstone: Kunst, Schein und Wahrnehmung. In: Spektrum der Wissenschaft, 3/1988, S. 114-121, hier S. 114.

Ähnliches gilt für die akustische Wahrnehmung, bei der Tonhöhe, Melodie und Rhythmus in unterschiedlichen Hirnregionen verarbeitet werden. Die Untersuchungen zur akustischen Wahrnehmung haben gezeigt, daß die Orte der Verarbeitung von Mensch zu Mensch leicht variieren können, wobei es deutliche Unterschiede zwischen musikalischen Laien und professionellen Musikern gibt. „(...) der Hörsinn [ist] wahrscheinlich von allen Sinnen der lernfähigste“, schließt der Neurobiologe Eckart Altenmüller aus seinen Untersuchungsergebnissen.[4] Die Spracherkennung im Gehirn liefert weitere Belege für massive Parallelverarbeitung. Syntax, Semantik und die akustischen Elemente wie Tonhöhe und Satzmelodie werden an unterschiedlichen Stellen der sogenannten ‚Wernicke-Region’ (benannt nach ihrem Entdecker, dem Breslauer Neurologen Carl Wernicke (1848-1905) verarbeitet, unter reger Interaktion zwischen rechter (Verarbeitung von prosodischen Elementen) und linker Gehirnhälfte (Syntax, Semantik).

Die Hirnforschung bekräftigt nicht nur die Grundannahme des triadischen Denkens, daß menschliche Informationsverarbeitung massiv parallel verläuft und alle relevanten psychischen Erscheinungen das emergente Produkt des Zusammenwirkens von mehreren und häufig offenbar von drei Prozessen sind. Sie bestätigt ebenfalls die Annahme permanenter Zirkularität: Signalverarbeitung erfolgt als Rückkopplungskreislauf. Und sie bestätigt die Existenz linearer Prozesse: Signalverarbeitung erfolgt im geordneten Nacheinander, ist durch Phasen strukturiert - für die häufig unterschiedliche Hirnregionen zuständig sind. Geht man etwa, wie Gerhard Roth aus seinen Untersuchungen schließt, davon aus, daß Umweltdaten zunächst im sogenannten ‚primären (visuellen) Cortex’ und im zweiten Schritt im ‚sekundären Cortex’ verarbeitet werden, dann kann die neurophysiologische Transformation nur abgeschlossen werden, wenn die Ergebnisse aus der zweiten Verarbeitungsphase in einer ganz anderen Hirnregion wieder an den primären Cortex zurückgekoppelt werden. „Hierzu müssen wir uns vergegenwärtigen, daß im primären (und sekundären) visuellen Cortex Einzelmerkmale eines Objektes wie Kontrast, Kantenorientierung, genaue Größe und Bewegungsrichtung verarbeitet werden, jedoch noch nicht die Gestalthaftigkeit und Identität des Objektes und seine Einbettung in einen größeren Zusammenhang. Dies geschieht erst in den assoziativen Arealen, wo ein Objekt als Gesicht, Hand, Glas usw. identifiziert wird. Allerdings sind die Neurone in den visuellen assoziativen Arealen nicht in der Lage, Details des Gesehenen zu verarbeiten, sondern das können nur die Neurone in den primären Arealen. Erst die Zusammenarbeit primärer, sekundärer und assoziativer Areale ergibt ein vollständiges, d.h. detailhaftes und gestalt- und sinnhaftes Bild des Gesehenen.

[4] Altenmüller, Eckart: Musik: Melodien im Kopf, in: Gehirn & Geist 2 (2004), S. 50-57, hier: S.

Aufgrund der genannten Untersuchungen können wir davon ausgehen, daß im ersten, noch unbewußten Schritt der cortikalen visuellen Verarbeitung im primären visuellen Cortex die genannten Einzelmerkmale von Objekten vorbereitet werden, daß dann in den assoziativen Arealen dieses ‚Material' nach Kriterien der Gestalt- und Sinnhaftigkeit analysiert wird, das Ergebnis dieser Analyse zum primären (bzw. sekundären) visuellen Cortex zurückgesandt wird und schließlich hierdurch die Einzelmerkmale endgültig gestalt- und sinnhaft zusammengefügt werden. Dies ergibt dann das genannte, vollständige, bewußt erlebte Bild."[5]
Ein weiteres Beispiel für die Zusammenarbeit paralleler, zirkulärer und linearer Informationsverarbeitung ist die ‚Spracherkennung' im Gehirn, zu der viele Forschungen vorliegen. Allerdings läßt sich gegenwärtig kaum absehen, wie viele Prozessoren bzw. Leitprozesse hier anzunehmen sind. Ausgehend von der in der Linguistik eingespielten Unterscheidung zwischen Phonologie, Syntax und Semantik hatte man zunächst nach entsprechenden Verarbeitungszentren im Gehirn gesucht. Mittlerweile finde sich häufig auch eine Differenzierung dieser Größen, z.B. wird die lautliche Verarbeitung in auditorisch/phonologisch und prosodisch unterteilt. So hat man es dann mit vier oder mehr zu berücksichtigenden Zentren zu tun. Ebenso scheint zwar klar zu sein, daß sich letztlich immer eine klare zeitliche Anordnung herstellt, über die Reihenfolge gehen die Meinungen allerdings auseinander.[6]

Zwar geht es ohne Rückkopplung nicht ab, aber auch hier kommt es auf die Dosierung an. Zu intensive Interaktion zwischen einzelnen Kanäle, Funktionssystemen, Hirnregionen oder wie auch immer die Prozessoren in den Neurowissenschaften genannt werden, scheinen die Ursache für Störungen der Signalverarbeitung, für Sinnestäuschungen beziehungsweise – wenn wir die Befunde medizinisch nehmen – für Krankheiten zu sein. Besonders zahlreiche empirische Untersuchungen, die diese These bestätigen, liegen aus der Synästhesieforschung

---

[5] Roth, Gerhard: Fühlen, Denken, Handeln. Wie das Gehirn unser Verhalten steuert. Neue, vollst. Überarb. Ausgabe, Frankfurt/Main 2003, S. 216. Ein ähnliches Ergebnis erzielten Forscher bei der Untersuchung der visuellen Wahrnehmung von Affen, aufgrund der Ähnlichkeit ihres Gehirns mit dem Menschen beliebte „Ersatzversuchspersonen", vgl. Logothetis, Nikos K.: Vision: A Window into Consciousness, in: Scientific American Vol. 16, No. 3 (2006), S. 4-11: „But the findings to date already strongly suggest that visual awareness cannot be thought of as the end product of such a hierarchical series of processing stages. Instead it involves the entire visual pathway as well as the frontal parietal areas, which are involved in higher cognitive processing." (S. 10). Logothetis schließt: „The picture of the brain that starts to emerge from these studies is of a system whose processes create states of consciousness in response not only to sensory inputs but also to internal signals representing expectations based on past experiences." (ebd., S. 11).

[6] Zunächst wird die Syntax danach die Semantik im Gehirn analysiert, so jedenfalls die Überzeugung von Angela Friederici: Der neuronale Lauscher, in: Gehirn & Geist 2 (2004), S. 64-66

vor.[7] Hier geht es um Rückkopplungsphänomen zwischen den für die Verarbeitung unserer dominanten äußeren Sinne: Sehen, Hören, Riechen, Geschmack und Taktilität zuständigen Hirnregionen bzw. Verarbeitungszentren. Grundsätzlich wirken alle diese Sinne bei der Orientierung des Menschen in seiner Umwelt zusammen. Entsprechende Daten werden simultan in verschiedenen Hirnregionen verarbeitet und es gibt ein feedback zwischen den Regionen oder/und eine Zusammenführung der verarbeiteten Daten in höheren Hirnschichten, im Bewußtsein.
Aber wie bei guter zwischenmenschlicher Kommunikation, kommt es auch bei der Signaltransduktion auf die Reihenfolge und die Beachtung der Autonomie und Funktion der Kommunikatoren an. Wenn, wie bei den sogenannten ‚visuell-akustischen Synästhetikern' beim Empfangen visueller Reize nicht zuerst und nicht überragend dominant die Hirnregion angesprochen wird, die auf die Verarbeitung visueller Erfahrungen spezialisiert ist sondern eben auch die akustischen Zentren, dann ‚verschmelzen' Töne und visuelle Signale: Farben, Formen, Bewegungen. Die Personen ‚sehen' Töne. Es kommt auch vor, daß dieser Prozeß bidirektional funktioniert: Beim Hören von Töne nimmt die Person zunächst und dominant Bilder wahr. Aber schon die Tatsache, daß dies eher selten der Fall ist macht deutlich, daß die neuronalen Prozesse normalerweise gerichtet sind, einer bestimmten linearen Sequenz folgen, die nicht beliebig umgekehrt werden kann.[8] Neben der visuell-akustischen Synästhesie gibt es weitere Formen von Synästhesie, z.B. visuell-taktil (bestimmte Formen erzeugen taktile Wahrnehmungen), visuell-gustatorisch (bestimmte Formen evozieren Geschmacksempfindungen), ebenso akustisch-taktil oder akustisch-gustatorisch, die allerdings seltener vorkommen.

Unter Künstler sind Synästhesien besonders verbreitet. Ihre Kreativität ließe sich dann als Ergebnis ungewohnter Verknüpfungen zwischen den Sinneskanälen und -repräsentationen und vermutlich auch einer größeren Fähigkeit zur Parallelverarbeitung, erklären. Die Zeile: „Ihr klingt des Himmels Bläue süßer noch" aus Eduard Mörikes Gedicht ‚Um Mitternacht' (1827) spricht beim Leser/Hörer zugleich akustische, visuelle und gustatorische Sinne an – und der Dichter mußte entsprechende Repräsentationen quasi parallel abrufen. Andererseits erfolgt die Informationsaufnahme ebenso wie die Verschriftung der Repräsentationen linear – möglicherweise in unterschiedlichen Sequenzierungen bei den unterschiedlichen Leser/Schreibern. Und beim Verstehen der Verse vergleichen wir – bzw. unser

---

[7] Cytowic, Richard: Wahrnehmungssynästhesie, in: Adler, Hans/Zeuch, Ulrike (Hg.): Synästhesie. Interferenz – Transfer – Synthese der Sinne, Würzburg 2002, S. 7-24.

[8] Vgl. Day, Sean S.: Was ist Synästhesie? In: Farbe – Licht – Musik. Synästhesie und Farblichtmusik, hg. v. Jörg Jewanski und Natalia Sidler, Bern u.a. 2006, S. 15-30, hier: S. 21/22 sowie Haverkamp, Michael: Auditiv-visuelle Verknüpfungen im Wahrnehmungssystem und die Eingrenzung synästhetischer Phänomene, in: Farbe – Licht – Musik, S. 31-73, hier: S. 40.

Gehirn – die gerade gewonnen Informationen mit früheren und deshalb bleibt ein ‚süßes Klingen' zurück, nicht nacheinander sondern als ein simultanes Erleben. Das triadische Denken trägt den physiologischen Vorgängen Rechnung, in vielen Fällen gewiß besser als isolierende lineare Konzepte.

Das menschliche Verhalten als out-put des Informationssystems und als Kommunikationsmedium

- Wenn man den Menschen als informationsverarbeitendes System betrachtet, dann entspricht sein leibliches Verhalten der Aktivität der Effektoren, dem out-put.
- Dieses Verhalten kann durch künstliche, technische Hilfsmittel verstärkt und ver ändert werden.
- Das Verhalten des einen kann dem anderen Menschen als Informationsmedium dienen – wie die übrige belebte und unbelebte Natur auch.
- Dazu muß er Sensoren einsetzen, die auf das Medium/Verhalten abgestimmt sind. Hier gibt es einen zirkulären Zusammenhang: Was für ein beliebiges System informativ werden kann, hängt von der Charakteristik der Sensoren ab. Andererseits entwickeln sich die Sensoren in Abhängigkeit von der relevanten Umwelt der Systeme.
- Die Mehrheit unseres Verhaltens: Mimik, Gestik, Fortbewegung, Gleichgewichtsverhalten, Gerüche, Geräusche, usf. ist nonverbal und wird nicht durch das Bewußtsein gesteuert.
- Verhalten, welches intentional gesteuert wird, bezeichnet man häufig als ‚Handlung'. Vor allem das Sprechen wird in unserer Kultur als Handlung bewertet.
- Die meisten menschlichen Kommunikationssysteme sind multimedial angelegt: Sprechen, Mimik, Gestik, Handeln und andere dienen gemeinsam als Kommunikationsmedium.
- Typischerweise wird diese Vielfalt gerade dann eingeschränkt, wenn man die menschlichen Kommunikationssysteme technisiert. Musterbeispiel: Telefon.
- Menschen können ihr leibliches Verhalten wechselseitig auch als Kommunikationsmedium betrachten. Sie unterstellen dann, daß es mehr oder weniger bewußt kontrolliert eingesetzt wird, um den anderen etwas mitzuteilen.
- Jedes Verhalten und überhaupt alle Kommunikationsmedien müssen von dem oder den Kommunikationspartner(n) wahrgenommen und interpretiert werden.

Es ist eine vage Umwelt (Attribution) mehrdeutig und deshalb offen für viele Beeutungszuschreibungen.

Oder anders: Jede Bedeutungszuschreibung ist unvollständig oder ‚semierratisch', wie manche Psychologen sagen. Verstehen ist projektiv – aber es kann sich mit dem gemeinten Sinn decken.

- *Informations- und Kommunikationsmedien sind multivalent/mehrdeutig.*

- Weil die Umwelt (einschließlich des Verhaltens unserer Mitmenschen) viele Bedeutungen (Informationen) besitzt und wir sie nur selektiv wahrnehmen und deuten können, deshalb sagen unsere konkreten Bedeutungszuschreibungen immer auch etwas über unsere eigenen Selektionsprogramme (Motive, Interessen, biographische Erfahrungen...) aus. (halbvoll: halb leer; glücklich: sorglos; studieren: arbeiten).
- Mit unseren Deutungen und Verhalten geben wir gleichzeitig zu verstehen, was wir nicht bemerkt haben bzw. über was wir nicht reden wollen. (B. Brecht: „Was ist das für eine Zeit, wo ein Gespräch über Äpfel fast ein Verbrechen ist, weil es ein Schweigen über so viele Dinge einschließt?“
  Stärken und Schwächen von Wahrnehmung und Ausdruck hängen zusammen.
- Es gibt viele Versuche von Wissenschaftlern, die Mehrdeutigkeit der Kommunikationsmedien durch Schemata zu reduzieren: Zeichenmodell von K. Bühler, 4 Seiten einer Nachricht von Schulz von Thun, Inhalts- und Beziehungsaspekt bei P. Watzlawick usf.
  Man kann diese Vorschläge als Versuch betrachten, unsere Wahrnehmung/unser Verstehen von verbalen Kommunikationsmedien zu normieren.
- Voraussetzung jeder Normierung ist die Selbstwahrnehmung der eigenen Wahrnehmungs- und Darstellungsprogramme, ihre Beschreibung und Mitteilung an andere.
- Normen sind Aufforderungen an die Interaktionspartner (Selbstbeschreibungen (Deskriptionen) zu Grundlagen ihres Handelns und Erlebens zu machen.
- Natürlich müssen auch solche Normierungsvorschläge und Selbstbeschreibungen wieder gedeutet werden, was die Möglichkeit zu Mißverständnissen, denen wiederum durch Normierung begegnet werden kann, einschließt.
- Generell erleichtert die Verbalisierung der eigenen Selbstbeschreibungen, Deutungsperspektiven usf. die Parallelverarbeitung von Informationen. → Blitzlicht, Metakommunikation.
- Die Übernahme der Standpunkte und Perspektiven des einen Kommunikationspartners durch den anderen (Spiegelung!) kann unbewußt und habituell oder nach expliziten sprachlichen Regeln (kodifiziert) sowie in vielen Zwischenstufen erfolgen.
- Generell läßt sich menschliches Verhalten sozial normieren, in dem es nach sozialen Regeln, die entweder habituell oder kodifiziert sind, ausgeführt wird.
- Da die Kodifizierung in unseren Kulturen fast ausschließlich durch Sprache erfolgt, ist dieses Medium ein wichtiges Instrument sozialer Normierung.
- Je stärker das Verhalten sozial normiert und/oder technisiert ist, desto sicherer werden wir in der Bedeutungszuschreibung.
- Nonverbales Verhalten gilt deshalb im Unterschied zu Rede und Schrift als besonders interpretationsbedürftig.

Falsch wäre aber die Annahme, sprachliches Verhalten sei von einer grundsätzlich anderen Qualität als das nonverbale, brauche etwa nicht ‚gedeutet' werden.

- Ganz gleich welche Bedeutung ein Sprecher seinem Verhalten zumißt, der Zuhörer/schauer antwortet immer aufgrund der Bedeutungen, die er selbst dem Gegenüber zuschreibt. (→ Symbolischer Interaktionismus: Menschen handeln aufgrund der Bedeutungen, die sie den Dingen zuschreiben.)
- Stimmen die Bedeutungszuschreibungen nicht überein, können sie in einem nächsten Schritt korrigiert werden. Die Gesprächspartner handeln Bedeutungszuschreibungen aus.
  (Kommunikation als Bedeutungsaushandlung)
- Für viele soziale Zwecke ist nur ein minimales wechselseitiges Verstehen erforderlich. (Mikroanalysen sozialer Kommunikation machen jedenfalls immer wieder deutlich, trotz welcher zahlreicher Mißverständnisse Kooperation ablaufen kann.)

Kapitel 4
Kommunikationsmodelle

Grundlage eines informationstheoretischen Kommunikationsbegriffs

Es gibt zahlreiche Definitionen von ‚Kommunikation' und alle Versuche, ein konsensfähiges Metamodell zu schaffen, sind bislang gescheitert. Daraus läßt sich die Schlußfolgerung ziehen, daß offenbar mehrere Modelle erforderlich sind, um die Vielfalt biologischer, psychischer, sozialer, technischer und vielleicht auch weiterer Kommunikationsformen zu erfassen. Die Auswahl kann nur im Hinblick auf die Ziele getroffen werden. Geht es um das Verstehen und Gestalten von interpersoneller Kommunikation lauten Fragen bspw.: Welcher Kommunikationsbegriff ist sinnvoll, wenn man es lernen will, hilfreiche Gespräche zu führen? Welches Konzept sensibilisiert uns am besten dafür, die Produktivkräfte von Gesprächen zu erkennen und auszunutzen?
Zwei Ansätze sind schon angesprochen. Was immer Kommunikation sonst noch sein mag, es läßt sich *erstens* als ein Prozeß der Informationsverarbeitung durch autonome, multisensuelle Individuen verstehen. Dies ist die informationstheoretische Dimension. *Zweitens* tauchen die Menschen in Gesprächen als Medien auf, die sich wechselseitig ineinander mehr oder weniger verzerrt spiegeln, sich pacen, Resonanz erzeugen. Dies soll als ontologisch-spiegelungstheoretische Dimension bezeichnet werden. Ob Spiegelungen zwischen den Personen/Medien stattfinden, kann nur ein Betrachter/Sensor durch Strukturvergleiche (Vorher/Nachher) feststellen. Schon diese Voraussetzung weist auf die Notwendigkeit des epistemologischen Ansatzes – und auf dessen zirkuläre Verknüpfung mit den ontologischen hin. Erst recht ist eine Unterscheidung zwischen ‚einfacher' Veränderung von Medien im Sinne der eben beschriebenen ‚Spiegelung' und zirkulären Formen der Kopplung: Widerspiegelung nur durch die Einführung eines Beobachters plausibel zu machen. Streng genommen gibt es keine Einwirkung eines Menschen (als Medium) auf einen anderen ohne Rückwirkung. Monokausale, d. h. einseitige Beziehungen entstehen durch selektive Komplexitätsreduktion des Beobachters. Von Kommunikation wollen wir im ontologischen Ansatz sprechen, wenn wir die Wechselseitigkeit in den Mittelpunkt der Betrachtung rücken. Wir fragen dann nicht nur, wie sich Medium1 in Medium2 niederschlägt, sondern ebenso, wie Medium2 das Medium1 verändert und verfolgen die zirkulären Abhängigkeiten in der Zeit.

Drittens werden in jeder Kommunikation Nachrichten gesendet und empfangen. Diese Dimension kann als topologisch-netzwerktheoretische bezeichnet werden. Sie beschreibt die Beziehung zwischen den Kommunikatoren. Die Kommunikatoren tauchen als Sender, Empfänger und als Verteiler (dispatcher) von Informationen auf. Die Information erscheint als Nachricht oder Botschaft. Senden, Empfangen und

Verteilen sind die konstitutiven Aktivitäten. Ziel ist der Transport oder die Verbreitung von Nachrichten von A nach B (Orte) bzw. von A zu B und ggfs. C... (Personen/Empfänger).
Kaum etwas belegt die Notwendigkeit der Berücksichtigung dieser drei Dimensionen besser als der Einwand, man könne diese drei Dimensionen nicht voneinander trennen, eine hänge mit der anderen zusammen. In der Tat. Jedes Empfangen läßt sich auch als Wahrnehmung und damit als eine Phase der Informationsverarbeitung verstehen, der Sender spiegelt sich im Empfänger, Jedes Vernetzungsmedium ist auch als Informationsmedium zu sehen usf. Die kommunikationstheoretischen Diskussionen lieben es, die eine Seite gegen die andere auszuspielen. Da wird mit dem konstruktivistischen Argument, man könne keine Information ‚weitergeben', weil jeder Mensch sich seine Informationen selbst schaffen muß, gegen die netzwerktheoretische Position argumentiert. Deren Vertreter fragen zurück, ob es denn nicht vielleicht doch irgend etwas außerhalb der Konstrukteure gibt, was deren Konstruktionen evoziert, anregt? Ob denn keine Störungen der Nachrichtenübertragung denkbar sind? Usf. Gerade die zirkuläre Abhängigkeit der Dimensionen zeigt, daß sie nur gemeinsam das Phänomen einigermaßen komplex und zutreffend erfassen können.

Die Abb. 21 faßt dieses Modell zusammen. Vollständige Beschreibungen von Kommunikation berücksichtigen alle drei Dimensionen. (Im Prinzip läßt sich das Modell auch für die technisierte Massenkommunikation anwenden.)

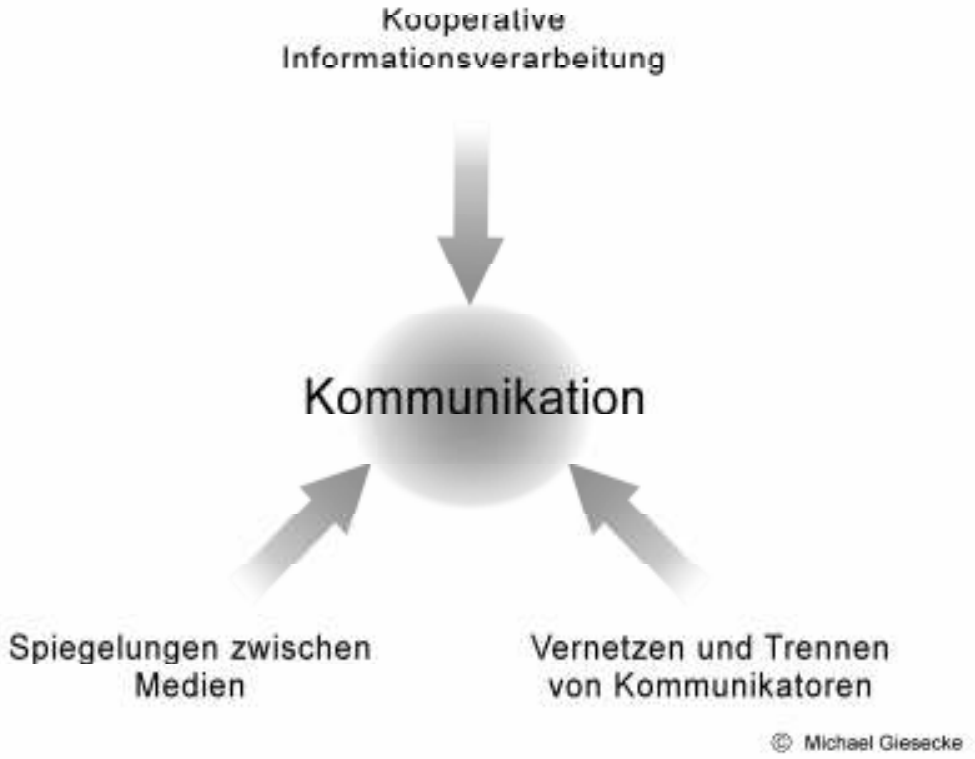


Abb. 21: Triadisches Kommunikationsmodell

Weiterhin ist es üblich, Kommunikation als *Kooperation* zu verstehen. Gespräche und auch die technisierte Kommunikation dienen der gemeinsamen Lösung von sozialen Aufgaben. Sie sind eine Form von sozialer Arbeit. Dieses Modell kann man als soziologisches Modell sozialer Kommunikation bezeichnen. Schaut man es sich genauer an, stellt man fest, daß hier keine eigenständigen kommunikationswissenschaftlichen Axiome sondern nur das bekannte Theorienarsenal der Soziologie benutzt wird.

Häufig werden die Begriffe ‚Interaktion' und ‚Kommunikation' synonym verwendet. Dies weist schon darauf hin, daß es in der Kommunikation immer auch um die Gestaltung der Beziehung zwischen den Menschen geht. Dabei wird nicht nur vernetzt sondern es finden auch Trennungen interaktiver Beziehungen statt. In jeder sozialen Kommunikation regulieren wir die Nähe/oder Distanz zu unseren Mitmenschen, typisieren uns und unsere Gegenüber. Man kann insoweit sagen: Kommunikation schafft soziale Beziehungen und soziale Rollen. Und genau dieser Vorgang wird sinnvollerweise als ‚*Interaktion*' bezeichnet. Beiträge zur Beschreibung von Interaktion und der Interaktanten in diesem Sinne leistet die Psychologie, vor allem die Sozialpsychologie, aber auch Soziologie und die Verhaltenswissenschaft. Natürlich kann sich auch die Kommunikationswissenschaft mit diesem Phänomen beschäftigen. Wenn sie es aus einer eigenständigen Position heraus tun will, werden die Interaktanten zu Sendern, Empfängern oder Verteilern von Nachrichten. Er klärt bspw. als was Sender und Empfänger sich jeweils wechselseitig typisieren.

Man sollte also im Hinterkopf behalten, daß das Phänomen ‚Gespräch' sowohl als Kooperation als auch als Interaktion als auch als Kommunikation beschrieben werden kann – und daß sich diese drei Perspektiven ergänzen. Macht man sich ein klassisches analytisch-axiomatisches Wissenschaftsverständnis zu eigen, dann wird man nur die letztere Perspektive als genuin kommunikationswissenschaftlich akzeptieren. Die übrigen kann der Kommunikationswissenschaftler nur in Kooperation und Interaktion mit anderen Disziplinen, projektförmig, behandeln.

Kommunikation als Senden, Verteilen und Empfangen von Botschaften

Die vier Seiten einer Nachricht (Schulz von Thun)

Der Hamburger Psychologe Friedemann Schulz von Thun hat das nachrichtentheoretische Kommunikationsmodell auf in interpersonelle Kommunikation angewendet. Die Äußerungen in Gesprächen erscheinen dann als Kommunikationsmedien, die Botschaften oder Nachrichten übermitteln. Aber welche und wieviele? In seinem Buch ‚Miteinander Reden' (Bd. 1. Reinbek 1981 u.ö.), das zu den auflagenstärksten deutschsprachigen Sachbüchern zählt, identifiziert er vier ‚Botschaften' (=Seiten), die in jeder Nachricht in face-to-face Gesprächen enthalten sind. Diese vier Botschaften nennt er

- den Sachinhalt
- den Beziehungsaspekt
- den Selbstoffenbarungsaspekt und
- den Appellaspekt. Vgl.

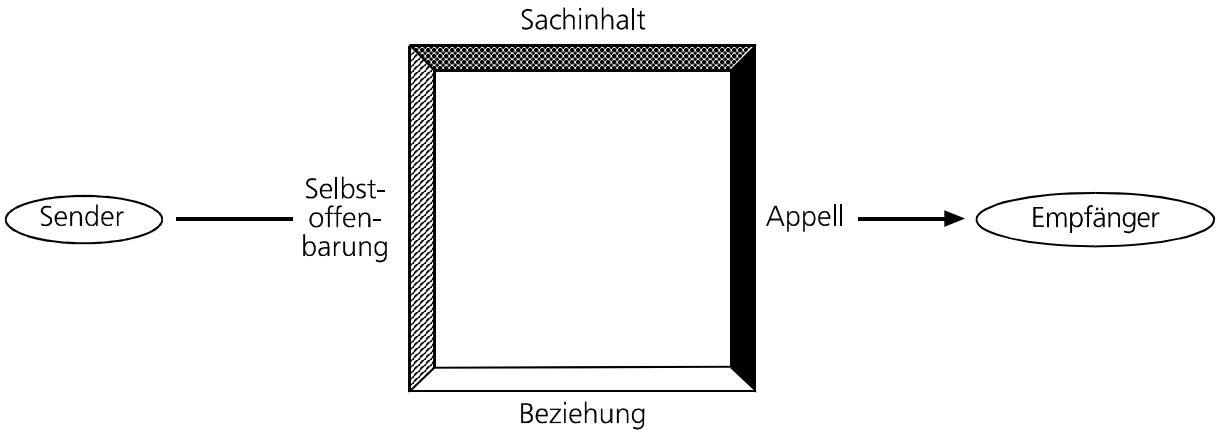


Abb. 22: (Schulz von Thun 1981, S. 30)

Die vier Aspekte existieren gleichrangig und gleichzeitig nebeneinander. Es gibt unter diesem kommunikationstheoretischen Blickwinkel keine ‚Dominanz' des

Sachinhalts, wie wir sie im Alltag gewohnt sind, und auch keine ‚richtige' oder ‚falsche' Interpretation einer Aussage. ‚Richtig' und ‚falsch' kann sich auf die Sachinhalte beziehen, niemals aber auf den gesamten Gehalt einer Mitteilung. Wir sind es gewöhnt, mit diesen Bewertungen zu operieren, und sie sind gerade in einem kognitiv geprägten Lebensumfeld wie dem der Universität geläufig, sie reduzieren und verfälschen jedoch die Mehrdeutigkeit von Kommunikation Im Mittelpunkt seines Modells steht die Nachricht.
Schulz von Thun demonstriert sein nachrichtentheoretisches Kommunikationsmodell anhand des folgenden Beispiels (Graphik, Abb. 23)

Abb. 23: (Schulz von Thun 1981, S. 22)

Zunächst enthält jede Nachricht eine **Sachinformation** oder anders ausgedrückt, das worüber ich informieren möchte. Im Beispiel des männlichen Beifahrers ist die Sachinformation: *Die Ampel ist grün.*
Die **Selbstoffenbarungs**botschaft gibt Informationen über den Sender selbst. Man erhält gewissermaßen eine Kostprobe von der Persönlichkeit des Senders. Im Beispiel des Beifahrers kann man hier schließen, daß der Mann deutschsprachig und offenbar nicht farbenblind ist. Weiterhin könnte er es eilig haben, weil er seinen Zug noch erreichen will, so daß die Selbstoffenbarungsbotschaft lauten könnte: *Ich habe es eilig*.
Als nächstes enthält jede Nachricht auch eine Botschaft über die **Beziehung** zwischen Sender und Empfänger der Nachricht. Man erfährt wie Sender und Empfänger zueinander stehen und was der Sender vom Empfänger hält. Im Beispiel scheint es so zu sein, daß der Mann nicht allzu viel von den Fahrkünsten der Frau hält und ihr deswegen seine Hilfe anbietet: *Du brauchst meine Hilfestellung.*
Jede Nachricht enthält als viertes noch einen **Appell** an den Empfänger, denn in der Regel will man ja mit dem, was man dem Gegenüber sagt, auch etwas bei ihm errei-

chen. Mir geht es hier darum, wie auch schon im Seminar, daß ihr wahrnehmt was ich hier geschrieben habe, bzw. im Seminar gesagt habe und es auch innerlich verarbeitet und versteht. Im Beispiel des Beifahrers wäre der Appell an die Fahrerin: *Gib Gas, dann schaffen wir es noch bei grün.*
Insgesamt betrachtet gibt also die kurze Nachricht: ‚Du da vorne ist grün', wenn man alle vier Seiten dieser Nachricht quasi mit der Lupe betrachtet, doch schon ein recht komplexes Bild ab.

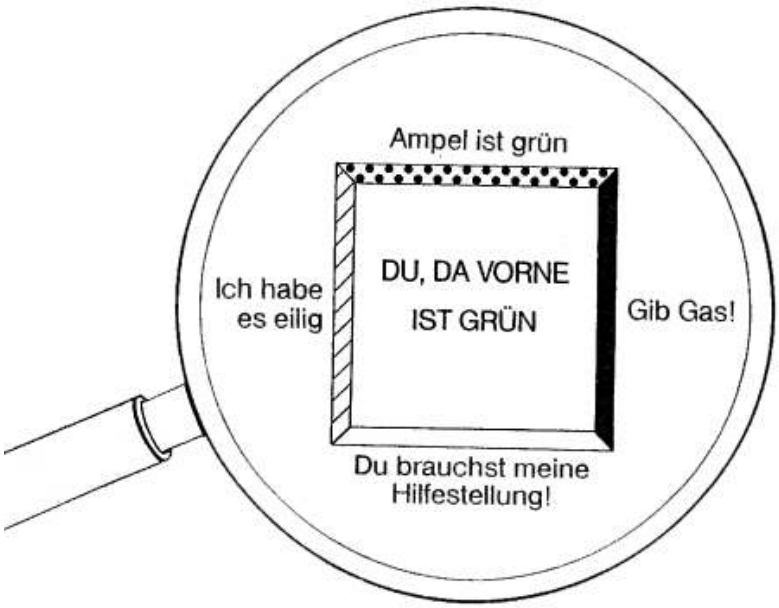


Abb. 24: Das Botschaftsgeflecht einer Nachricht, wie es unter der kommunikationspsychologischen Lupe sichtbar wird. (Schulz von Thun 1981, S. 31)

Die vier Seiten einer Nachricht werden nicht nur von einem Sender gesendet, sie werden auch von einem Empfänger empfangen. Der Empfänger einer Nachricht hat die freie Auswahl welche der vier Seiten er hören will. Um alle Nachrichten zu empfangen, muß der Empfänger gewissermaßen vierohrig sein, so daß je ein Ohr für die Selbstoffenbarungs-, die Beziehungsbotschaft, den Sachinhalt und den Appell zuständig ist. (Abb. 25)

Abb. 25: Der vierohrige Empfänger (Schulz von Thun 1981, S. 45)

Im Gespräch mit jemandem kann man in aller Regel nicht alle Botschaften wahrnehmen, die in einer Nachricht stecken, da das Tempo eines normalen Gesprächs einfach viel zu hoch ist. Das heißt im Gespräch wählen wir aus und das tun wir mehr oder weniger unbewußt. Der Verlauf des weiteren Gesprächs hängt jedoch davon ab, auf welche Botschaft reagiert wird. Verläuft ein Gespräch positiv, dann hat man vermutlich meistens mit dem 'richtigen' Ohr zugehört. Mit dem ‚richtigen' Ohr zuhören zu können setzt beim Empfänger voraus, daß er in der Lage ist alle vier Ohren wenigstens einigermaßen gleichmäßig zu nutzen. Im Extremfall ist man vielleicht nicht in der Lage ein bestimmtes Ohr zu benutzen und benutzt schließlich vielleicht nur noch ein einziges.

Solche einseitigen Empfangsgewohnheiten prägen die Kommunikation mit anderen Menschen in entscheidender Weise.

Einseitiger Empfang auf dem **Sachohr** kann zum Beispiel zu folgendem Dialog zwischen Mutter und ihrer Tochter führen (Schulz von Thun, 1981, S. 48):

Mutter: „Und zieh dir 'ne Jacke über, ja! – Es ist kalt draußen."

Tochter: (in patzigem Tonfall): „Warum denn? Ist doch gar nicht kalt!"

Mutter: „Aber Moni, wir haben nicht einmal 10 Grad, und windig ist es auch."

Tochter: (heftig): „Wenn du mal auf Thermometer geguckt hättest, dann wüßtest du, daß es sehr wohl 10 Grad sind - es sind sogar 11 1/2!" usf.

In dieser Diskussion reagieren beide, Mutter und Tochter, scheinbar nur auf den Sachinhalt der Nachricht. In Wirklichkeit geht es hier vermutlich um ein Beziehungsproblem, das auf der Sachebene behandelt wird. Die Tochter fühlt sich durch die Aufforderung sich eine Jacke anzuziehen wahrscheinlich ‚wie ein kleines Kind' behandelt und reagiert deswegen mit ihrer patzigen Antwort und behauptet, daß es

nicht kalt sei. Entscheidend hierbei ist, daß sie eigentlich nicht den Sachinhalt der Botschaft ablehnt, denn der Unterschied zwischen 10 und 11 1/2 Grad ist nicht gerade groß und die meisten Menschen würden bei diesen Temperaturen wohl eine Jacke anziehen. Die Botschaft, die die Tochter ablehnt, ist die Beziehungsbotschaft, sie will nicht bevormundet werden. Statt diese Beziehungsbotschaft zu thematisieren handeln Tochter und Mutter diesen Beziehungskonflikt auf der Sachebene ab.

Das **Beziehungsohr**, das in dieser Situation geholfen hätte ist allerdings genauso wenig zu gebrauchen, wenn es ausschließlich benutzt wird. Einseitiger Empfang auf dem Beziehungsohr heißt quasi auf Beziehungslauer zu liegen. Man neigt dazu alles auf sich zu beziehen, guckt mich jemand an fühle ich mich beobachtet, guckt jemand weg fühle ich mich ignoriert. Wer sich dann überhaupt noch wohl fühlen möchte muß sich schließlich eine dicke Hornhaut zulegen, damit alles an ihm abprallt. Vielleicht nicht einfacher, aber effektiver dürfte es sein die anderen Ohren (z.B. das Selbstoffenbarungsohr) zu schärfen, so daß man nicht mehr alles und jedes auf sich bezieht.

Die Selbstoffenbarungsbotschaft und die Beziehungsbotschaft liegen oft nah aneinander. Gerade in Beziehungsbotschaften kann ein hoher Anteil an Selbstoffenbarung stecken.

Ein Beispiel: „Du verstehst mich nicht“. Diese Aussage enthält sowohl die Anklage (Beziehungsbotschaft) an den Gesprächspartner, als auch die Selbstoffenbarung des Sprechers, daß es ihm nicht möglich ist, seine Gedanken Gefühle und Bedürfnisse so auszudrücken, daß sie für den anderen nachvollziehbar sind. Wer auf die Beziehungsbotschaft reagiert, der wird sich angegriffen fühlen. Wenn aber die Selbstoffenbarung zur Nachfrage genutzt wird, was genau nicht verstanden wurde, dann wird eine Chance zur Klärung auch der Beziehung zwischen den beiden Personen eröffnet.

Höre ich als EmpfängerIn die **Selbstoffenbarungsbotschaft**, so werde ich mich fragen, was gerade los ist mit dem oder derjenigen, die spricht. Ich gehe ‚personaldiagnostisch’ vor, indem ich versuche, Gefühle herauszuhören und sie anzusprechen. Die Gefahr eines einseitigen Empfangs auf dem **Selbstoffenbarungsohr** ist, daß man nichts mehr auf sich bezieht. Wird man kritisiert, dann ist das das Problem meines Gegenübers und nicht das eigene. Was auch immer der andere sagt, man wird immer nach den tieferen Beweggründen des Senders forschen und landet im Extrem bei dem Motto: „Wer auf mich böse ist oder anderer Meinung, der offenbart sein krankes Hirn“. Mit einer solchen Einstellung kann einen nichts mehr betreffen oder gar bekümmern.

Appellohrige Empfänger sind solche Menschen, die es kaum abwarten können den Appell in einer Nachricht zu hören und ihn auch sofort zu befolgen. Als Beispiel bietet sich die Mutter an, die kaum daß der Familienvater in die Richtung der Kaffeekanne guckt schon fragt, ob er noch Kaffee habe, ob sie ihm noch welchen einschenken solle und dabei schon aufgesprungen ist, um die Kaffeekanne zu holen. Wer immer derart auf dem Appellsprung ist, hat oft wenig Gespür für seine eigenen Bedürfnisse

und ist permanent damit beschäftigt die anderen zu beobachten, um deren Wünsche möglichst noch vor ihnen selbst zu erkennen. Das Erkennen der eigenen Wünsche kommt dabei dann zu kurz.
Jedes Ohr hat, wenn es einseitig benutzt wird bestimmte Besonderheiten und vielleicht auch Gefahren. Welches Ohr benutzt wird hat auf jeden Fall entscheidenden Einfluß auf die Interaktion.

Abb. 26: Ehepaar beim Mittagessen (Schulz von Thun 1981, S. 62)

Neben die Auswahl eines Ohres, auf dem ein Empfänger eine Nachricht hört, tritt noch ein weiterer Effekt. Die Botschaft, die der Sender zum Beispiel auf der Beziehungsseite sendet kann vom Empfänger mißverstanden werden. Der Empfänger hört also eventuell eine andere Beziehungsbotschaft als der Sender gesendet hat.
Die Ursache für Differenzen in der gesendeten und der empfangenen Nachricht mit ihren vier verschiedenen Seiten ist, daß der Sender in der Kommunikation seine Gedanken, Absichten, Kenntnisse in Form von wahrnehmbaren Zeichen (Worten/Gesten) kodieren muß. Diese Zeichen (Worte/Gesten) müssen vom Empfänger einer Nachricht anschließend wieder dekodiert werden. Er muß diesen Zeichen Bedeutung zuschreiben und tut das nach seinen eigenen inneren Programmen, die wiederum von seinen Gedanken, Erwartungen oder auch Befürchtungen abhängen.
Im folgenden Beispiel kann man sehen, wie gesendete und empfangene Nachricht völlig unterschiedlich ausfallen. (Abb. 26 und 27)

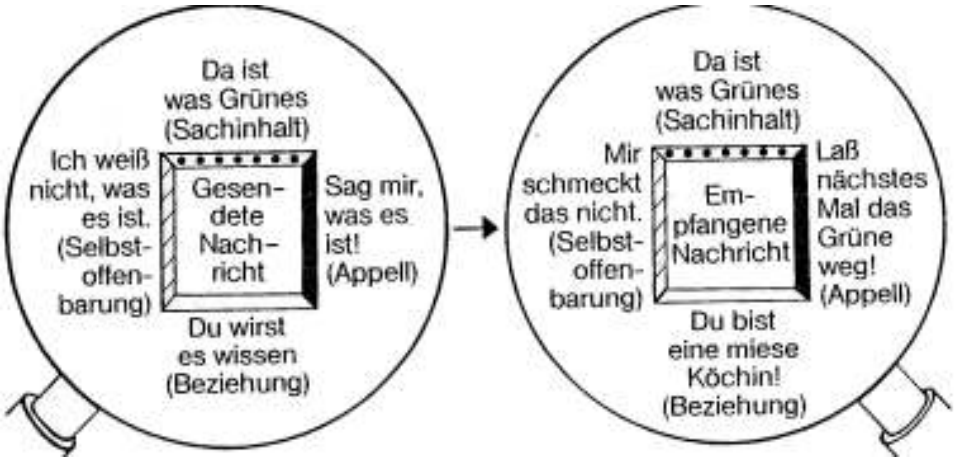


Abb. 27: Die vier Seiten der gesendeten und der empfangenen Nachricht in einer Gegenüberstellung. (Schulz von Thun 1981, S. 63)

In dem Beispiel unterscheiden sich bis auf den Sachinhalt alle anderen Seiten der gesendeten und empfangenen Nachricht voneinander. Im Grunde handelt es sich in der Kommunikation mit einem Gegenüber nicht um vier Seiten einer Nachricht, sondern um acht, denn jeder Nachricht kann von beiden Kommunikatoren eine Bedeutung zugeschrieben werden. Als Beteiligter in einer Kommunikation kann ich von dieser Seitenfülle einer Nachricht bestenfalls diejenige kennen, die ich selbst sende bzw. selbst empfange. Und selbst dann, weiß ich nicht, welche Botschaften ich neben der Intendierten noch mitteile. bzw. welche beim Gegenüber ankommt. Genauso wenig ist man als Empfänger in der Lage immer alle Seiten einer Nachricht zu empfangen. Auch unter dem Vernetzungsaspekt ist Kommunikation also unwahrscheinlich – ganz abgesehen vom Verrauschen der Nachricht durch Umweltstörungen, auf das gleich noch einzugehen sein wird.

Ob man im Gespräch auf dem ‚richtigen' Ohr ‚richtig' verstanden worden ist, bzw. richtig verstanden hat, kann immer nur im Verlauf des Gesprächs an den Reaktionen des Partners überprüft werden. Versteht man sich ständig ‚falsch' auf dem ‚falschen' Ohr, dann wird es im Gespräch früher oder später zu einer Krise kommen. Versteht man sich dagegen wechselseitig ‚richtig' auf dem ‚richtigen' Ohr, dann handelt es sich vermutlich um eine gelungene Kommunikation.

Beachte!
Die Klärung des Informationsgehalts von Botschaften ist immer eine mehrdimensionale Angelegenheit. Es reicht in vielen Situationen nicht aus, nur über ‚die Sache' zu debattieren.
Zwar kann man darüber streiten, wieviele Dimensionen einer Nachricht sinnvollerweise angenommen werden sollten und ob die Charakterisierung von Schulz von Thun allgemein anwendbar ist, sein Ansatze macht jedoch anschaulich, daß ‚Empfangsfehler' und Mißverständnisse in jeder Kommunikation vorprogrammiert sind.

Die Verfestigung von Sende- und Hörgewohnheiten zu persönlichen Eigenschaften

Normalerweise wechselt man in Gesprächen zwischen den verschiedenen Dimensionen einer Nachricht. Man kann aber feststellen, daß bestimmte Berufe dazu neigen bestimmte Seiten zu bevorzugen: Vor allem Männer und Akademiker (??) bevorzugen das Sachohr, so Schulz von Thun, auf die Sachseite einer Nachricht zu hören **–** sich also auf eine Auseinandersetzung in der Sache zu stürzen, wo möglicherweise eines der anderen drei Ohren gefragt wäre, um Klarheit und produktive Interaktion zu schaffen.
Ebenso ist zu beobachten, daß manche Menschen auf der ‚Beziehungslauer' liegen, also vieles auf sich selbst beziehen, sich schnell ausgelacht fühlen, sich beschuldigt fühlen, sich angegriffen fühlen etc. Es geht also nicht nur eine deformation professionelle sondern auch um ganz persönliche, biographisch bedingte Vereinseitigungen der Fähigkeit, mit allen Ohren zu hören.
Menschen, die beständig auf dem Appellohr hören, sind meist wenig bei sich selbst, tragen die Verantwortung für Vieles und viele Menschen und haben wenig Gespür für eigene Wünsche und Grenzen. Sie fühlen sich häufig zu sozialarbeiterischen Berufsfeldern hingezogen.

Übung: Analyse von vergangener Kommunikation mit Hilfe des Modells der 4 Seiten einer Nachricht

in 3er und 4er Gruppen
Erinnern an eigene Gesprächssituationen, in denen man sich nicht wohl gefühlt hat, in denen man sich mißverstanden gefühlt hat oder die vielleicht einfach nur irgendwie merkwürdig waren.
Ablauf der Übung:
1. Jeder für sich versucht sich eine Situation in Erinnerung zu rufen.
2. Zusammen finden in 3er bis 4er Gruppen.

3. Die Situationen miteinander austauschen und besprechen. Analysieren der gesendeten und empfangenen Nachrichten nach dem Modell der 4 Seiten einer Nachricht. Welche Botschaft habe ich in der beschriebenen Situation gehört und wie könnten die anderen 3 Botschaften aussehen? Könnte der Sender einzelne Botschaften vielleicht auch anders gemeint haben sein als ich sie verstanden habe?
4. Im weiteren Gespräch die Empfangsgewohnheiten der einzelnen herausarbeiten. Beispielfragen dazu: Kennst du auch noch andere Situationen in denen du mit dem falschen Ohr gehört hast? Gibt es bestimmte Ohren auf denen du besonders gut hört? Wie reagiere ich auf Appelle die nicht befolgen will? usf.
5. Kurze Nachbearbeitung im Plenum mit dem Thema, ob es bei Einzelnen einseitige Empfangsgewohnheiten gibt und Austausch der in der Kleingruppe gemachten Erfahrungen.

Übung: Trainieren aller Ohren (nach Schulz von Thun, 1981)

zu zweit

Trainieren aller vier Ohren mit dem Ziel Ohren, die man sonst nicht so häufig benutzt zu erproben. Bisher unterentwickelte Ohren werden so trainiert (größer) und können im Alltag besser eingesetzt werden, um eine befriedigende Kommunikation zu erreichen.

Ablauf der Übung:

1. Partner wählen.
2. Gespräch mit dem Partner. Regel: Was immer A sagt, B antwortet immer nur auf das, was er auf einem bestimmten Ohr hört.
   Beispiel (B hört nur die Beziehungsseite und antwortet entsprechend)
   A: "Die Übung gefällt mir nicht."
   B: "Wenn du sie lieber mit jemandem anderes machen möchtest...".
   A: "Nein es geht mir um die Übung, ich finde es blöd hier einfach über irgend etwas zu quatschen"
   B: "Dir fällt wohl nichts ein worüber du mit *mir* reden könntest..."
   usf.
3. Rollentausch: A benutzt nur noch ein Ohr und B erzählt irgend etwas.
4. Im Verlauf der Übung jedes Ohr ausprobieren. Also nicht nur nach einer gewissen Zeit die Rollen vertauschen sondern auch die Ohren.
5. Nachbearbeitung im Plenum: Erfahrungsaustausch, konnte jedes Ohr benutzt werden. Kann man in der Kommunikation überhaupt immer nur ein Ohr benutzen. Fällt es bei bestimmten Ohren leichter es ausschließlich zu benutzen.

Literatur: Schulz von Thun (1981) Miteinander Reden: Störungen und Klärungen. Reinbek bei Hamburg.

Kommunikation als Spiegelung: Pacing, Leading

Die spiegelungstheoretische Dimension des Kommunikationsmodells läßt sich am besten anhand des NLP-Konzepts erläutern.

Das Kommunikationsmodell des NLP

Begründer

Der Begriff NLP geht auf Richard Bandler und John Grinder, einen Mathematiker und einen Linguisten zurück. Sie haben besonders erfolgreiche Vertreter der gestalt- und gesprächstherapeutischen Schule (Milton H. Ericksen, Virginia Satir, Frederic Perls) bei ihrer Arbeit beobachtet und dann versucht, die Maximen ihres Handelns zu rekonstruieren (Master-Modelling). Dieses Vorgehen entspricht ganz demjenigen, das auch bei der Normalformrekonstruktion in der Kommunikativen Sozialforschung angewandt wird: Man sucht nach prototypischen, d.h. nach besonders gelungenen kommunikativen Abläufen, um sie dann zu untersuchen und zu modellieren.

Menschenbild

Wie bei diesen Vorbildern nicht anders zu erwarten, hat das Menschenbild der Vertreter des NLP vieles mit jenen von Carl Rogers gemeinsam:

- Jeder Mensch (und deshalb auch jede Kommunikation) ist einzigartig.
- Jeder Mensch hat alle notwendigen *Ressourcen*, um sein Leben zu meistern.
- Unsere Fähigkeiten und unser Erfolg hängen von unseren Programmen (Selbstbilder, *beliefs* etc.) ab- und umgekehrt.
- Ein Teil unserer Ressourcen ist unbewußt, aber auch das Unbewußte „will unser Bestes – nur oft mit falschen Mitteln, da es noch an überholten Vorstellungen aus unserer Vergangenheit festhält. Die unbewußten Gegenkräfte sollen zu Verbündeten gemacht und die Fähigkeiten des Unbewußten genutzt werden.“ (B. Ulsamer: NLP in Coaching und Therapie. In: Birkenbihl/Blickhan/Ulsamer: Einstieg in das Neurolinguistische Programmieren. Bremen 1993, S. 42)
- Probleme tauchen auf, wenn jemand den Zugang zur Nutzung seiner Ressourcen verloren hat, *blockiert* ist. Solche Blockaden werden nicht als Krankheit, sondern als Störungen, die dem Betreffenden etwas sagen wollen und die überwunden werden können, betrachtet.
- Nicht die Dinge sind positiv oder negativ, sondern unsere Einstellungen lassen sie uns so erscheinen! (Wie schon der alte griechische Philosoph Epiktet sagte!)
- Über je mehr Programme wir verfügen, desto mehr Entscheidungsalternativen besitzen wir, desto flexibler wird die Persönlichkeit.

Wohl den größten theoretischen Beitrag haben die Vertreter des NLP auf dem Gebiet der *Wahrnehmungen* geleistet. Hier wie auch auf anderen Gebieten gehen sie schon weitgehend nach dem informationstheoretischen Paradigma vor: Wahrnehmung ist Informationsverarbeitung. Und jene ist selektiv. Ihr spezieller Beitrag liegt nun darin, den Menschen nicht mehr nur einseitig auf die visuellen Wahrnehmungsorgane zu reduzieren, sondern auch die spezifische Selektivität der anderen Sinnesorgane herauszuarbeiten. Jeder Mensch zeichnet sich dadurch aus, daß er bestimmte Sinnesorgane bevorzugt. Die 5 Repräsentationssysteme, visuell, auditiv, kinästhetisch, gustatorisch und olfaktorisch wurden bereits vorgestellt.

Wie alle Schulen, die auf dem informationstheoretischen Paradigma aufbauen, tendiert auch das NLP dazu, Kommunikation als einen Spezialfall der Informationsverarbeitung der Individuen zu betrachten. Immer wieder wird betont, daß Kommunikation die Wahrnehmung der eigenen und der fremden Informationsverarbeitung erfordert. So ist es z.B. notwendig, den eigenen sensorischen Typ und jenen des Gegenübers zu kennen, damit man auf einer Ebene miteinander kommunizieren kann. Beharren Ohren- und Augen-Typen auf ihren je eigenen Repräsentationssystemen, so kommt es zu Verständigungsschwierigkeiten. Dies ist zweifellos eine richtige Beobachtung und jede ernsthafte Kommunikationstheorie wird diese Erkenntnis mit aufnehmen. Aber diese eine Dimension reicht zum Verstehen interpersoneller Kommunikation nicht aus. Hinzu tritt ein Konzept von Kommunikation als Spiegelung bzw. Resonanz.

Dieser zweite wesentliche Schritt der NLP-Schule zur Entwicklung der Kommunikationstheorie besteht in der Beschreibung der dynamischen Dimension von Gesprächen und der Interaktion von verbalen und nonverbalen. Hier sind die Grundbegriffe: *Rapport, Spiegeln (Pacing oder nebeneinander hergehen) und Führen (Leading)*

Pacing heißt eigentlich 'nebeneinander hergehen' und dies sollte der erste Schritt bei einem Gespräch sein. Verbal, mimisch, gestisch und überhaupt durch das gesamte Verhalten versucht der NLP-geschulte Gesprächspartner auf sein Gegenüber einzugehen. Er wiederholt dessen Verhalten auf allen Ebenen, setzt es fort, verstärkt es. Wenn Rogers nur davon sprach, daß es sinnvoll ist, die Aussagen des Klienten zu paraphrasieren, so radikalisieren die NLP-Vertreter diese Einsicht und fordern eine solche Paraphrasierung auch auf dem Gebiet des nonverbalen Verhaltens.

Nach einer gewissen Zeit stellt sich durch dieses Verfahren ein guter Kontakt zwischen den Gesprächspartnern, ein ‚Rapport' ein. Diese Beziehung ist, eben weil sie sich nicht nur auf den sprachlich intellektuellen Bereich bezieht, hochgradig unbewußt. (Es verlangt viel Training, um seinen Gegenüber so scharf zu beobachten, daß man tatsächlich in der Lage ist seinem Verhalten zu ‚folgen'!)

Eine gelungene Kommunikation zeichnet sich dadurch aus, daß nicht nur nebeneinander hergegangen wird und daß nicht nur ein Gesprächspartner seine Inhalte ver-

ankert, sondern daß man abwechselnd zum ‚Leading' übergeht. In diesem Fall werden dann die eigenen Reize vom Gegenüber wiederholt. Ohne die vorherige Herstellung eines guten *Rapports* scheint ein Übergang zum Führen nicht möglich!
Auch in der alltäglichen Kommunikation ist das Phänomen des Rapports zu beobachten. Hier ist allerdings meist schwierig zu entscheiden, wer wen spiegelt, bzw. wer wen führt. Der Berater muß durch Training zusätzlich zu der natürlichen Fähigkeit, Rapport aufzubauen, lernen, sich und sein Gegenüber zu beobachten und sein Verhalten entsprechend anzupassen. Dann kann er bewußt auch die Führung in der Kommunikation übernehmen. Das ist in vielen Phasen von Beratungsgesprächen dringend notwendig.
Das penetrante Nachfragen nach Tilgungen, Verzerrungen und Verallgemeinerungen führt dazu, daß Menschen ihr Problem sehr genau betrachten und entsprechend in es ‚hineingehen'. Wer in seinem Problem steckt, dem fallen dann nur sehr wenige Ideen zu seiner Lösung ein. Hier ist die Aufgabe des Beraters, den Klienten aus diesem Problem herauszuführen. Dabei ist die Nutzung eines guten Rapports und die Fähigkeit diesen zum ‚Führen' zu benutzen ein gutes Werkzeug.
Die NLP-Techniken müssen allerdings auch kritisch betrachtet werden. Sie können zur Manipulation genutzt werden. Hierzu gehört insbesondere die Technik des Ankerns. Anker sind Reize, die einen erlernten Reflex auslösen sollen. Sie beruhen auf einem ähnlichen Prinzip, wie der Speichelfluß des Pawlowschen Hundes. Dem besagten Hund wird eine Weile lang zusammen mit der Fütterung ein akustischer Reiz (z.B. Klingeln) vorgespielt. Darauf reagiert der Hund mit Speichelfluß. nach einer gewisse Zeit reicht es, wenn nur der akustische Reiz gegeben wird und der Hund produziert auch dann mehr Speichel. Im Rapport, sind Menschen ebenfalls sehr empfänglich für das Erlernen von solchen bedingten Reflexen. Das Setzen von solchen Ankern ist eine effektive Technik im Beratungsprozeß. Sie kann allerdings auch manipulativ eingesetzt werden. Insbesondere Verkäuferschulungen arbeiten nach diesem Prinzip. Ein Beispiel: Sobald der Verkäufer Rapport zu einem Kunden aufgenommen hat, merkt er sich, wann der Kunde seinen Aussagen zustimmt. Dann hebt er jedesmal, wenn das geschieht seine rechte Hand und nickt zustimmend und sagt, 'das ist eine prima Sache'. Bei anderer Gelegenheit stimmt der Kunde vielleicht nicht sofort zu. Dann kann der Anker ausgelöst werden. Der Verkäufer hebt wieder die rechte Hand und nickt dazu und sagt auch wieder ‚das ist eine prima Sache'. Da diese Bewegungen und diese Aussage zu der eigenen Zustimmung ‚gehören' eben zuvor ‚verankert' wurden, stimmt der Kunde nun auch wieder zu. So jedenfalls die Theorie, die häufig eben auch in der Praxis nicht greift.

Rapport

Rapport ist ein anderes Wort für Kontakt. Im NLP wird Rapport sehr viel Bedeutung zugemessen, da er essentiell für gute Kommunikation ist.

Äußeres Kennzeichen von Rapport ist ein hohes Maß an Harmonie in Bewegungen und Ausdrucksformen der beteiligten Menschen. Wie bei einem Tanz.

Pacing (angleichen)

Eine gute Art Rapport aufzubauen ist das Pacing. Hierbei öffne ich mich der Realität der Welt meines Gegenübers, indem ich mein Verhalten dem anpasse, was ich von dem anderen wahrnehme. Ich hole ihn in seiner Welt ab – mit positiver Wirkung auf die Kommunikation auf einer unbewußten Erlebensebene.

1. durch Spiegeln, angleichen:
   - der Stimme, Tonlage, Lautstärke, Rhythmus, Wortwahl
   - des Atems
   - der Bewegung, Rhythmus, Geschwindigkeit
   - der Körperhaltung
2. durch Überkreuz spiegeln: in dem etwa Atem oder Bewegung mit einer Bewegung eines anderen Körperteils aufgenommen wird. Z.B. jedes Mal, wenn A sich am Kinn kratzt, bewegt B den Daumen oder der Rhythmus des Sprechens wird mit Bewegungen der Fußspitze aufgenommen
3. Zeitlich versetztes Spiegeln: indem ich z.B. Beinbewegungen von A analog, aber verspätet aufnehme

Leading (Führen)

Erst wenn ich jemandem dort abgeholt habe, wo er ist (pacing), kann ich ihn dorthin mitnehmen, wo ich mit ihm hin will (leading). Auch leading kann verbal und/oder nonverbal geschehen.

Wie wird Rapport wahrgenommen

Jeder Mensch nimmt Rapport auf seinen eigene subjektive Weise wahr. Ich fühle mich verstanden. Ich fühle mich beachtet. Ich fühle mich wohl. Ich spüre Vertrauen. Er geht auf mich ein. Die Kommunikation ist fließend. Sie hört mir zu etc.

Übung: Rapport

Ziel:

Nonverbal Kontaktaufnehmen. Erleben des Unterschiedes zwischen gespiegelt werden und nicht gespiegelt werden. Erleben der Situation keinen Rapport aufnehmen zu wollen.

Gruppengröße: 3

Vorgehen:

1. Dreiergruppen bilden.
2. Jeweils einer (A) geht in der ersten Runde vor die Tür.
3. Instruktion für die Verbleibenden: Person vor der Tür wird instruiert gleich eine spannendes Erlebnis zu schildern, dabei soll er mit euch beiden Rapport aufnehmen. Einer von Euch (B) soll dann ebenfalls bereitwillig Rapport (gleiche

Sitzhaltung etc.) aufnehmen, aber nicht mehr sagen als "mh", "oh ja", "wirklich" o.ä. sagen. Der/die andere (C) tut alles, um nicht Rapport aufzunehmen. Schlägt euer Erzähler die Beine über, dann tut der/diejenige genau das nicht. Lehnt der Erzähler sich vor, dann lehnst du dich zurück. Instruktion für die Person vor der Tür (A) : Erzähl den beiden, die jetzt drinnen sind eine spannende Geschichte, sie werden dich nicht unterbrechen oder selbst viel sagen. Nimm mit beiden während der Geschichte nonverbal Rapport auf, so daß du dir sicher bist: Sie hören dir zu!!!

4. Auswertung im Plenum: Erst alle A's erzählen lassen, wie es ihnen erging, wie sie sich gefühlt haben. Darauf werden die Instruktionen für die B's und C's bekanntgegeben. A kann dann raten von wem er/sie gespiegelt wurden und von wem nicht. Daraufhin werden die C's befragt, ob es ihnen schwer gefallen ist ständig den Rapport zu brechen und die B's, wie es ihnen gefallen hat den Rapport zu halten.
5. Weitere Auswertungspunkte im Plenum können das nötige Maß an Rapport betreffen. Wie doll darf mich jemand 'nachäffen'? Ab wann fühlt sich der/die Einzelne nicht mehr beachtet?

Weiterführende Literatur:

V. F. Birkenbihl, C. Blickhan, B. Ulsamer: Einstieg in das Neurolinguistische Programmieren. Bremen 1993.

Genie Z. Laborde: Kompetenz und Integrität. Die Kommunikationskunst des NLP. Paderborn 1991.

R. Bandler: Veränderung des subjektiven Erlebens. Paderborn 1987.

R. Bandler, J. Grinder: Metasprache und Psychotherapie. Struktur der Magie I. Paderborn 1982.

Dies.: Reframing. Ein ökologischer Ansatz in der Psychotherapie. Paderborn 1984.

J. Grinder, R. Bandler: Kommunikation und Veränderung: Struktur der Magie II. Paderborn 1984.

V. F. Birkenbihl: Kommunikationstraining. Landsberg 1990.

Dies.: Signale des Körpers – und was sie aussagen. Landsberg 1991.

Kommunikation als kooperative Informationsverarbeitung durch Kommunikatoren

Das informationstheoretische Modell geht davon aus, daß die Empfänger wie die Sender selbst autonome und in sich abgeschlossene Systeme sind, die Umweltkontakt nur über ihre Wahrnehmung, bzw. über ihr Verhalten herstellen können. Man kann ihnen nichts ‚geben' – sie müssen es sich ‚nehmen'. Jeder muß für sich selbst wahrnehmen und seine eigene Überzeugung bilden. Die alltägliche

Formel vom ‚den anderen überzeugen' darf nicht zu wörtlich genommen werden. Im Grunde geht es darum, ihm Gelegenheit zu geben, sich selbst zu überzeugen. Was wir also tun können ist, für andere eine Umwelt zu schaffen (oder eine solche für diese zu sein), die sie wahrnehmen können. Es geht darum, als Umwelt für den anderen informativ zu sein. Und jedes Wort ist im günstigsten Fall eine relevante Umwelt für unseren Gesprächspartner.

Dies bedeutet u. a., daß eine direkte Kommunikation im Sinne einer ganz unmittelbaren Verknüpfung zwischen den psychischen Systemen nicht möglich ist. Es ist immer ein (materielles) Medium dazwischen geschaltet, und sei es im Minimalfall unser leibliches Verhalten und im technisierten Fall die Zeitungen oder die Fernsehnachrichten.

Geht man von diesen Prämissen aus, dann wird Kommunikation unwahrscheinlich. Darin unterscheidet sie sich ganz wesentlich von der individuellen menschlichen Informationsverarbeitung. Leider hat Paul Watzlawick, der das wohl meistgelesene, theoretisch anspruchsvolle Buch über die ‚menschliche Kommunikation' geschrieben hat, diesen Unterschied zwischen Informationsverarbeitung und Kommunikation nicht mit der notwendigen Schärfe gemacht. Von ihm wird immer wieder der Satz zitiert: „Man kann nicht nicht-kommunizieren." Richtig scheint die Überzeugung zu sein, daß Menschen nicht aufhören können, Informationen wahrzunehmen und zu verarbeiten. Zwischenmenschliche Kommunikation ist demgegenüber ein so voraussetzungsvoller Prozeß, auch ein so anstrengender, daß ihn kein psychisches System dauerhaft aushalten kann. Die Natur trägt dieser Tatsache dadurch Rechnung, daß wir beispielsweise schlafen müssen, um uns zu regenerieren und das heißt auch, um uns von Kommunikation zu erholen.

Genau genommen hätte ich eben von ‚sozialer' Kommunikation sprechen sollen. (Das ist auch der Fall, den Watzlawick bei seinem Diktum im Kopf hatte.) Ob, und wenn ja, wann intrapsychische Kommunikation aufhört, ist eine andere Frage.

Was nun die soziale Kommunikation angeht, so kann man feststellen, daß die verschiedenen Gesellschaften immer wieder selbst und zu den verschiedenen Zeiten in unterschiedlicher Weise festgelegt haben, welche Gelegenheiten sozialen Kontaktes sie mit dem Prädikat Kommunikation auszeichnen wollen. Wir haben es als soziale Wesen mit anderen Worten selbst in der Hand, festzulegen, was wir als Kommunikation verstehen wollen und was nicht. Aus diesem Grund ist die Frage, was Kommunikation *ist,* auch wenig sinnvoll. Die Antwort kann ja immer nur lauten, Kommunikation ist das, was bestimmte soziale Gruppen zu bestimmten Zeiten als solche festlegen. Wir haben die Freiheit zu einer solchen Normierung – und stehe zugleich vor der Notwendigkeit, kommunikative Vernetzungen zu beschränken. Dies gilt auch für das einzelne Individuum. Jeder hat schon einmal erlebt, daß ein Gegenüber den Beginn oder das Ende eines Gesprächs anders definiert hat, als man selbst.

Aus informationstheoretischer Sicht gibt es allerdings einige Vorgaben.

Als linearer Prozeß besitzt die interpersonelle Kommunikation eine dreiphasige Zelle: Senden – Empfangen – Signalisieren des Empfangs. Diese Zelle kann beliebig oft hintereinandergeschaltet werden. Kommunikation setzt insoweit immer Rückkopplungseffekte (Reiz-Reaktion-Verstärkung) voraus.
Notwendige, aber nicht hinreichende Bedingung für Kommunikation ist weiter die Parallelverarbeitung von Informationen durch unterschiedliche Prozessoren. Verständigung, in welcher Form auch immer, scheint ausgeschlossen, wenn die Beteiligten nicht wenigstens ähnliche Informationen verarbeiten. Dies setzt aber

- gleiche Umwelt
- ähnliche Informationsverarbeitungsprogramme und
- ähnliche materielle Strukturen, gleiche Hardware

voraus.
Alle Sozialisation und Kulturentwicklung läßt sich als ein Versuch verstehen, solche gleichen Umwelten, Programme und Informationssysteme zu schaffen. Alle Normierungs- und Standardisierungsprozesse, die wir in der Geschichte beobachten können, dienen auch dazu, die Wahrscheinlichkeit von Parallelverarbeitung von Informationen bei den Individuen zu erhöhen. Das Paradebeispiel für eine solche Normierung ist die alphabetische Dressur unserer Artikulationsorgane, die Verbreitung der ‚Sprache'. Sprache ist in erster Linie ein Algorithmus, ein Code, nach dem wir unsere Artikulationsorgane bewegen. Und da viele Menschen über den gleichen Code verfügen, artikulieren sie ähnlich. Es ist dies eben der Sonderfall einer Standardisierung von Effektoren und damit von einem Teil der Informationsverarbeitung.
Diese ganzen Anstrengungen, die sich dann in der Vermittlung der Schriftsprache in allgemeinbildenden Schulen fortsetzt, sind nur notwendig, weil Verständigung unwahrscheinlich ist. Wäre sie das unvermeidbare Ergebnis des Zusammentreffens von Individuen, dann brauchten wir solche Normierungen nicht.
Um zu wissen, ob Parallelverarbeitung von Umwelteindrücken stattfindet, muß jeder Gesprächspartner sein Verstehen signalisieren, nach außen tragen – und dies muß wieder wechselseitig bemerkt und gleichsinnig interpretiert werden. Logisch betrachtet ist dies ein unabschließbarer Prozeß, praktisch brechen wir ihn irgendwann, meist sehr zeitig, ab. Die Signale werden als Feedback verstanden. Ein Spezialfall wäre davon die Metakommunikation: Ich habe nicht verstanden, was du gesagt hast! In jedem Fall scheint soziale Kommunikation die Wahrnehmung der Wahrnehmung des anderen, die Selbstwahrnehmung und die Wahrnehmung des Selbst in dem Gesprächssystem vorauszusetzen. Diese Verknüpfung von wechselseitigen Prozessen der Wahrnehmung und der Rückmeldung von Wahrnehmungen erst führt zur Bildung von sozialen Kommunikationssystemen.
Aber dies ist natürlich streng genommen schon ein Versuch, einen bestimmten Kommunikationsbegriff durchzusetzen. Niemand kann es uns vorschreiben, Rückkopplung zur notwendigen Bedingung eines erfolgreichen Gesprächs zu machen. Ich halte es aber für sinnvoll, genau dies zu tun. Die Gründe dafür sind durchaus außer-

wissenschaftlicher Natur. Es scheint mir günstig, einen Begriff von Kommunikation zu propagieren, der Wechselseitigkeit, der Selbstwahrnehmung und eben auch die Rücksicht auf den anderen fordert. Ein solcher Kommunikationsbegriff entspricht demokratischen Grundprinzipien und er erscheint mir als ganz geeignet, um drängende Probleme unserer Zeit besser in den Griff zu bekommen.

Jede (deskriptive) Definition von Kommunikation gewinnt normative Kraft, wenn sie in der interpersonellen Kommunikation genutzt wird.

Idealisierungen als Instrumente der Bewältigung der Unwahrscheinlichkeit von Kommunikation

Eine Funktion von Kommunikationssystemen ist, die Informationsverarbeitung (Aufnahme, Speicherung, Verarbeitung, Abgabe) verschiedener Prozessoren miteinander zu koordinieren. Dazu müssen die verschiedenen Teilnehmer in den Kommunikationssystemen ihre Informationsverarbeitung wechselseitig in Rechnung stellen. Sie müssen über die Programme, nach denen sie jeweils arbeiten und über die Ergebnisse ihrer Wahrnehmung und Weiterverarbeitung informiert sein, damit sie sich aufeinander einstellen können.
Eine solche Form wechselseitiger Kenntnis ist unwahrscheinlich – und eben deshalb ist auch Kommunikation unwahrscheinlich.
Mit dieser Unwahrscheinlichkeit der sozialen Kommunikation haben sich Philosophen und Soziologen schon seit langem beschäftigt. Besonders gründlich hat Alfred Schütz dieses Thema aus einer wissenssoziologischen Sicht bearbeitet. (Der sinnhafte Aufbau der sozialen Welt. Eine Einleitung in die verstehende Soziologie. zuerst Wien 1932, Frankfurt 1974; Gesammelte Aufsätze Band 1: Das Problem der sozialen Wirklichkeit. Den Haag (Nijhoff) 1971; gesammelte Aufsätze Band 2: Studien zur soziologischen Theorie. Den Haag (Nijhoff) 1972) Wenn alles Erkennen von dem jeweiligen Standort des Erkenntnissubjektes in Raum und Zeit und von dessen Vorerfahrungen und Relevanzsystemen abhängig ist, wie können dann zwei Personen, die doch notwendig immer an unterschiedlichen Orten ‚stehen', nacheinander reden, eine andere Biographie und andere Wertmaßstäbe haben irgendwelche Umweltausschnitte gleichsinnig wahrnehmen und interpretieren?
Er hat darauf geantwortet, daß wir als soziale Wesen diese Ungleichheiten und Ungleichzeitigkeiten durch verschiedene Typen von Idealisierungen überwinden, deren Sinn es ist, die Unterschiede zu verdrängen. Wir tun einfach so, als ob es diese Unwahrscheinlichkeiten nicht gibt. (Vgl. das Skript der Veranstaltung ‚Methoden der Kommunikativen Sozialforschung') Erst wenn Krisen auftauchen, wenn wir also auf die Andersartigkeit unserer gespeicherten Informationen und Verarbeitungsprozesse gleichsam mit der Nase gestoßen werden, fällt uns die Problematik von Kommunikation auf.

Aus einer formaleren informationstheoretischen Perspektive heraus betrachtet, kann man die Parallelverarbeitung von Informationen dadurch wahrscheinlicher machen, daß man die Hard- und Software der beteiligten Prozessoren aneinander angleicht. Die Programme, die Speicher und die verwendeten Medien und Kodes werden standardisiert. Technisch ist das kein großes Problem. Baugleiche Rechenmaschinen, die mit identischen Programmen gefahren werden, können den gleichen Text in ähnlicher Weise einlesen und auch wieder abgeben.
Je einfacher und damit je künstlicher die Elemente der Kommunikationssysteme sind, um so leichter werden identische Informationen erzeugt und gespeichert. Um so einfacher ist es auch, die Verarbeitungsprozesse dieser Elemente miteinander zu koordinieren, eine erfolgreiche Kommunikation zu gestalten.
Bei sozialen Kommunikationssystemen, deren Elemente meist auch natürliche Medien, wie die Schallwellen oder das Licht sind und deren Informationssysteme aus Menschen bestehen, die alle notwendig eine unterschiedliche Biographie besitzen, ist dies weit schwieriger. Aber auch hier hilft eine weitgehende Normierung (Standardisierung) des Verhaltens und Erlebens – und zunehmend auch die Technisierung der Medien und einzelner Elemente des Kommunikationssystems.

Neben den Gleichheitsidealisierungen, der Technisierung und den sozialen und psychischen Normierungen gibt es noch einen wichtigen Mechanismus, um die Unwahrscheinlichkeit von Kommunikation zu bewältigen. Alfred Schütz hat ihn Idealisierung der Vertauschbarkeit der Standpunkte und Perspektiven genannt: „*Wenn ich auf Deinem Platz stünde, sähe ich die Welt genauso wie Du!*“[9]
Ich glaube nicht, daß es sich hier um eine bloße Unterstellung handelt. Zunächst ist es eine ganz praktische Handlungsanweisung: Wenn Du die Sichtweise Deines Gegenübers auf irgend etwas nicht verstehst, dann gehe zu ihm hin und stelle Dich auf seinen Standpunkt! In diesem Sinne arbeitet man beispielsweise in psychodramatischen Rollenspielen mit dem Rollentausch. Man schlüpft in die Rolle der Interaktionspartner, um ein neues Verständnis der Interaktion zu gewinnen.

Zum anderen ist es gar nicht immer erforderlich, daß wir uns körperlich durch Raum und Zeit bewegen, um andere (!) Perspektiven einzunehmen. Wir haben in unserem Leben aus den unterschiedlichsten Perspektiven und von vielfältigen Positionen/in vielen Rollen Informationen gewonnen und Erfahrungen über deren Anwendungsmöglichkeiten gesammelt. Auf diese gespeicherten Informationen können wir in den Gesprächen zurückgreifen – und uns damit gedanklich durch viele andere Situationen hindurch konjugieren.

---

[9] Diese Idealisierung führt zu projektiven Identifikationen, die gerade in Beratungsgesprächen häufig unangemessen sind. Vgl. das Skript Beratungslehre Kap. 4

Informationstheoretisch erscheint die Übernahme fremder Programme insoweit als eine Selektion aus den eigenen Strukturen und Programmen. Wir Menschen sind als informationsverarbeitende Systeme auch insofern überkomplex, als wir in jeder konkreten Situation nur ganz wenige, der uns imgrunde zur Verfügung stehenden Programme gebrauchen. Uns in andere Personen hineinzuversetzen, bedeutet deshalb meist auch, im Moment ungenutzte Programme zu aktivieren, vergessene Positionen zu erinnern etc. So gesehen hat der Standpunkt- und Perspektiventausch nicht nur einen Sinn für die interpersonale Verständigung sondern auch für die intrapsychische Entwicklung.

Das Kommunikationsmodell von A. Schütz
Kommunikation
als Reziprozitätsherstellung, d. h. als wechselseitiges Verstehen der Standpunkte und Perspektiven des Gegenübers.

- Verstehen (A) des Verstehens (B)
- Verstehen (A) des Verstehens (B) von Verstehen (A)
- Verstehen (A) des Verstehens (B) von Verstehen (A) von Verstehen (B)

Der Modellfall, an dem der Philosoph und (Wissens-) Soziologe *Alfred Schütz* die Bedingungen von Verständigung untersucht hat, ist die Verständigung über visuelle Wahrnehmungen.
Damit A weiß (‚in Rechnung stellen kann'), was B sieht, muß er dessen Standpunkt und dessen Perspektive auf das Medium kennen – und umgekehrt.

Visuelle Wahrnehmung ist Standpunkt- und perspektivenabhängig. Voraussetzung der Verständigung ist die Wiederholung der Wahrnehmung von A durch B, was Perspektiventausch voraussetzt.
Dieser Perspektiventausch kann dadurch erleichtert werden, daß A und B ihre Standpunkte und Perspektiven dem jeweils Anderen erläutern.

Aber auch wenn sie dies nicht tun, müssen die Gesprächspartner wechselseitig Erwartungen (latente Idealisierungen) über ihre jeweiligen Standpunkte und Perspektiven bilden.

Diese Annahmen/Unterstellung sind unsicher, noch unsicherer ist, daß die Erwartungen wechselseitig übereinstimmen. Reziproke Erwartungen und Erwartungserwartungen – und damit Kommunikation – ist unwahrscheinlich.

Bisher war nur von den Unwahrscheinlichkeiten von Kommunikation die Rede. Manche halten dies noch für eine Untertreibung. Kommunikation scheint notwendig immer auch eine paradoxe Veranstaltung zu sein. Der grundlegende und unaufhebbare Widerspruch ist der folgende: Nur unterschiedliche Programme und Informationen (Differenzerleben!) nötigen die Personen zum Gespräch. Andererseits sind gemeinsame Programme die Voraussetzungen für gleichsinnige Bedeutungszuschreibungen und damit auch für Verständigung. Kommunikation braucht also beides. Ungleichheiten und Differenzerleben auf der einen Seite, gemeinsame Programme, Standpunkte und Perspektiven, Kodes und Informationen auf der anderen Seite. Wären wir alle gleich, bräuchten wir nicht miteinander zu reden. Wären wir alle nur unterschiedlich, könnten wir uns nicht verstehen.
Praktisch wird dieser Widerspruch wohl hauptsächlich dadurch gelöst, daß wir in der dynamischen Dimension nacheinander mal den einen und mal den anderen Aspekt mehr betonen. (Programm- und Perspektivenwechsel!) Aber es läßt sich nicht leugnen, wir sind nicht nacheinander entweder unterschiedlich oder gleich, sondern wir sind beides immer auch zur nämlichen Zeit. Lineare Denker bezeichnen diese Figur als Paradoxie, man kann sie jedoch auflösen, wenn sich den Menschen als massiv parallelverarbeitendes Wesen vorstellt. Es finden dann jeweils nur Schwerpunktverschiebungen statt. Mal fällt uns die Gemeinsamkeit, mal die Unterschiedlichkeit mehr auf.

Im nachfolgenden Schaukasten sind noch einmal wichtige Elemente des hier vertretenen Kommunikationskonzepts zusammengefaßt.

*Was wir umgangssprachlich als ‚Weitergabe' von Erfahrungen bezeichnen, ist ein zusammenhängender Prozeß der Veränderung von materiellen, medialen Strukturen und von deren Wahrnehmung und Interpretation durch autonome Kommunikatoren.
Information kann man nicht unvermittelt weitergeben. Es gibt keine medienlose Verständigung.

*Die Kommunikationspartner sind einerseits unabhängig voneinander arbeitende Informationssysteme. Die Prozesse in dem einen lassen sich nicht durch Prozesse in dem anderen zuverlässig vorherbestimmen. Resonanz zu erreichen, liegt nicht in der Hand eines einzelnen Kommunikators.
Ich weiß nicht, was ich gesagt habe, solange ich nicht die Antwort meines Gegenübers gehört habe.
*Andererseits werden Menschen nur zu Kommunikatoren, wenn sie sich – in welcher Form auch immer – vernetzten und damit zu Sender und Empfänger und ggfs zu Verteiler/Boten werden. Jede Vernetzung schafft Abhängigkeiten, Zugzwänge.....

*Menschliche Kommunikatoren sind komplex, d.h. sie bestehen aus Subsystemen, die in jeweils unterschiedlichem Grade an der Produktion und Rezeption einer jeden Botschaft beteiligt sind.
Wir kommunizieren in jedem Augenblick unterschiedliche Informationstypen auf mehreren Ebenen.

***Die Bedeutung einer Äußerung hängt von dem kommunikativen (sozialen) Bezugssystem ab, als deren Element sie produziert und interpretiert wird.**
Wir können uns oftmals überlegen, als Element welchen sozialen Systems (Interaktion, Gruppe, Institution, Gesellschaft bzw. deren Subsysteme) wir Botschaften senden und empfangen wollen.

Übung: Kontrollierter Dialog über die Unwahrscheinlichkeit von Verständigung

Der ‚Kontrollierte Dialog' gehört zu den ältesten und bekanntesten Trainingsformen. Er sensibilisiert zunächst für die Schwierigkeit des Zuhörens – als einer speziellen Form von Wahrnehmung. Bevor eigene Argumente eingebracht werden, sollte sich der Sprecher/Hörer darüber vergewissern, ob er die Botschaften und d. h. eben auch: die Standpunkte und Perspektiven des Gegenübers verstanden hat/in Rechnung stellen kann. Die Übung fördert die Lösung dieser Aufgabe, indem sie den Hö-

rer zwingt, sein Verständnis der Äußerung des Vorredners zu verbalisieren. Zugleich nötigt sie den Sprecher, sich über seine eigene Aussage klar zu werden.
Zweitens kann die Übung zeigen, wie in Gesprächen Macht ausgeübt wird. Der Sprecher kann im Prinzip die Anforderungen an die Wiederholungen/Paraphrasen des Zuhörers von seinem Beitrag so hoch schrauben, daß dieser sie nicht erfüllen kann – und er deshalb beständig nur mit den Argumenten des Vorredners beschäftigt ist und nicht zu seinen eigenen kommt. Der Sprecher kann – im anderen Extrem – dem Hörer große Freiheit in der Interpretation seiner Äußerungen lassen – praktisch alle Paraphrasierungen akzeptieren. Damit erlaubt er es diesem, seine eigenen Positionen schon in der Wiederholung so umzudeuten, daß er leicht dagegen (oder dafür) argumentieren kann. Der Sprecher (A) überläßt seine Position B, wird manipulierbar und verschwindet als eigenständige Kraft aus der Interaktion.

Ablauf der Übung

Wer bislang Gespräche und Verständigung eher als unproblematisch empfunden hat geht nach rechts → A, das gegenteilige Empfinden nach links → B; die Unentschiedenen in die Mitte → Beobachter (C).
(Dieser Beginn ist praktisch schon ein soziometrischer Test.)
A und B sollen gleich darüber argumentieren, ob K. eher unwahrscheinlich oder eher wahrscheinlich ist. Die Positionen pro und kontra liegen ja fest.
Und zwar beginnt A mit einem möglichst kurzen Statement. Dann wiederholt B das Statement in seinen eigenen Worten, drückt sein Verständnis der Äußerung möglichst ohne viel Zutun, auf jeden Fall ohne Rechtfertigung aus. Wortwörtliche Wiederholungen bringen nichts. A/B können sie zurückweisen, weil sie nicht sehen können, ob der Gegenüber verstanden hat.
C hat die Aufgabe, auf die Einhaltung der Spielregeln zu achten und das Gespräch/die Gesprächsteilnehmer zu beobachten. Nach der Wiederholung von B stellt er A und B in einen Abstand, der ausdrücken soll, wie gut B nach seiner Meinung A verstanden hat. Je näher A und B aneinandergerückt werden, um so besser war das Verständnis.
Nach der Plazierung sagt A ob er die Paraphrase akzeptiert. Sonst muß B wiederholen. Erst dann darf B seine Meinung zum Besten geben. A hört zu und paraphrasiert. C plaziert die beiden neu usf.

Der Ablauf noch einmal in Kurzform:

1. A Statement
2. B Wiederholen. Paraphrase
3. C Plazieren: gleichsinnig = nah unverstanden = fern
4. A Akzeptieren oder Ablehnen der Wiederholung von B
5. B entweder 2 oder 1 (B gibt seinerseits ein Statement)

Nach 5 Minuten Argumentation wechselt A in die Position von B (argumentiert also für die Problematik der Kommunikation). B → C; C → A. Nach weiteren 5 Minuten wieder Rollentausch

Nach 15 Min. Kleingruppendiskussion

Indirektes Nein (Vgl. Vopel Interaktionsspiele, Teil 3, 1978: 25 ff.)

Ziele:
Wenn Sie NEIN sagen, wenn Sie Nein meinen, dann sind Sie für Ihre Kommunikationspartner vielleicht manchmal unbequem, dafür kaum unheimlich. Denn wenn jemand nie klar Nein sagt, dann weiß ich auch nicht, wann der Betreffende wirklich JA meint, und ich betrachte ihn immer mehr oder weniger skeptisch, um seine wirkliche innere Haltung zu ergründen. Wenn in einer Gruppe Ja und Nein klar ausgedrückt werden, dann können Entscheidungen schneller getroffen und Probleme konstruktiv gelöst werden.
In diesem Kommunikationsspiel können die Teilnehmer sich bewußter werden, auf welche Weise sie indirekt Nein sagen – um in Zukunft häufiger direkt Nein sagen zu können.

Setting/Arbeitsformen:
Paararbeit, Plenum
(Alle ab 14 Jahren, auch für gruppendynamisch unerfahrene Gruppen geeignet. Gruppengröße beliebig, denn es handelt sich m ein Paarexperiment. Am Schluß erfolgt eine Auswertung im Plenum)

Zeitrahmen:
15 Minuten plus Auswertung

Instruktion:
Bei diesem Spiel könnt ihr experimentieren mit eurer Art und Weise, indirekt Nein zu sagen.
Wählt bitte einen Partner, den ihr gern besser kennenlernen wollt und setzt euch einander gegenüber...
entscheidet jetzt, wer von euch A und wer B ist...
A soll B gleich etwa 5 Minuten um lauter Dinge bitten, von denen er annimmt, daß sie ihm B nicht geben will. Jedesmal wenn A eine Bitte formuliert hat, soll B darauf mit einer indirekten Ablehnung reagieren, ohne frank und frei NEIN zu sagen. Seid euch bewußt, wie ihr den Bitten und Forderungen des Partners ausweicht und wie ihr euch dabei fühlt.

Ich gebe euch ein Beispiel:
A: Leih mir heute abend deine Wagen.
B: Natürlich würde ich dir gern das Auto geben - ich bin doch kameradschaftlich. Ich weiß aber noch nicht, ob ich es nicht selbst brauche.
Bitte beginnt. jetzt...
Geben Sie den Paaren 4 bis 5 Minuten Zeit.
Bitte wechselt jetzt die Rollen, daß nun B die Bitten stellt und darauf mit einem indirekten Nein reagiert. Laßt euch wieder ein paar Minuten Zeit dafür...
Bitte denkt jetzt eine Minute schweigend über das Experiment nach. Was habt ihr herausgefunden über die Art und Weise, wie jeder von euch indirekt Forderungen des anderen ablehnt? Wie fühltet ihr euch dabei?...
Sprecht jetzt 4 Minuten über eure Erfahrungen aus dem Experiment...
Leiten Sie anschließend einen kurzen Reaktionsaustausch in der Gesamtgruppe ein.

Auswertung:

- Welche Kunstgriffe habe ich, indirekt Nein zu sagen?
- Was empfinde ich, wenn ich anderen indirekt Nein sage bzw. wenn mir indirekt Nein gesagt wird?
- Welche Vorteile bringt mir mein indirektes Nein, welche Nachteile?
- Welche Katastrophen befürchte ich für den Fall, daß ich häufiger ein klares Nein sage? Was ist an diesen Befürchtungen ggf. realistisch?
- Hat ein deutliches Nein in unserer Gruppenkultur einen Platz?
- Wer sagt in dieser Gruppe am klarsten Nein - wer am indirektesten?

Erfahrungen:

Ein nützliches und einfaches Spiel, um eine klarere und dynamischere Kommunikation in Ihrer Gruppe herbeizuführen.

Kapitel 5
Kommunikationsstörungen

Überblick

Was in der Kommunikation als Störung empfunden wird, hängt von dem Modell ab, daß ein jeder von gelingender Kommunikation besitzt. Dies gilt im Alltag wie in der Wissenschaft. In letzterer bestimmen die Kommunikationsmodelle, was als Störungen identifiziert werden kann und wie sie begründet werden. Für Soziologen erscheint die Kommunikation u.a. als Spezialfall der Arbeitsteilung und -zusammenführung und sie ist entsprechend mit allen Problemen belastet, die auch bspw. in der Industriearbeit die Kooperation erschweren. Psychologen suchen die Fehler eher im Erleben und Verhalten der Individuen als bspw. in den Strukturen von Sozialsystemen.

Geht man von dem nachrichtentechnischen Sender-Empfänger-Modell aus, so sind Störungen zum einen auf äußere Ursachen, auf Rauschen zurückzuführen. Im technischen Bereich ist man sehr bemüht, die Störungsanfälligkeit, Störquellen etc. der Medien zu minimieren, was auf die Relevanz hindeutet, die dem Übertragungskanal zugewiesen wird. Zum anderen können unpassende, d.h. wechselseitig nicht einsichtige Sende- und Empfangsgewohnheiten zu Problemen führen, was anhand des Konzepts von Schulz von Thun ausgeführt wurde. Hier ist in der interpersonellen Kommunikation besonders wichtig, die Selbst- und Fremdeinschätzungen anzugleichen, die Sender/Empfänger haben. Stimmt meine Typisierung des Gesprächspartners, von mir selbst und von der Kommunikationsbeziehung mit jener des anderen überein, kann sie wenigsten vom Gegenüber in Rechnung gestellt werden?

Drittens führen unklare ‚Protokolle', die festlegen sollen, wer wann sendet bzw. empfängt, zu Konflikten. Zwar sind die Regeln des Turn-Taking im Allgemeinen gut einsozialisiert, aber trotzdem kommt es des öfteren zum Kampf um das Rederecht.

Bei den Ausführungen zum NLP wurde bereits deutlich, daß ‚gutes Verstehen' untereinander auch darauf beruht, ob man im gleichen Repräsentationssystem miteinander redet. Die Wahrnehmung in anderen als dem eigenen, präferierten Repräsentationssystemen kann geschult werden. Störungen basieren in dem informationstheoretischen Konzept auf inkongruenten Sinnen, Programmen usf.

Nimmt man das Verständnis von Kommunikation als Spiegelung zum Ausgangspunkt, so liegen Störungen häufig dann vor, wenn solche Spiegelungen nicht gestoppt und dann kollektiv reflektiert werden. Zweifellos ist die Deutung von Spiegelungsphänomenen eine anspruchsvolle Aufgabe, die besonderer Schulung bedarf. Letztlich geht sie auf S. Freud zurück und ist dann in Beratungskonzepten wie den Training-cum-research-Gruppen von M. Balint oder dem Psychodrama von Jacob L. Moreno perfektioniert.

Hinzu kommt, daß wir in Gesprächen nicht nur in einem, sondern zugleich in mehreren Kommunikationssystemen agieren. Wir können uns oftmals überlegen, als Element welchen sozialen Systems (welche Interaktion, welcher Gruppe, Institution, Gesellschaft, bzw. deren Subsysteme) wir Botschaften senden und empfangen wollen. Ganz gleich für welches wir uns entscheiden, immer aber besteht auch die Möglichkeit für uns selbst, für den Gegenüber und für die Betrachter uns in andere Subsysteme einzuordnen. Da die Bedeutung unserer Äußerungen aber von dem sozialen Bezugssystem abhängt, als deren Element sie produziert und interpretiert wird, ergeben sich notwendig immer gleichzeitig unterschiedliche Bedeutungszuschreibungsmöglichkeiten.(*Inkongruente Systemdefinitionen)*
Beispielsweise kann man eine Talkshow im Fernsehen als massenmediales Ereignis oder als interpersonelle Kommunikation beschreiben und ggfs erleben. Natürlich ist sie beides. Ein wichtiger Teil jeder Systemdefinition ist die Klärung der Beziehung zwischen den Kommunikatoren. Menschen liefern in jeder Äußerung eine ICH-DU-DEFINITION. Sie geben eine „Definition ihrer Beziehung und damit eine implizite Definition ihrer selbst“ (Watzlawick, 1980, S. 83). In der Fachliteratur wird gewöhnlich zwischen symmetrischen oder egalitären und komplementären Beziehungen unterschieden. Komplementäre Beziehung wie jene zwischen Kunde und Verkäufer oder Lehrerin und Schülerin beruhen immer auf asymmetrischen Informations- und Machtverteilungen. Natürlich können sich solche asymmetrischen Beziehungen auch in nicht-institutionellen Kontexten einstellen. Gehen die Beziehungsdefinitionen der Gesprächsteilnehmer auseinander, wird die Arbeit am Thema gestört. (Vgl. weiter unten die TZI-Regeln)
Generell sollte man bei den Kommunikationsstörungen zwischen *Problemen* und *Krisen* unterscheiden. Probleme sind üblich in der Kommunikation. Es ist nicht notwendig, daß die Kommunikationspartner ähnliche Typisierungen voneinander und von dem Ablauf der Kommunikation haben. Stellen sich Inkongruenzen heraus, werden sie meist im nächsten Schritt geheilt. Erst wenn solche Heilungen mehrmals fehlschlagen, beginnt eine Krise. Außerdem sind gleiche Typisierungen der Kommunikationssituation nicht unbedingt erforderlich. Notwendig ist, daß unterschiedliche Bedeutungszuschreibungen in Rechnung gestellt werden können. Entsprechend ist das Ziel der Krisenbewältigung nicht Übereinstimmung sondern Klärung der unterschiedlichen Annahmen.[10] Angestrebt werden kongruente Definitionen. Und dies in vielerlei Hinsichten.

[10] Glasl: Konfliktmanagement. Bern, 4. Auflage 1994

Kanalinkongruenzen (Double-bind)

Die Notwendigkeit parallele Informationsprozesse anzunehmen, haben wir schon bei der Wahrnehmung betont. Sie gilt genauso auch für kommunikative Prozesse. Z.B. kommunizieren wir zumal bei der face-to-face Kommunikation immer unterschiedliche Informationstypen auf mehreren Ebenen zu einem Zeitpunkt. Wir sprechen und verhalten uns dabei, bewegen uns, gestikulieren und besitzen eine Mimik, die gedeutet werden kann. Da jede interpersonelle Kommunikation multimedial ist, kann es zu Widersprüchen zwischen den Botschaften kommen, die simultan auf den verschiedenen Kanälen gesendet werden. Je nachdem, welcher Kanal von Sender/Empfänger als Leitmedium ausgewählt werden treten bei inkongruenten Botschaften ganz unterschiedliche Informationen in den Vordergrund. Wenn etwa nonverbal Ablehnung von Gesprächsinhalten oder -partnern gesendet wird und verbal Zustimmung, dann müßten sich die Kommunikationspartner darüber einigen, welches Medium prämiert werden soll – oder die Widersprüche thematisieren.

Nun haben Kommunikationsforscher ausgemacht, daß dauerhaftes Senden von unterschiedlichen Botschaften in einer Kommunikationsbeziehung auf den verschiedenen Kanälen den Kommunikationspartner in eine Double-bind-Situation bringt. Er weiß nicht, auf welche der Nachrichten er reagieren soll. Nimmt er etwa die Botschaft auf dem nonverbalen Kanal, die beispielsweise Ablehnung signalisiert ernst, so kann der Sprecher immer sagen, daß er auf dem anderen Kanal, dem sprachlichen etwa, ausdrücklich seine Zuneigung geäußert habe. Wie sich der Zuhörer auch verhält, immer kann er vom Sprecher beschuldigt werden, nicht richtig zugehört zu haben. Das eigentliche Problem ist aber hier nicht, daß unterschiedliche Botschaften gesendet werden, sondern daß der eine oder der andere Kommunikationspartner leugnet, daß solche Widersprüche vorhanden und im Alltag auch ganz normal sind. Es geht also hier um die Leugnung des simultanen Vorhandenseins von Botschaften. Der Mensch und die interpersonelle Kommunikation werden unmenschlich simplifiziert.

Man kann sich das überhaupt als Regel merken: Wer die Unwahrscheinlichkeit von Kommunikation nicht wahrhaben will und die Parallelprozesse nicht akzeptiert, mit dem wird es schwierig werden, komplizierte kommunikative Aufgaben gemeinsam zu bewältigen.

Zur Theorie des double-bind

Ein Spezialfall inkongruenter Kommunikation, der schon in den 50er Jahren ausführlich erforscht und beschrieben wurde ist die sogenannte Doppelbindung/double bind. Sie galt als Auslöser oder zumindest als begünstigender Faktor für die Entstehung schizophrener Erkrankungen. Es werden in diesem psychologischen Konzept also Beziehungen zwischen kommunikativen und psychischen Strukturen hergestellt. Der entscheidende Aufsatz stammt von G. Bateson, Don D. Jackson, Jay Haley und John W. Weakland. (wieder abgedruckt in Bateson, Jackson, Laing, Lidz Wynne u.a. Schizophrenie und Familie. Ffm. 1977, S. 11-43). Bekannter ist die Version des damals noch jungen Projektmitarbeiters P. Watzlawick.[11]

1. *Voraussetzung* ist, daß die Personen in einer engen emotionalen Beziehung zueinander stehen, vornehmlich in einem Abhängigkeitsverhältnis, wie dies in Familien zwischen Eltern und Kindern der Fall ist.

2. Es werden, meist in unterschiedlichen Medien, unterschiedliche Informationen gegeben, die sich gegenseitig negieren bzw. unvereinbar sind. Das kann eine Handlungsaufforderung sein, aber auch eine Aussage zu und über die Person (‚Ich-Du-Definition').

Beispiel: Sie sagen „Laß Dir Zeit für die Hausaufgaben, für XY", während Sie selbst herumhetzen und sich ständig beeilen. Sie geben also ein inkongruentes Beispiel.

Es spricht viel dafür, daß Kinder eher auf das nonverbale Verhalten als auf die sprachliche Botschaft reagieren, während bei Erwachsenen normalerweise der verbale Kanal prämiert wird. Bspw. ist es in Lehrveranstaltungen unüblich, nonverbales Verhalten zum Leitmedium zu machen.

3. Ein weiteres konstitutives Moment des double bind ist, daß man nicht nicht darauf reagieren kann. Die Kommunikatoren müssen senden – oder sie brechen eben die Kommunikation ab. Jede Botschaft kann dann vom Sender wieder zurückgewiesen werden (Du hast mich nicht verstanden! So war das nicht gemeint!), indem jeweils der vom Empfänger nicht gewählte Kanal als der eigentlich intendierte vom Sender dargestellt wird.

Bedeutung persönlicher Kongruenz in der Kommunikation (Rogers)

Die Bedeutung von Kongruenz in der Kommunikation läßt sich in der Tradition der klientenzentrierten Gesprächsführung etwa so ausdrücken: Je kongruenter ich persönlich in der Kommunikation bin, desto klarer und eindeutiger bin ich für meine Kommunikationspartner. Inkongruenz dagegen ist mißverständlich und löst Mißtrauen und Unsicherheit aus. Die Gesprächspartner sind füreinander jedenfalls

[11] Watzlawick, Beavin, Jackson: Menschliche Kommunikation, Bern 1980 u.ö., Kapitel 3 und 6.

nicht berechenbar. Carl Rogers hat diese Form der Kongruenz ‚Echtheit' genannt. Neben der ‚positiven Wertschätzung' des Gesprächspartners und dem ‚einfühlenden Verstehen' gehört sie zu den Grundqualifikationen klientenzentrierter Gesprächsführung. Zwar wendet sich sein Konzept in erster Linie an professionelle BeraterInnen, aber im Prinzip gelten seine Empfehlungen auch für viele alltägliche Gesprächsformen.[12] Deshalb seien seine Grundannahmen kurz skizziert.

Grundsätze der klientenzentrierten Gesprächsführung

1. Grundhaltungen des Beraters

Es sind im wesentlichen drei Grundhaltungen, die Rogers von einem guten Berater fordert: *Echtheit*, *positive Wertschätzung* und *einfühlendes Verstehen*.

Echtheit „ist die grundlegendste unter den Einstellungen des Therapeuten.... eine Therapie ist mit größter Wahrscheinlichkeit dann erfolgreich, wenn der Therapeut in der Beziehung zu seinem Klienten er selbst ist, ohne sich hinter einer Fassade oder Maske zu verbergen. Der theoretische Ausdruck hierfür ist Kongruenz; er besagt, daß der Therapeut sich dessen, was er erlebt oder leibhaftig empfindet, deutlich gewahr wird und daß ihm diese Empfindungen verfügbar sind, so daß er sie dem Klienten mitzuteilen vermag, wenn es angemessen ist." (Rogers: Therapeut und Klient. München 1977, S. 26) Der Berater nimmt also wahr und teilt seine Wahrnehmung kontinuierlich mit. Das führt zu einem andauernden, gegenüber dem alltäglich Verhalten überzogenen Feedback. Aber: er teilt seine ganz individuelle Wahrnehmung und dann auch seine Schlußfolgerungen mit, unterdrückt also weder seine Gefühle noch seine biographischen Erfahrungen. Er versteckt sich nicht hinter seiner (institutionellen) Rolle. Er ist deshalb für den Klienten ‚transparent' und erleichtert es so, daß das Gespräch ‚offen' abläuft.

Die Beratung klappt nach Ansicht von Rogers und seinen Anhängern weiterhin nur dann, wenn der Berater die Persönlichkeit des Klienten und die biographische Einbettung seines Problems akzeptieren kann. Kontakt zu der Person des Ratsuchenden kommt ihm vor dem sachlichen Problem. Entsprechend steht nicht die distanzierte und damit auch distanzierende Einordnung eines Problems, sondern eben die Person des Klienten im Mittelpunkt des Gesprächs. Diese nicht an sachliche Bedingungen gebundene Respektierung nennt Rogers: *positive Wertschätzung*. Immer wieder warnt er davor, daß diese Form der Wertschätzungen nicht bedeutet, von dem Gegenüber Besitz zu ergreifen. Vielmehr geht es darum,

---

1. Vgl. i.d. S. Sabine Weinberger: Klientenzentrierte Gesprächsführung - Eine Lern- und Praxisanleitung für helfende Berufe. Weinheim/Basel 1990[4]

den anderen auch dann anzuerkennen, wenn man ihn nicht versteht. Er ist einzigartig und hat viele Gefühle und Entwicklungsmöglichkeiten, die der Berater nicht erahnen kann.
Vor allem muß der Berater lernen, nicht nur die positiven, sondern auch die negativen Gefühle zu akzeptieren: „Dieses Akzeptieren sowohl der reifen wie auch der unreifen Impulse, der aggressiven wie der sozialen Einstellungen, der Schuldgefühle, wie der positiven Äußerungen bietet dem Individuum zum ersten Mal in seinem Leben Gelegenheit, sich so zu verstehen wie es ist. Es hat nicht mehr das Bedürfnis, seine negativen Gefühle zu verteidigen. Es hat keine Gelegenheit, seine positiven Gefühle überzubewerten. Und in dieser Situation treten Einsicht und Selbstverstehen spontan zutage.“ (C.R. Rogers: Die nicht-direktive Beratung, München 1985, S. 46)

Die Aktivitäten des Beraters bestehen im wesentlichen aus einer Verbalisierung seines *einfühlenden Verstehens*. Er versucht, das emotionale Erleben des Klienten (nicht objektive äußere Tatsachen), so wie es sich im Hier und Jetzt der Beratung am deutlichsten zeigt, nachzuvollziehen. Dazu muß er zunächst einmal zuhören können und zwar empathisch und aktiv. Ein Gutteil der Schulung für den angehenden klientenzentrierten Berater besteht denn auch in der Übung des Zuhörens. Was er gehört hat, versucht er gewissenhaft zu formulieren und er fragt dann den Klienten, ob sein Eindruck mit dessen Empfindungen übereinstimmt. Nur dieser kann entscheiden. Aber das setzt eben auch aktive Mitarbeit des Klienten und kontinuierliche Behandlung von Störungen auf der Kontaktebene voraus. Der Versuch des Beraters, zu verstehen, soll dem Ratsuchenden das Gefühl geben, verstanden zu werden. Echtheit, positive Wertschätzung und einfühlendes Verstehen sollen die ‚Selbstexploration des Klienten’ erleichtern. Wenn er sich an diesen Eigenschaften des Beraters orientiert, dann wird er größere Möglichkeiten haben, sich anderen gegenüber offen, freier und weniger wertend zu verhalten, ihnen zuzuhören und sie besser zu verstehen.
Der Inhalt der drei Grundbedingungen der Beratung mag noch deutlicher werden, wenn man sich mit nicht-adäquaten Verhaltensweisen (im Sinne von Rogers) beschäftigt. In der Fachliteratur kritisch behandelt werden beispielsweise die folgenden Interventionstypen: Bagatellisieren, Diagnostizieren, Dirigieren, Examinieren, sich Identifizieren, Interpretieren, Moralisieren und Intellektualisieren.

Ungeeignetes Beraterverhalten und die Empfehlungen von Rogers (Antwortstile)	
Ungeeignete Beraterinterventionen	Empfehlungen
1a) Bagatellisieren 1b) Gemeinplätze teilen/sich identifizieren	vs. Ernstnehmen der Gefühle/ der Weltsicht des Klienten vs. eigene Reaktionen erkunden und authentisch ausdrücken
2a) Fragen stellen 2b) Rationalisieren	vs. den Klienten Initiative und Richtung bestimmen lassen vs. Übernahme der emotionalen Perspektive des Klienten; sich seinem Standpunkt annähern
3a) Dirigieren 3b) schnelle Ratschläge	vs. Kraft zur Selbsthilfe geben vs. Ertragen der ungeklärten Situation
4. Abwerten	vs. positive Wertschätzung
5. Übernahme der Perspektive des Klienten	

Kongruenz in der professionellen Kommunikation (NLP)

Kongruenz in diesem Sinne von Echtheit wird auch von Vertretern des NLP trainiert. Die Forderung, kongruent zu sein, gilt bspw. für VerkäuferInnen. Genie Z. Laborde gibt folgendes Beispiel eines inkongruenten Gebrauchtwagenhändlers, der behauptet, das Auto sei eine Gelegenheit für einen Kunden aber innerlich allerlei denkt, u.a. daß in dem Auto der Wurm sei. [13]

[13] Laborde, Genie Z. (1991): Kompetenz und Integrität. Die Kommunikationskunst des NLP.

Abb. 28: Inkongruenter Verkäufer

Ihr Fazit NLP: Nur wer von dem zu verkaufenden Produkt überzeugt ist, kann einem Kunden gegenüber kongruent sagen, daß es eine gute Gelegenheit ist, dieses Produkt zu kaufen.

Gegen die Position des NLP kann man einwenden, daß sie die Komplexität des Menschen als multisensorielles, massiv parallel verarbeitendes Informations- und Kommunikationssystem unterschätzt. Damit unsere Botschaften eindeutig sind, müßten sie auf allen diesen Ebenen kongruent sein, wir müßten mit allen unseren Effektoren eine einheitliche Nachricht verbreiten. Wir sind aber selbst intern so komplex, eben ein psychisches Kommunikationssystem mit unterschiedlichen Kommunikatoren, daß eine solche Einheitlichkeit nur um den Preis der Unterdrückung von wichtigen Teilen unseres Selbst zu erreichen ist. So gesehen sind wir kongruent in der Kommunikation, wenn wir inkongruent sind. Uniformität im Ausdruck erweckt leicht den Eindruck von Starrheit und Dressur, irritiert oftmals den Zuhörer.

Kongruenz in Gruppen (TZI)

Einen besonderen Ansatz zum Erreichen kongruenter Kommunikation in Gruppen hat Ruth Cohn geschaffen, die Themenzentrierte Interaktion (TZI). Für ein produktives Arbeitsklima ist es wichtig, so Ruth Cohn, eine Balance zwischen dem Thema des Gesprächs (Es), den Interessen des Individuum (Ich)und der Gruppe (Wir) zu halten[1)]. Dränge ich mich als Person zu sehr in den Vordergrund, dann

kommt die Gruppe oder der Arbeitsfortschritt am Thema zu kurz. Genauso kann das Thema zu sehr im Mittelpunkt stehen, wenn es zum Beispiel zu schwer ist, dann wird Langeweile auftreten. Dann ist es gut, wenn jemand in der Lage ist seine zunächst persönliche Langeweile und seine Überforderung mit dem Thema auszudrücken. Letztendlich ist es aber die Gruppe, die entscheidet was passiert. Auch sie kann zu sehr im Vordergrund stehen, wenn zum Beispiel sogenannte demokratische Entscheidungen dazu führen, daß die Meinung einzelne Gruppenmitglieder nicht mehr beachtet wird und diese sich ausgeschlossen fühlen. (Abb. 29)

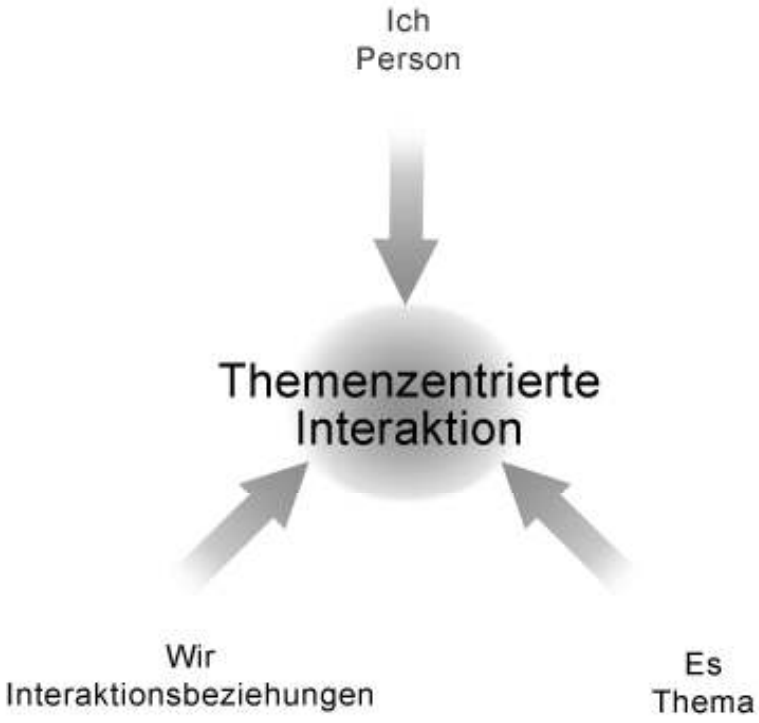


Abb. 29: TZI-Dreieck

Sobald eine ‚Störung' eintritt, sei es für eine/n Einzelne/n oder für die gesamte Gruppe, ist die Konzentration auf die Inhalte behindert. Um die Arbeitsfähigkeit der Gruppe wieder herzustellen, hat die Behebung der Störung immer Vorrang vor der Behandlung des Themas, wobei die Erfahrung zeigt, daß in der Störung meistens ein wichtiger Kommentar zum Thema liegt.

Neben den Hauptpostulaten der TZI (Störungsvorrang und Chairmansship) werden in der Literatur üblicherweise noch zehn interaktionelle Hilfsregeln formuliert, die als sogenannte ‚TZI-Regeln' weite Verbreitung gefunden haben. Für sie gibt es zahlreiche verschiedene Formulierungen und mittlerweile auch zahlreiche Ergänzungen. Nachfolgend sind 14 Maximen zusammengestellt, die den Mitgliedern von Gruppen eine Orientierungshilfe geben können. Jede straffe Leitung zeichnet sich dadurch aus, daß sie die Wahlmöglichkeiten zwischen den Maximen einschränkt. Außerdem wird in Teams die Kooperationsaufgabe grundsätzlich

schwerer gewichtet als die ‚Person' und die ‚Gruppe'. Die Aufgabe und nicht die Persönlichkeitsentwicklung oder die Gruppendynamik führen zur Entstehung des sozialen Systems. Die hier aufgeführten Maximen gelten also immer dann, wenn Gruppen versuchen, die typisch gruppendynamische Sichtweise zu verlassen und kooperative Gesichtspunkte (Teamperspektiven) aufzunehmen – oder wenn Teams ihre Selbstbeschreibung um gruppendynamische Gesichtspunkte erweitern wollen. Es sind Regeln, die der Integration verschiedener Programme und Modelle dienen.

Regel für Gruppengespräche und Arbeit in Gruppen

1) *Störungen haben Vorrang*
Beachten Sie Ihre Empfindungen und Gefühle, die Ihnen anzeigen, daß Sie nicht teilnehmen können (z. B. wegen Schmerzen, Ärger oder Freude), daß hier etwas nicht stimmt, anders verläuft, als Sie es sich vorgestellt haben. Unterbrechen Sie das Gespräch, wenn Sie nicht wirklich teilnehmen können und Ihnen Ihre Störung wichtiger erscheint, als der derzeitige Verlauf der Gruppe.
Ein ‚Abwesender' verliert nicht nur seine Möglichkeiten in der Gruppe, sondern bedeutet auch ein Verlust für die ganze Gruppe.

2) *Seien Sie Ihr eigener* ‚*Vorsitzender* '
Diese Regel soll zwei Dinge bewußt machen: Sie haben die freie Entscheidung und die Verantwortung, was Sie aus dieser Zeit machen.
Sie brauchen sich nicht zu fragen, ob das, was Sie wollen, den anderen nicht paßt. Sagen Sie, was Sie wollen. Die anderen sind auch 'ihre eigenen Vorsitzenden' und werden Ihnen mitteilen, wenn sie etwas anderes wollen als Sie. Beachten Sie Ihre Umgebung deshalb sorgfältig.

3) *Beachten Sie Ihre Körpersignale*
Um besser herauszubekommen, was Sie im Augenblick empfinden, fühlen und wollen, achten Sie auf Ihre Körpersignale. Diese können oft mehr über Ihr Befinden und Bedürfnis sagen als Ihr Kopf. Versuchen Sie, sich Ihres inneren Zustands bewußt zu werden. Konzentrieren Sie sich nicht nur auf die Gruppenleistung, sondern auch auf sich selbst, auf Ihr inneres Erleben. 1. (vgl. auch Schulz von Thun, S. 126 f.)!

4) *Wenn Sie wollen, bitten Sie um ein Blitzlicht*
Wenn die Situation in der Gruppe für Sie nicht mehr transparent ist, dann äußern Sie zunächst Ihre Störung und bitten dann die anderen Gruppenmitglieder, in Form eines Blitzlichts auch kurz ihre Gefühle im Moment zu schildern.

5) *Seien Sie selektiv-authentisch*

Ruth Cohn war es auch, die nachhaltig den Begriff der ‚*selektiven Authentizität*' prägte. Sie meint damit die Fähigkeit, Aussagen zu machen, die den Personen, den Umständen und Zielen der jeweiligen Situation angemessen sind, also nicht: Offenheit um jeden Preis. Machen Sie sich bewußt, was Sie wahrnehmen, denken und fühlen und wählen Sie aus, was Sie sagen und tun wollen. Seien Sie authentisch und selektiv. Nicht alles, was möglich ist, muß gesagt oder getan werden. Aber was Sie sagen, soll authentisch sein. Das gilt für die therapeutische wie die Alltagsbeziehung.

6) *Sprich per ‚Ich' statt per ‚Man' oder ‚Wir'*

Sprechen Sie über Ihre persönliche Meinung möglichst nicht per ‚man' oder ‚wir'. Übernehmen Sie die Verantwortung für Ihre Aussagen. Zeigen Sie sich als Person und sprechen Sie per ‚Ich'.

Mit Verallgemeinerungen wie ‚man, wir, alle' erwecken Sie den Anschein, Sie seien autorisiert für andere mitzusprechen, von denen Sie in der Regel nicht wissen, ob diese das wünschen. Typisch wäre dafür z. B. die folgende Redewendung: „Wir sind uns doch alle einig darin, das...!".

7) *Sprechen Sie direkt*

Wenn Sie jemandem in der Gruppe etwas mitteilen wollen, sprechen Sie ihn besser direkt an und zeigen Sie ihm (durch Blick-Kontakt), daß Sie ihn meinen. Sprechen Sie nicht über einen Dritten zu einem anderen und sprechen Sie nicht zur Gruppe, wenn Sie einen bestimmten Teilnehmer in der Gruppe meinen. – Setzen Sie sich direkt und persönlich mit allen Mitgliedern der Gruppe auseinander.

8) *Unterscheiden Sie, ob Sie etwas sollen oder wollen*

Versuchen Sie für sich herauszufinden, was Sie tatsächlich meinen, wenn Sie z. B. sagen: „Ich weiß nicht was ich jetzt tun soll!". Warten Sie in diesem Fall auf die Anweisung einer Autorität, die Ihnen sagt was Sie sollen und was nicht – oder wollen Sie damit ausdrücken, daß Sie im Moment nicht wissen, was Ihre Wünsche sind?

Als Mensch habe ich eine Entscheidungsfreiheit: Wenn ich vor etwas Angst habe, dann kann ich mich dazu entscheiden, es nicht zu tun oder aber es mit Angst zu tun. Wenn ich mir etwas ganz stark wünsche, kann ich es mir, wenn möglich, erfüllen oder aber ich kann auf die Erfüllung des Wunsches verzichten.

Unterscheiden Sie für sich: - ich muß - ich soll - ich darf - ich kann - ich will; ebenso die Verneinung: ich kann nicht, usw.

9) *Experimentieren Sie mit Ihrem Verhalten*

Tun Sie, was Sie eigentlich wollen? Welche Rücksichten, auf wen oder was halten Sie davon ab? Was passiert, wenn Sie alternative Verhaltensweisen ausprobieren?

Testen Sie, ob Ihre Erwartungen, Ängste, Hoffnungen bei ungewohntem Verhalten tatsächlich eintreten.
Diese Regel gilt in Trainings uneingeschränkt, ansonsten wird man sich die Situation aussuchen, in denen Experimente sinnvoll sind.

10) *Eigene Meinungen statt Fragen*
Wenn Sie eine Frage stellen, sagen Sie, warum Sie diese stellen bzw. was sie Ihnen bedeutet. Eröffnen Sie dem Anderen Ihre Vermutungen und Beweggründe.
Die meisten Fragen sind keine ‚echten' Fragen. Häufig dienen sie dazu, den eigenen Standpunkt bestätigen zu lassen. Fragen sind oft auch eine Methode, sich und seine Meinung nicht zu zeigen. Fragen können inquisitorisch wirken und den Anderen in die Enge treiben. Äußern Sie statt dessen Ihre Meinung, geben Sie dem Anderen die Möglichkeit, Ihnen zu widersprechen oder sich Ihrer Meinung anzuschließen.

11) *Geben Sie Rückmeldung (Feedback) über Ihre Wahrnehmungen und Meinungen und vermeiden Sie Interpretationen*
Wenn Sie Wahrnehmungen über andere mitteilen, sagen Sie auch, was diese für Sie bedeuten. Es kann beim Anderen sonst sehr schnell der Eindruck von Be- und Verurteilen entstehen. Interpretationen haben oft den Charakter von Festlegungen („Du bist so, und zwar für alle Ewigkeit"), was ungute Gefühle und Widerstand auslösen kann. Sprechen Sie von Ihren Eindrücken und Gefühlen, die durch den Anderen bei Ihnen ausgelöst wurden. Versuchen Sie das Verhalten des Anderen so genau und korrekt wie möglich zu beschreiben, damit er/sie verstehen kann, was an seinem/ihrem Verhalten Ihre Reaktionen ausgelöst hat. Sie brauchen keine objektiven Beweise, auf Ihre subjektiven Eindrücke und Gefühle kommt es an.

12) *Hören Sie ruhig zu, wenn Sie Rückmeldung (Feedback) erhalten*
Versuchen Sie nicht gleich, sich zu verteidigen oder die Sache ‚klarzustellen', wenn Sie Feedback erhalten. Denken Sie daran, daß Ihnen subjektive Gefühle des Anderen und keine objektiven Tatsachen mitgeteilt werden. Freuen Sie sich, daß Ihr Gesprächspartner Ihnen seine Wahrnehmungen von Ihnen sagt. Versuchen Sie ruhig zuzuhören und überlegen Sie, ob Sie verstanden haben, was er meint. Prüfen Sie, was Sie lernen können aus der Rückmeldung (nicht, warum Sie nichts lernen müssen).

13) *Seitengespräche haben Vorrang*
Seitengespräche stören das Gruppengespräch, da die Aufmerksamkeit aus der Gruppensituation abgezogen wird und Phantasien über die möglichen Inhalte des Seitengesprächs aktiviert werden („Sprechen die über mich?").
Seitengespräche sind wichtig, da sie oft eine unbefriedigende Situation in der Gruppe signalisieren. Manchmal dienen Seitengespräche einer spontanen

Zuwendungsbefriedigung, da es schwieriger sein kann, Zuwendungswünsche innerhalb und durch die Gruppe, als im Zweierkontakt zu befriedigen.
Bringen Sie Ihre Seitengespräche in die Gruppe, damit alle teilnehmen und sich Ihnen zuwenden können oder versuchen Sie Ihren Wunsch nach Zweierkontakt bis zur Pause aufzuheben.

14) *Nur einer zur gleichen Zeit*
Wenn mehrere Gruppenmitglieder zur gleichen Zeit sprechen, ist das oft Ausdruck von starkem Engagement, manchmal auch (Leidens)Druck der Teilnehmerinnen. Akustisch allerdings ein Dilemma, deshalb der Vorschlag: Bitte einigen Sie sich - bei Gleichzeitigkeit - wer beginnt.

Das *TZI-Dreieck* und die *Gruppengesprächsregeln* sollen die Perspektiven deutlich machen, unter denen Gruppengespräche zu betrachten ist. Die Kunst besteht darin, zwischen diesen Perspektiven und den sich aus ihnen ergebenden Interventionen ein Gleichgewicht herzustellen. Dies setzt Programmwechsel, d. h. die Betonung mal des einen, mal des zweiten und mal des dritten Aspekts des TZI-Dreicks voraus. In Gruppen werden nicht immer alle Teilnehmer mit dem gleichen Programm arbeiten. Vielleicht bilden sich auch Spezialisten für einzelne Perspektiven, z. b. zur Pflege des Gruppenklimas heraus. Generell ist es hilfreich, wenn das Team in der Lage ist, zu erkennen und zu thematisieren, mit welchem Programm es gerade arbeiten muß. Eine strikte Festlegung einzelner Personen auf eine bestimmte Perspektive ist auf Dauer selten vorteilhaft.
Literatur: Cohn, Ruth (1992[11]): Von der Psychoanalyse zur themenzentrierten Interaktion. S.111-128.

Übungen:
Ich- und Du-Botschaften (nach Vopel (1978): Interaktionsspiele 3)

Ziele:
Klare Definitionen von Sender/Empfänger (Selbst- und Fremdtypisierungen)
- Positive Aspekte der themenzentrierten Interaktion aufnehmen (Gruppendiskussionsregel).
- Wahrnehmen persönlicher Kommunikationsstile
- Mein Problem (ich) – Dein Problem (du) vgl. Gordon
- Erfahrungen sammeln, wie kongruent bin ich wenn ich was benutze

Setting/Arbeitsformen:
Paararbeit, Plenum

Zeitrahmen:
18 Minuten Paararbeit, Auswertung im Plenum 15-30 min

Material:
Tafel oder Flipchart auf dem das jeweils gültige Wort für alle sichtbar notiert werden kann.

Instruktion:
1. Kurze Einführung: Schwierigkeiten ‚ich' zu sagen; ‚man'-Aussagen als Schutzwall, ‚wir'-Aussagen häufig als haltlose Vermutung
2. Wir bilden wieder Zweier-Gruppen, die ein Gespräch führen sollen. Für dieses Gespräch gibt es nacheinander verschiedene Einschränkungen.
3. Zuerst soll 3 Minuten lang jeder Satz mit dem Wort ‚man' beginnen. Fragen sollen nicht gestellt werden. Danach kurzer, zweiminütiger Erfahrungsaustausch.
4. Dann beginnen 3 Minuten lang alle Sätze mit ‚du', ebenfalls sind keine Fragen gestattet. Zweiminütiger Erfahrungsaustausch.
5. Dreiminutensätze, die allesamt mit ‚wir' beginnen. Wieder zweiminütiger Erfahrungsaustausch, dabei vielleicht schon erste Vergleiche mit den ‚man'- und ‚du'-Sätzen.
6. 3 Minuten lang werden nur Sätze gebraucht, die mit ‚ich' beginnen. Danach wieder zweiminütiger Erfahrungsaustausch.
7. Nun sollen sie 3 Minuten lang versuche, Sätze zu beginnen, die mit einem ‚ich' beginnen, die aber diesmal den Partner mit einem ‚du' einbeziehen. Jeder Satz soll also eine Ich-Botschaft und eine du-Botschaft enthalten und also eine Aussage über die Beziehung machen. Fragen sind wiederum nicht zugelassen. Fünfminütiger Erfahrungsaustausch.
8. Auswertung/Erfahrungsaustausch im Plenum:

- Welche Sätze waren für den einzelnen am schwersten/ am leichtesten zu sagen?
- In welcher Gesprächsphase hatte der einzelne den besten Kontakt zu seinem Gegenüber? Lieblingssatz?
- Bei welchen Sätzen gingen Sie in Verteidigungs-/Angriffsposition?
- Authenzität, Echtheit, Kongruenz?

Inkongruente Ablaufdefinitionen: Interpunktion

Kommunikation kann, wie wir sahen, als linearer Prozeß verstanden werden, der einen Anfang, eine Phasenabfolge und ein Ende hat. Über dieses Ablaufmuster herrscht zwischen den Kommunikationspartnern durchaus nicht immer Einigkeit. Das macht auch in der Regel nichts. Manchmal allerdings, wenn es z.B. um Ursache-Wirkungsbeziehungen geht, die immer dem vorher-nachher-Schema folgen, schon. So geht es in Paarkonflikten auch oft um die Frage, wer angefangen hat, und wer

angeblich schuld ist. Solche Konflikte, in denen das gegenseitige Anklagen im Vordergrund steht, nennt Watzlawick ‚Interpunktionskonflikte'.
Beispiel: Ein Ehepaar (oder eine WG) streitet sich über das Wegspülen des Geschirrs und die Ordnung in einer Wohnung.
A sagt: Weil Du nie spülst, muß ich es immer tun. Weil Du Dich nicht bewegst, muß ich immer aufräumen.
B antwortet: Du hast viel zu hohe Ansprüche, und weil Du so nörgelst, spüle ich erst recht nicht.

Interpunktieren heißt bei Watzlawick et. al.: ein Verhalten als Ursache, das andere Verhalten als Folge oder Reaktion auszulegen (Stichwort: die Henne und Ei-Diskussion). Metakommunikation und Konfliktlösung besteht darin, das gegenseitige Spiel zu erkennen und gegebenenfalls die jeweiligen darunterliegenden individuellen Programme hinsichtlich Wahrnehmung und Wirklichkeitsauffassung zu reflektieren. Dann ist es möglich, die Frage zu stellen, ob ein Zusammenleben überhaupt gewünscht ist, und wenn ja, wie beide ihr Verhalten ändern können, damit der Konflikt beseitigt wird.

Kapitel 6
Steuerung und Optimierung interpersoneller Kommunikation

Ohne eine Typisierung des Gegenübers und mehr noch, ohne Erwartungen an die Typisierung der eigenen Person durch unseren Gesprächspartner ist keine interpersonelle Kommunikation vorstellbar. Vorannahmen, wechselseitige Erwartungen an unsere Informationsverarbeitung und unsere gespeicherten Informationen sind unvermeidlich! Ähnliche Erwartungen stellen sich auf verschiedene Weise her:

- Durch die gemeinsame Evolutionsgeschichte: wir sind alles menschliche Lebewesen.
- Naturwüchsig und unbemerkt durch gemeinsame Aktivitäten mit anderen Menschen, angefangen von der Mutter-Kind Interaktion. Durch Pacing und Leading werden gemeinsame latente Programme ausgebildet und ein gemeinsames Wissen geschaffen.
- Gezielt werden durch institutionelle und gesellschaftliche Schulungsmaßnahmen, Normierungen der individuellen menschlichen Informationsverarbeitung vorgenommen.
- In jeder konkreten Kommunikation werden interaktiv gemeinsame Erwartungen und Vorstellungsräume geschaffen.

Die Annahmen/Unterstellungen über die Informationsverarbeitung unserer Mitmenschen und über deren Wissen bleiben dennoch immer unsicher, noch unsicherer ist, daß die Erwartungen wechselseitig übereinstimmen. Alle Vorannahmen gelten deshalb bis auf weiteres, bis sich nämlich im Gespräch herausstellt, daß sie nicht stimmen. Dann werden sie durch andere Hypothesen ersetzt. (Auch so gesehen ist Kommunikation immer eine riskante Veranstaltung). Der Aufruf, Stereotype zu vermeiden, ist wenig sinnvoll, besser ist es, eine flexible Anpassung an abweichende Umwelterscheinungen zu ermöglichen.

Die Klärung der Ressourcen und Programme, Definitionen der beteiligten Gesprächspartner erweist sich also als eine permanente Aufgabe der Kommunikation. Hierzu gibt es verschiedene Möglichkeiten, die sich jedoch vermutlich letztlich auf drei Grundformen zurückführen lassen. Man kann *individuelle Selbstreflexion* betreiben, sich selbst als Kommunikator, Erwartungen über seinen Gegenüber und das Kommunikationssystem bemerken. Dann kann man bei Unklarheiten den Gesprächspartner bitte, diese aufzulösen. Dies geschieht meist direkt durch *Fragen*. Drittens kann man versuchen im Gespräch eine kollektive Selbstreflexion zu betreiben, sich metakommunikativ mit den relevanten Erwartungen auseinandersetzen. Letzteres setzt natürlich das Einverständnis des Gesprächspartners voraus und führt zu einer eigenen Phase im Gespräch. Eine Form einer solchen Metakommunikation kann der Dialog.

Selbstthematisierungen und Metakommunikation als praktische Vorkehrungen, um Kommunikation wahrscheinlicher zu machen

Wenn wir von der Grundeinsicht ausgehen, daß a) die Standpunkte und Perspektiven der an der Kommunikation Beteiligten unterschiedlich sind und daß b) diese unterschiedlichen Typisierungen und Programme für die Kommunikationspartner nicht unmittelbar einsichtig sind, dann ist die grundlegende Aufgabe, um Kommunikation wahrscheinlicher zu machen, die wechselseitige Offenlegung eben jener Standpunkte (Selbsttypisierungen) und Perspektiven (Programme). ‚*Klare*' *Kommunikation zeichnet sich nicht nur durch deutliche Formulierungen der Botschaften, sondern auch dadurch aus, daß Selbst- und Fremdbeschreibungen mitkommuniziert werden.* Nur dadurch, daß wir unsere Rolle in den Kommunikationssystemen für uns selbst beschreiben und sie nach Außen tragen können, machen wir unser kommunikatives Verhalten und Erleben für unsere Gegenüber erwartbar. Es wird dadurch wahrscheinlicher, daß diese nun ihrerseits ihre Beiträge adressaten-bezogen gestalten können.

So plausibel diese Schlußfolgerung in dem vorgestellten Argumentationsgang klingt, so wenig selbstverständlich ist sie. Im Alltag und in der Fachliteratur findet sich, wenn es um die Verbesserung des kommunikativen Verhaltens geht, zumeist die Empfehlung, sich auf den Adressaten einzustellen, weniger sich selbst als vielmehr sein Gegenüber zu berücksichtigen.

Aber dies ist bestenfalls die halbe Wahrheit. Wie soll die Kommunikation nach dieser Empfehlung denn ablaufen? Wir sind bei diesem Vorgehen völlig darauf angewiesen, aus dem Verhalten unserer Gesprächspartner, aus den gruppendynamischen, institutionellen und/oder gesellschaftlichen Rahmenbedingungen Rückschlüsse auf ihre Standpunkte und Perspektiven zu ziehen. Kommen uns unsere Gegenüber nicht durch zutreffende Selbstbeschreibungen entgegen, tappen wir im Dunklen und die Chancen der Verständigung verringern sich.

Es muß also eins ins andere greifen: Hier die Reflexion und der Ausdruck der eigenen Programme und dort die Bereitschaft, diese Äußerungen wahrzunehmen, sie ernstzunehmen und sie zu berücksichtigen.

Wohlgemerkt: Es geht nicht darum, diese Selbstbeschreibung zu akzeptieren, es geht darum, sie bei der weiteren Kooperation in Rechnung zu stellen. Dies kann auch dadurch geschehen, daß man die geäußerten Standpunkte und Perspektiven explizit zurückweist.

- Soziale Kommunikation erfordert den Wechsel zwischen Selbstbeobachtung und der Beobachtung des Kommunikationspartners.
- Falls Unklarheiten oder Differenzen zwischen den Einschätzungen der Kommunikationspartner auftreten, sollten die Wahrnehmungen mitgeteilt werden: Blitzlicht und Feedback.
- Gemeinsame Beschreibungen/Definition von Kommunikationssituationen, -ablauf und -ziel fördern Verständigung, Kooperation und Interaktion: soziale Selbstreflexion.

Blitzlicht und Feedback als Instrumente zur Bewältigung von Störungen

Viele, wenn nicht gar die meisten Instrumente, die in modernen Kommunikations- und Verhaltenstrainings gelehrt werden, um Kommunikationsstörungen vorzubeugen und sie ggf. zu überwinden, dienen in diesem Sinne der Förderung individueller und sozialer Selbstreflexion: So geben im ‚*Blitzlicht*' die Sprecher/Hörer Auskunft über ihre eigene Befindlichkeit. Im ‚*Feedback*' wird demgegenüber über die Programme des Adressaten metakommuniziert. Funktionen und Maximen von bzw. für Blitzlicht und Feedback sind in den nachfolgenden Schaukästen zusammengestellt.

Blitzlicht

Ein ‚Blitzlicht' ist ein Instrument zur Lenkung von Kommunikation in Gruppen.
Es dient dazu, in kürzester Zeit Informationen von allen Gruppenmitgliedern einzuholen und der Gruppe verfügbar zu machen, deshalb
- sollte sich jedes Mitglied beteiligen,
- die Zeit begrenzt werden,
- nur zu der festgelegten Frage sprechen.

In (institutionalisierten) Arbeitsgruppen beschleunigt eine feste Reihenfolge das Verfahren und erleichtert den Überblick. Bei gruppendynamischen Konflikten bietet sich oftmals die freie Selbstauswahl an.

Gegenstand des Blitzlichts können sowohl die Gruppe (Metakommunikation) als auch beliebige Umweltausschnitte sein. Es ist also ein geeignetes Instrument zur (Selbst)Reflexion der Gruppendynamik (Wie habe ich die letzten 5 Minuten Gruppendiskussion erlebt? Was verspreche ich mir von der nächsten Sitzung?) als auch zur (fremdreferentiellen) Sammlung von Fachinformationen und Meinungen (Sollte ein Kommunikationstraining Bestandteil des Gartenbaustudiums sein? Was halten Sie vom biologisch-dynamischen Landbau?). In der ersten Funktion eignet es sich am Anfang und am Ende von Gruppensitzungen sowie bei Arbeitsstörungen des Gruppenprozesses.

Immer aber ist der Ausgangspunkt des Blitzlichts die persönliche Meinung des Blitzlichtgebers – nicht Vermutungen über Positionen von Dritten oder ‚Man'-Aussagen. Das Blitzlicht dient der Bestandsaufnahme der (oft überraschend vielfältigen) Meinungen, Gefühle und Informationen, die bei den Gruppenmitgliedern vorhanden sind. Es dient nicht
- der Rechtfertigung bestimmter Positionen einzelner Gruppenmitglieder,
- der Fortführung von (zweier) Diskussionen oder
- der Überzeugung beliebiger Gruppenmitglieder.

Ein Blitzlicht sollte so gegeben werden, daß keine Verständnis- (Rück) Fragen mehr notwendig sind.
Die Zuhörer verhalten sich wie Feedback-Nehmer.
Erst wenn alle Gruppenmitglieder ihre Informationen preisgegeben haben, kann aufgrund kollektiver oder Leiter-Entscheidung eine Diskussion beginnen oder fortgesetzt werden.
Das Blitzlicht ist ein ökonomisches Instrument in nahezu allen Entscheidungsprozessen in Gruppen. Die Bestandsaufnahme kann Diskussionen abkürzen und als Grundlage für unmittelbar anschließende Abstimmungen genutzt werden. Ein Sonderfall des Blitzlichts ist das *Brainstorming*.

Feedback

Gegenstand des Feedbacks sind immer das Verhalten und (vermutete) Erleben von *anderen* Elementen des Kommunikationssystems!

Regeln für den Feedback-Geber

- Gehe von dem sichtbaren Verhalten des Anderen aus und benenne die eigenen antwortenden Gefühle und Reaktionen.
- Gehe vom konkreten Einzelfall aus, vermeide
- Verallgemeinerungen,
- Vermutungen und
- moralische Bewertungen.
  (Versuche also, auch allgemeine Eindrücke zunächst auf winzige Beobachtungen zurückzuführen.)

- Du kannst nur für die eigene Person sprechen, dränge der anderen nichts auf.
- Berücksichtige die Situation und die Möglichkeiten des Feedback-Empfängers, wenn Du Kritik anmeldest und am Ende Verhaltensänderungen vorschlägst:
- Unmittelbares und erbetenes Feedback kommt am besten an,
- manche Eigenschaften und Verhaltensweisen können nicht geändert werden.

Regeln für den Feedback-Nehmer

- Zuhören, innehalten und aufnehmen!
- Nicht der Feedback-Geber, sondern ich selbst stehe zur Diskussion: Lob und Kränkungen spüren, Zuschreibungen verstehen und in ihren Auswirkungen abschätzen,
- nicht verteidigen und rechtfertigen,
- nicht zurückschießen und
- nicht rationalisieren.
- Entscheide erst nach der Rezeption und der Verarbeitung des Feedbacks, ob du mit dem Feedback-Geber ins Gespräch kommen willst.
- Falls Rückmeldung, an die Regeln des ‚Blitzlichts' denken!

Stufen des Feedback[14]

1. Stufe: Allaussagen, Generalisierungen, z.B.: *"Du drängst Dich immer in den Vordergrund!"*
Der Feedbackgeber fällt hier ein sehr allgemeines Urteil und hält sich selbst heraus. Er macht es damit dem Feedbacknehmer leicht, Gegenbeispiele in der Vergangenheit und in Bereichen zu suchen, die für das momentane Gespräch u. U. gar nicht wichtig sind.

2. Stufe: Präzise Beobachtung, Betonung des Hier und Jetzt. *"Du hast jetzt zum dritten Mal jemandem das Wort abgeschnitten und bist nicht auf den Vorredner eingegangen. Das erste Mal war..... das zweite Mal....."*
Durch diese Mitteilungsform wird der Feedbacknehmer auf das Hier und Jetzt des Gesprächs und auf wahrnehmbares Verhalten orientiert. Der Feedbackgeber bringt sich nicht mit Deutungen ein.

3. Stufe: Betonung der Relativität der Aussage, Beziehungsaspekt. *"Ich weiß nicht, wie es anderen geht, aber mir fällt auf, daß....."*
Auch Wahrnehmungen können täuschen. Vielleicht haben andere anderes gesehen.

4. Stufe: Selbstbeobachtung mit der Beobachtung des anderen verknüpfen. (Das Verhalten des anderen als Reiz interpretieren, auf den eigenen Körperwahrnehmungen, Gefühlen, Gedanken reagieren. Beschreibung des fremden Verhaltens plus Blitzlicht über das eigene Erleben.
"Ich bin eben ganz hibbelig geworden und konnte Peter kaum mehr zuhören, weil ich andauernd darauf gewartet habe, daß Du Peter wieder nach ein paar Sätzen in das Wort fällst, wie Du das zuvor schon bei Verena und Nicole gemacht hast."
Die zusätzliche Mitteilung der ausgelösten Gefühle kann den Feedbacknehmer seinerseits zu einer Selbstbeobachtung motivieren. Dann wäre zwischen beiden wieder eine Reziprozität (gleicher Grad an Selbstoffenbarung) hergestellt. Für den Moment hat der Feedbackgeber mit seiner Deutung seines eigenen Verhaltens und Erlebens eine Vorleistung erbracht.

5. Stufe: wie 4, jedoch **zusätzlich** mit einem Vorschlag, wie der Feedbacknehmer sich verhalten kann, um die Störung bei Feedbackgeber zu beseitigen. *"Warte doch einfach, bis Du alles gehört hast!"*

---

[14] verän. N. Fritz, Jürgen (1979): Methoden des sozialen Lernens.

Eine solche Aufforderung wird nur Sinn machen, wenn der Feedbacknehmer emotional so frei ist, daß er sein Verhalten ändern kann. Beim 3. Unterbrechen kurz hintereinander gibt es Grund zur Annahme, daß den Feedbacknehmer irgend etwas hindert, das gewünschte (übliche) Verhalten an den Tag zu legen. Um dem Gegenüber Gelegenheit zu geben, über diese Gründe nachzudenken und zu sprechen ist eine weitere 6. Stufe des Feedbackes möglich.

6. Stufe: Das Feedback kann auch mit der Bitte an den Feedbacknehmer enden, nun seinerseits in Blitzlicht oder Feedback zu geben. Nach Stufe 4 könnte beispielsweise angeschlossen werden:
„Wenn ich wenigstens wüßte, was Dich im Augenblick derart treibt, uns Deine Sicht der Dinge so aufzudrängen?“
Zu solchen selbstreflexiven Interventionen sollte erst gegriffen werden, wenn Aufforderungen zu Verhaltensänderungen fehlgeschlagen haben.

Abschlußübung: Feedback zur Rolle der Teilnehmer im Training
(Selbsterkenntnis setzt die Spiegelung des Selbst durch andere voraus!) Stuhlkreis; jeder erhält eine Karte, Schreiber
Jedes GM erhält eine Karte und notiert dort lesbar seinen Namen.
Karten mit dem Namen nach unten in die Mitte
Jeder zieht eine Karte, eigene wird ggf. zurückgelegt
Jeder beantwortet die Frage: Was würde mir fehlen, wenn Du (auf der Karte genannte Person) nicht im Training gewesen wärst?
Reihum antworten! Die Angesprochenen hören zunächst kommentarlos zu!
Feedback

Die Systemabhängigkeit von Regeln kommunikativen Verhaltens
Blitzlicht und *Feedback* klappen erfahrungsgemäß nur dann, wenn auf beiden Seiten der Willen und die Fähigkeit zu individueller Selbstreflexion vorhanden ist. Darauf aufbauend muß, um Störungen zu beheben, zumeist auch zu sozialer Sozialreflexion fortgeschritten werden. Wenn es irgendwann in einem Gespräch stockt, liegt dies selten nur an einem Element des Kommunikationssystems. Alle Beteiligte haben sich als Teil eines Ganzen zu betrachten und dann nach ihren jeweiligen Anteilen an dem mehr oder weniger befriedigenden Fortgang der Kooperation zu fragen. Die Ergebnisse dieser Selbst- und Systemerkundung müssen verbalisiert oder in anderer Form den übrigen Gesprächspartnern zur Verfügung gestellt werden. Dies, z. B. auch schon ein einzelnes ‚Blitzlicht‘, bezeichnet die Fachliteratur oft schon als *‚Metakommunikation‘*. Zu eigentlichen Metagesprächen kommt es aber natürlich erst, wenn alle Beteiligten sich auf eine selbstreflexive Ebene begeben. Einseitige Metakommu-

nikation wird häufig als Machtmittel verwendet, um eine superiore, übergeordnete Position zu gewinnen. Es kommt also darauf an, die Selbstthematisierung als eine kollektive Veranstaltung zu gestalten, was praktisch immer zu einem phasenweisen Verlassen des üblichen Ablaufs führt. Gleichzeitig muß auch der Gegenstand des Gesprächs von der individuellen auf die soziale Ebene gehoben werden. Metakommunikation meint immer auch die Rede über die *sozialen* Strukturen und Prozesse.

Metakommunikation als Einstieg in die Soziale Selbstreflexion

Je nachdem um welche sozialen Kommunikationssysteme es sich handelt, sind andere Instrumente zur Förderung sozialer Selbstreflexion einzusetzen. (Ausführlich wird auf diese Instrumente in der Vorlesung ‚Grundlagen der Beratungslehre' und in dem zugehörigen Manuskript eingegangen.)

Generelle Regeln für ‚erfolgreiche Kommunikation' zu formulieren ist wenig sinnvoll. Mindestens sind sie für die verschiedenen großen Klassen von Sozialsystemen zu spezifizieren.

Für *Gruppengespräche* hat beispielsweise Ruth Cohn (‚Themenzentrierte Interaktion', TZI) Maximen aufgestellt, die in der Fachdiskussion und in der Trainingspraxis weite Verbreitung gefunden haben. Ich habe sie in der nach meinen Erfahrungen modifizierten Form wie folgt zusammengefaßt:

Maximen für Gruppengespräche

- Ich bin bereit, mich auf Experimente einzulassen.
- Ich beachte meine Körpersignale und höre in mich hinein.
- Tauchen ‚Störungen' auf, die mir die Mitarbeit unmöglich machen, teile ich sie der Gruppe (rasch) mit.
- Ich spreche per ‚Ich', nicht per ‚Man', oder ‚Wir' oder ‚Es'.
- Ich vermeide Verallgemeinerungen und Klischees.
- Ich kann jederzeit ‚Nein' sagen.
- Ich thematisiere auffällige Gruppenprozesse. (Metakommunikation)
- Kontakt kommt vor Konsens und Kooperation.
- Ich versuche möglichst ‚gegenwärtig' zu sein, indem ich Kontakt zum Hier und Jetzt halte.
- Ich spreche nicht über andere Teilnehmer, sondern ich rede sie direkt an.
- Ich gebe Rückmeldungen (Feedback) über meine Wahrnehmungen und Meinungen.
- Ich höre Rückmeldungen zu, lasse sie auf mich wirken und brauche mich nicht zu rechtfertigen.

Diese aus der Tradition der ‚Themenzentrierten Interaktion' stammenden Maximen werden in der Veranstaltung ‚Kommunikationslehre' genau erläutert. Vgl. Skript ‚Kommunikationslehre' S. .

Bei der Selbstreflexion von Kommunikation in *Institutionen* gelten andere Wertmaßstäbe. Hier stehen die Klärung von Rollen, Arbeitsaufgaben und institutionelle Rahmenbedingungen im Vordergrund. Eine Anregung zu einer solchen institutionellen Selbstreflexion mag die angefügte *Kooperations Checkliste* geben.

Kooperations-Checkliste

- Wie konnte ich mich entfalten?
- Wer hat mich behindert?
- Wer hat mich unterstützt?
- Wie habe ich Einfluß genommen?
- Welche Gefühle habe ich nicht ausgedrückt?
- Wessen Ideen wurden berücksichtigt?
- Wessen Ideen blieben unbeachtet?
- Gab es eine Rollendifferenzierung?
- Welche Rolle habe ich ausgefüllt?
- Wie wurden Entscheidungen getroffen?
- Wurden Störungen ausgesprochen?
- Fühlte sich jemand übergangen?
- Was habe ich über meine Kooperationsfähigkeit erfahren?
- Wie klappt die Kooperation 'draußen', im Alltag der Gruppenmitglieder?

Fragetechniken, systemisch, zirkulär

In den Kapiteln über die Wahrnehmung wird – unter verschiedenen theoretischen Blickwinkeln – erläutert, wie unterschiedlich Menschen ihre Umwelt wahrnehmen, gewonnene Informationen verarbeiten und schließlich darstellen.

Wenn sich selbst bei so scheinbar einfachen Worten wie ‚Feder' völlig unterschiedliche Vorstellungen bei verschiedenen Menschen zeigen, so erscheint Kommunikation im Sinne von Parallelverarbeitung von Information als sehr unwahrscheinlich. Andererseits kann man sich angesichts der alltäglichen Erfahrung, daß Kommunikation doch meistens gelingt, wir uns überwiegend relativ problemlos mit unseren Mitmenschen verständigen können, fragen, wie wir es in Anbetracht der oben ausführlich dargestellten Unwahrscheinlichkeit eigentlich schaffen, diese immer wieder in Wahrscheinlichkeit zu verwandeln.

Das gesellschaftliche Mittel der ‚Standardsprache' bietet, wie obige Beispiele zeigen keine hinreichende Sicherheit dafür, daß auch nur zwei Beteiligte genau das Gleiche denken oder meinen, wenn sie das gleiche Wort benutzen.
Zur Verständigung innerhalb kommunikativer Situationen von Angesicht zu Angesicht greifen wir im Wesentlichen auf zwei Mittel zurück, um Verständigung trotz aller Unklarheiten und Risiken zu erreichen.
Die *erste Methode* besteht darin, die *Lücken*, Unklarheiten und Mehrdeutigkeiten, die jede uns entgegengebrachte Äußerung enthält, selbst *aufzufüllen*, zu ersetzen oder auszugleichen. Dieses tun wir nicht nur meist unbewußt, sondern auch mit einer solchen Geschwindigkeit, daß wir den Prozeß des ‚Auffüllens und Ergänzens' als solchen gar nicht wahrnehmen, sondern denken, wir hätten ‚lediglich wahrgenommen'. Bei diesen Komplettierungen der Äußerungen eines Sprechers durch den Hörer, der Bildung von Bedeutungszuschreibungen, setzten die Beteiligten darauf, daß die Bedeutungen, die der Hörer zuschreibt zumindest ungefähr denen entsprechen, die der Sprecher gemacht hat. Entsprechend seinen Zuschreibungen reagiert der Hörer, formuliert wiederum seinen Beitrag und kann dann an der Reaktion erkennen, ob die Bedeutungszuschreibung, die er geleistet hat, ‚richtig', d.h. identisch mit der seines Gegenübers war. In den meisten alltäglichen Kommunikationssituationen funktioniert dieses Prinzip reibungslos, selbst wenn einmal eine unterschiedliche Ergänzung von A und B vorgenommen wird, kann dieses Mißverständnis zumeist unproblematisch behoben werden. Als einfaches Beispiel eine Situation am Tisch: A. „Reichst Du mir das mal rüber?" B vervollständigt den Satz, ersetzt das „das" durch „Salz" und hält A das Salz hin. An der Reaktion von A erkennt er, ob er mit seiner Ergänzung richtig lag, A nimmt das Salz entgegen oder falsch, „Nein, das Brotmesser bitte!"
Es gibt allerdings viele Kommunikationssituationen, wo es günstig ist, die Beiträge des Gegenübers nicht aus der eigenen Welt und Geschichte ‚aufzufüllen', sondern wo es wichtig ist, eine möglichst getreue Abbildung der Gedanken und Wahrnehmungen des Gegenübers zu erhalten. Etwa in Verkaufs- und Beratungs- oder in Konfliktgesprächen ist es maßgebend für den Erfolg der Kommunikation, daß die Beteiligten die Informationen im eigentlichen Sinne parallel verarbeiten, also die gleichen Repräsentationen der Umwelt erzeugen. Für einen Verkäufer z.B. ist es wichtig, genau zu wissen, welche Vorstellungen der Kunde mit dem Begriff ‚pflegeleicht' verbindet, wenn er ihm eine Pflanze verkaufen will, die wirklich dessen Vorstellungen und Pflanzenkenntnissen entspricht.

Das übliche Mittel zur Ermittlung fehlender Informationen sind Fragen.

Wenn es gilt, die Programme eines gegenüber möglichst genau und konkret zu ermitteln, gilt es, solche Fragen zu stellen, die helfen, die Lücken, Unklarheiten etc. der Aussagen aufzudecken und zu hinterfragen.
Richard Bandler und John Grinder, die Begründer des NLP, haben innerhalb ihres ‚Meta-Modells der Sprache' eine Fragetechnik entwickelt, die darauf abzielt, durch spezielle Fragen möglichst konkrete, spezifische und unverzerrte Informationen über die ‚Welt des Klienten' zu erhalten. Ihr Ziel dabei war, mittels der Fragen, bzw. der Antworten des Klienten, dessen Art wahrzunehmen, zu denken und zu fühlen so genau zu ermitteln, daß der Berater stellvertretend für den Klienten die Welt ‚aus dessen Augen sehen könnte'.
Diese Fragetechnik basiert auf der Unterscheidung von drei Kategorien von sprachlichen ‚Unklarheiten', nämlich *Tilgungen*, bei denen zur vollständigen Repräsentation Anteile des Erlebens fehlen, die nicht ausgesprochen werden, *Generalisierungen*, also unzulässige Verallgemeinerungen und *Verzerrungen*, bei denen sprachlich (und gedanklich) Relationen zwischen Situationen und Gefühlen hergestellt werden, die nicht unbedingt den Wahrnehmungen entsprechen, somit nicht nur ungenau sondern auch unzutreffend sind.
Verzerrungen, Verallgemeinerungen und Tilgungen verstecken sich meist hinter bestimmten grammatikalischen Strukturen oder Redewendungen, bzw. sind recht leicht an diesen zu erkennen. Im Folgenden sind typische Beispiele von verzerrten oder unvollständigen Aussagen dargestellt. Angefügt sind Fragen, mit denen die jeweils fehlenden Informationen gezielt erfragt werden.

Tilgungen

Ich ärgere mich.
Worüber ärgern Sie sich?

Nicht ausgesprochene und möglicherweise nicht mehr bewußte Anteile der Erfahrung werden erfragt, wichtige Fragen zu diesem Zweck sind: **Wer, was, wie, wovor, worüber etc.**

Ich kann mich nicht entscheiden, was ich tun soll.
Was hindert Sie daran?

Die Frage ‚was hindert Sie daran?' zwingt den Sprecher, sich die einschränkenden Erfahrungen wieder zugänglich zu machen und erlaubt ihm so, eine Lösung zu fin-

den, indem er versucht, das konkrete Hindernis aus dem Weg zu räumen. Andere typische Worte für diese Form der Tilgung sind z.B. ‚nicht möglich', ‚nicht können', ‚nicht dürfen', ‚außerstande sein', sie alle werden mit der Frage ‚**Was hindert Sie daran**' hinterfragt.

Generalisierungen

Man sollte die Bedürfnisse anderer ernst nehmen.
Wer genau?
Welche Bedürfnisse?
Wessen Bedürfnisse?

Mit dem Hinterfragen von Verallgemeinerungen wird der Klient bewegt, zu überprüfen, auf welche Einzelheiten seine Aussage sich bezieht.

‚Man sollte' und ähnliche Aussagen enthalten gleichzeitig eine Tilgung, nämlich die Tilgung der kompletten Erfahrung, die zu dieser Aussage führt. Diese hinterfragt man mit
‚**Was würde geschehen, wenn Sie die Bedürfnisse anderer nicht ernst nähmen**'.
Oftmals stehen auch keine eigenen Erfahrungen sondern allgemeine Urteile hinter Aussagen wie ‚man sollte', ‚es ist gut', ‚es ist falsch', diese können mit einem Zitat-Check ‚**wer sagt das?**'
oder mit einer Spezifizierung der beschriebenen Situation erfragt werden:
‚**Ist es immer nötig, die Bedürfnisse anderer ernst zu nehmen?**'

Keiner nimmt mich ernst
Gibt es absolut niemanden, der Sie ernst nimmt?
Hat Sie jemals wer ernst genommen?

Durch Übertreiben der Verallgemeinerung oder durch konkretes Abfragen einer Ausnahme wird der Klient veranlaßt, den Geltungsbereich von Worten wie ‚alle', ‚jeder', ‚keiner', ‚nie', ‚immer', ‚nirgends' genau zu bestimmen.

Unvollständig spezifizierte Verben

***Mein Mitarbeiter zwingt mich, seine Arbeit mitzumachen*.**
Wie genau zwingt er Sie?

Da die Bedeutung eines Handelns oftmals davon abhängt, was konkret geschehen ist, veranlaßt das genaue Nachfragen bei unvollständig spezifizierten Verben den Betreffenden, die wirkliche Erfahrung und deren Bedeutung zu überprüfen.

Verzerrungen

Der Kunde Herr Müller macht mich nervös.
Wie erreicht Herr Müller, daß Sie nervös werden?
Sie wären nicht nervös, wenn Herr Schmidt mit Ihnen verhandeln würde?

Menschen nehmen häufig an, daß andere ganz bestimmte Gefühle oder Zustände in ihnen bewirken, A´s Handeln verursacht B´s Gefühl wird als kausaler Zusammenhang begriffen und erlebt. Das Hinterfragen von kausalen Verzerrungen nach dem Muster 'Sie würden sich nicht so fühlen, wenn A das nicht bewirkte?' oder 'Wie erreicht A, daß dieses Gefühl in Ihnen entsteht?' verweist den Betreffenden auf die eigene Verantwortung und die eigenen Kontrolle über das persönliche Erleben.

Gedankenlesen

Ich weiß, daß mein Partner mich für unfähig hält.
Wie wissen Sie, daß Ihr Partner Sie für unfähig hält?

Menschen neigen manchmal dazu, fehlende Informationen über innere Prozesse eines anderen durch Annahmen, Interpretationen, falsche Schlüsse oder auch Projektionen von Befürchtungen zu ersetzen. Sie betreiben Gedankenlesen. Dadurch kommen Sie häufig zu falschen Einschätzungen. Genaues Nachfragen nach dem Muster ‚woher wissen Sie,...' macht die Prozesse, die zu der Einschätzung geführt haben, bewußt und ermöglicht ihre Korrektur.

Erfahrungsgemäß braucht es etwas Übung, um dieses Fragemodell so gut zu beherrschen, daß man ohne weiteres Nachdenken die ‚richtige' Frage stellen kann. Hilfreich dabei ist, bei jeder Aussage des Gegenübers darauf zu achten, ‚was fehlt' bzw. sich bewußt zu machen, welche Anteile man durch eigene Vorannahmen, Erfahrungen etc. auffüllt, genau diese Elemente werden dann hinterfragt.
Dieser Fragetechnik wohnt eine gewissen ‚Penetranz' inne, mit ihr werden hartnäckig Erfahrungsanteile erfragt, die zunächst ‚verschwiegen' wurden und die normalerweise von beiden Kommunikationspartnern als ‚klar' und ‚selbstverständlich' vorausgesetzt werden. Außer zu Übungszwecken ist es deshalb empfehlenswert, diese Technik nur dann anzuwenden, wenn die spezifischen Informationen über die Welt

des anderen kommunikativ relevant sind, anderenfalls kann das penetrante Nachfragen zu Kommunikationsstörungen führen.

Auf der anderen Seite hilft das Meta-Modell des Fragens nicht nur dem Zuhörer, an die benötigten Informationen heranzukommen, sondern auch dem Sprecher, sich selbst, seine Wahrnehmungsgewohnheiten etc. genau kennenzulernen. Den sprachlichen Strukturen der Verallgemeinerung, Verzerrung und Tilgung liegen gleichartige ‚gedankliche' Muster zugrunde, bzw. diese drücken sich in den sprachlichen Merkmalen aus. Deshalb führt die Auflösung z.B. einer Verzerrung durch eine Frage und das Nachdenken darüber für den Sprecher zu neuen und oft problemlösenden Erkenntnissen über sich selbst.

Übungsblatt: Fragetechnik

Enthält die Aussage eine Tilgung, Verallgemeinerung oder eine Verzerrung? Formulieren Sie eine Frage, die dem Sprecher hilft, sich seine vollständige, konkrete und unverzerrte Erfahrung zugänglich zu machen.

Ich bin aufgeregt.

Es fällt mir schwer, mich zu entschuldigen.

Er versprach sich zu bemühen.

Konflikte soll man vermeiden.

Ich darf mich da nicht einmischen.

Man muß lernen, seine Gefühle im Griff zu haben.

Einem Vorgesetzten soll man nicht widersprechen.

Ich kann mich nicht überwinden, den Betrieb zu verkaufen.

Es ist unmöglich, die Arbeit effektiver zu gestalten.

Keiner achtet darauf, wie das wirkt.

Man sollte seine Angestellten loben.

Nirgends finde ich Ruhe.
Man kann keinem die Wahrheit sagen.

Im Geschäft kann ich niemandem vertrauen.

Es ist verrückt, die Preise noch mehr zu senken.

Es ist richtig, jede technische Innovation mitzumachen.

Mein Vater vergißt mich immer in seinen Entscheidungen.

Die Ausreden der Kollegen nerven mich.

Der Mißerfolg deprimiert mich.

Mich beunruhigt, daß zwei Kollegen gekündigt haben.

Ich möchte ja investieren, aber mein Mann ist krank.

Ich rede nicht gerne im Befehlston, aber sein Verhalten läßt mir keine andere Wahl.

Ich würde lieber in Jeans rumlaufen, aber ich muß Rücksicht auf meine Kunden nehmen.

Mein Sohn will mich nicht mehr im Betrieb haben.

Wenn er helfen wollte, wäre er jetzt da.

Ich weiß, daß mein Einsatz nichts genützt hat.

Der Dialog als selbstreflexive kommunikative Kooperationsform und Instrument zur Krisenbewältigung

Wenn es zu Krisen in der interpersonellen Kommunikation kommt, dann helfen häufig keine isolierten Interventionen sondern es empfiehlt sich eine längere metakommunikative Sequenz einzuschieben. Eine solche hilfreiche Sequenz ist der

Dialog, wie er in der Konzeption von David Bohm und William Isaacs vorgezeichnet ist.[15] Der Dialog grenzt sich von Lehrgesprächen und argumentativen Diskursen dadurch ab, daß er seinen Schwerpunkt auf die Selbstreflexion legt. Dadurch besitzt er von vornherein große Ähnlichkeiten mit therapeutischen Zweier- und Gruppengesprächen, Sensitivity trainings und den vielen weiteren Formen individueller und kollektiver Selbsterfahrung, die in den letzten Jahrzehnten ausprobiert wurden.

Sein Ziel ist es die unausgesprochenen und häufig auch unbekannten Grundannahmen der Gesprächsteilnehmer zu ermitteln. Das können auch jene Annahmen sein, die zu Krisen in der interpersonellen Kommunikation geführt haben.

Um dieses Ziel zu erreichen, werden bei den Gesprächsteilnehmern vier hauptsächliche Kompetenzen oder Einstellungen empfohlen: Voicing, Listening, Respecting und Supending.[16] (Vgl. Abb. 30)

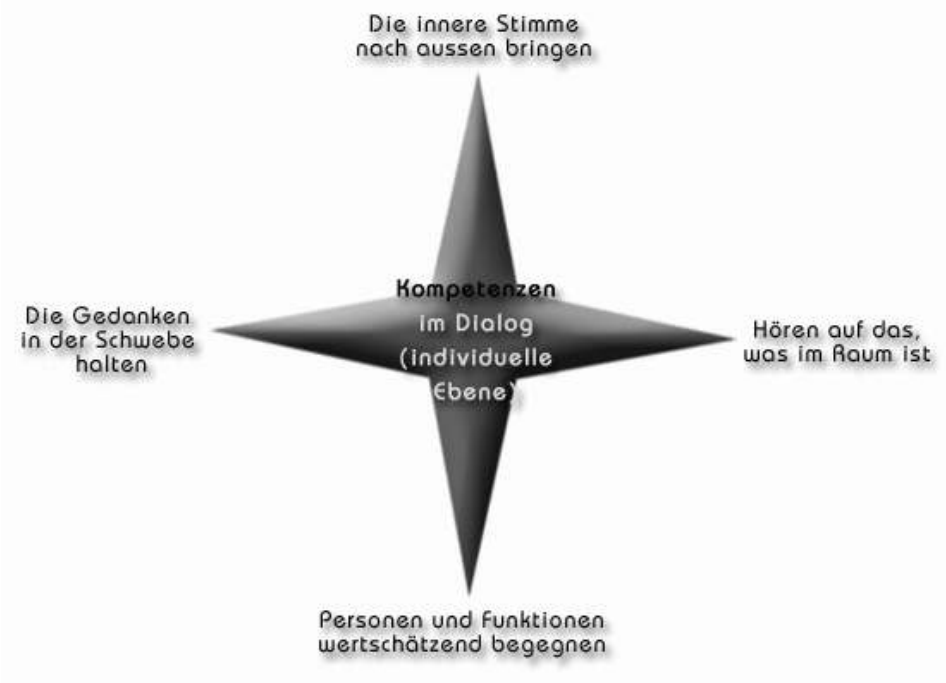


Abb. 30: Vier Dialogkompetenzen

Die 4 Kompetenzen von DialogteilnehmerInnen bedeuten im einzelnen:

---

[15] David Bohm: Der Dialog. Das offene Gespräch am Ende der Diskussionen (Herausgeben von Lee Nichol) Stuttgart 1998, S. 33/34, zuerst London/New York 1996.

[16] Zu den vier Dialogkompetenzen vgl. Mechthild Beucke-Galm: Über die Bedeutung von Dialog in der lernenden Organisation ‚Schule'. In: Dies./Gerhard Fatzer/Rosemarie Ruthrecht (Hg.): Schulentwicklung als Organisationsentwicklung, Köln 1999, S. 235-262.

voicing *: Die Fähigkeit, die eigene (innere) Stimme in den Raum zu bringen*

Die Fähigkeit, die Stimme in den Raum zu bringen, meint, sich der inneren Stimmen bewußt zu werden und davon das in den Raum zu bringen, was in den Vordergrund tritt. „Was ist es, was ich meine, und wie sage ich das, was ich meine?“ Es bedeutet, in der Unsicherheit, die vorhanden ist, der inneren Stimme nach außen Ausdruck zu verleihen und dabei für sein eigenes Denken einzustehen. Dazu gehört, Fragen nicht nur an andere, sondern auch an sich selbst zu stellen.

listening *: Die Fähigkeit des Zuhörens*

Die Fähigkeit des Zuhörens bedeutet, sich innerlich leer zu machen und Raum zu haben, damit das, was der andere sagt, in einen selber eindringen und so Resonanz erzeugen kann. Dabei geht es nicht nur darum, auf die Inhalte zu achten, sondern auch auf die affektive Begleitung der Inhalte. Es bedeutet darüber hinaus, Fragen zu formulieren, die eine neue Sichtweise auf die Dinge ermöglichen, und diese Fragen in den Raum zu bringen, bevor Behauptungen aufkommen.

respecting *: Die Fähigkeit zum Respekt*

Die Fähigkeit zum Respekt bedeutet, Personen und Funktionen wertschätzend zu begegnen. Wertschätzend meint, achtsam und aufmerksam zu sein und nicht nach inneren Bildern und Ordnungsvorstellung zu beurteilen, sondern zuerst einmal wahrzunehmen, was ist.

suspending : *Die Fähigkeit, Gedanken in der Schwebe zu halten*

Die Fähigkeit, Gedanken in der Schwebe zu halten, ist die Fähigkeit, zwischen Beobachten und Bewerten zu unterscheiden, die Bewertung zeitlich zu verzögern und somit das Denken zu verlangsamen. Dabei lassen sich eigene Gedanken und Impulse beobachten. Sie in der Schwebe zu halten, meint, sie nicht zu unterdrücken und sie (noch) nicht in Aktion umzusetzen, sondern in diesem Zustand innezuhalten, um sie zu beobachten. Es geht auch um die Fähigkeit, unterschiedliche und widersprüchliche Aussagen zur gleichen Zeit im Raum zu lassen und dem Impuls zu widerstehen, sie in einen geordneten Zusammenhang zu bringen.

Dieses Dialogkonzept besitzt viele Wurzeln. Bei Carl Rogers (klientenzentrierte Gesprächsführung) werden die drei ersteren Kompetenzen als Empathisches Zuhören, Echtheit und positive Wertschätzung eingeführt. Die Methode der

freischwebenden Aufmerksamkeit und der Selbstreflexionen von Übertragungs- und Gegenübertragungsreaktionen, die zum Basisinstrumentarium der Psychoanalyse zählen, ermöglicht es, Entscheidungen, Urteile, Bewertungen ... in der Schwebe zu halten (Suspense). Wie in allen Gruppengesprächen geht es auch im Dialog darum, einen gemeinsamen Wissensraum für alle Teilnehmer (Speicher, Container, Phantasma, Marktplatz) zu schaffen.

Die aus der Supervision und der Balintgruppenarbeit bekannte Verknüpfung von Selbst- und Umweltwahrnehmungen – und überhaupt das Prinzip des Programmwechsels – gilt auch für die Dialoge. Ebenso die konsequente Nutzung von Spiegelphänomenen und der kommunikativen Kooperationsform ‚Erzählen' als Medium der Informationsgewinnung und -auswertung. Dialoge vertrauen nicht nur auf die Sprache, sondern sie setzen auch kreative andere Medien (Psychodrama, Raumsoziogramme, Skulpturen, Beziehungsbrett ...) ein.

Aus der gruppendynamischen Tradition wird das Konzept der Minimalstrukturierung übernommen. Dialoge sollen im wesentlichen selbstorganisiert ablaufen. Gesteuert wird durch die Einrichtung des Settings- und – zurückhaltend – durch einen Dialogbegleiter. Jeglicher äußere Zwang, ein bestimmtes Ergebnis zu erreichen, schränkt die Selbstregulationsmöglichkeiten ein. Die fehlende Vorgabe von Ablaufschemata (Aufgabenkaskaden) führt anfangs zu Verunsicherungen im Gruppenprozeß. Sie erleichtert andererseits den Wechsel zwischen Chaos und Ordnung, der eine Bedingung für die Emergenz neuen Wissens und neuer sozialer Strukturen ist.

Besonders nachdrücklich weist D. Bohm darauf hin, daß jeglicher Konkurrenzkampf, jegliche Überzeugungs- oder Überredungskunst für die Ziele des Dialogs untauglich sind. Rhetorik und Argumentationslehren gehören nicht zum Methodenrepertoire des Dialogs.

Die Methoden des Dialogs sollen auf Dauer von allen Teilnehmern gelernt und als Grundhaltungen auch außerhalb des Dialogsettings genutzt werden. Sie gelten als kommunikative Schlüsselqualifikationen.

Das Setting der Dialoge soll so organisiert werden, daß sie mikroskopisch die Struktur und Dynamik des Makrokosmos der zu erkundenden Kultur widerspiegeln.

Maximen der Dialoggestaltung (nach D. Bohm)

- *Niemand versucht zu gewinnen. (7).*

- *Alles ist möglich. Es gibt keine Verbote. Alles ist hintergehbar. (7)*

- In einem Dialog muß jeder Teilnehmer gewillt sein, ‚seine Grundannahmen in Frage zu stellen'. (34) Es geht nicht um die Verteidigung von Grundannahmen/Werten, Programmen, sondern um das Erkennen dieser Programme. „Überzeugung und Überredung sind in einem Dialog unangebracht." (67)

- Gruppen sind keine Maschinen, um Entscheidungen zu fällen. In diesem Fall wären sie nicht frei. Im Gegenteil, es ist notwendig, einen Freiraum zu schaffen: „The cup has to be empty to hold something." (‚Leerer Container'). (1996, p. 17) Die Suche nach absoluten Wahrheiten oder deren Verteidigung verhindert jeden wirklichen Dialog. (38)

- Von den Beteiligten wird erwartet, daß sie ihre Wertvorstellungen ‚suspendieren', eine Zeit lang zurückstellen können. Kein Teilnehmer sollte versuchen, die Meinung von anderen zu verändern. Im Gegenteil, die Veränderung von Meinungen wird sich als Resultat des Gruppenprozesses einstellen oder eben nicht. Jedenfalls läßt sich der Wandel nicht durch individuelle Kraftanstrengungen erzwingen.

- Andererseits müssen die ‚Basic assumptions' in der Gruppe emergieren, geäußert werden, wahrnehmbar werden. (21)

- *Der Impuls der Notwendigkeit:*
„Bei allen ernsthaften Konflikten, ob nun in der Familie oder im Dialog, geht es um verschiedene Sichtweisen des absolut Notwendigen" (59). Nicht absolut notwendige Dinge können kompromißlerisch ausgehandelt werden. Nur wenn es um Grundwerte geht, ist wirklich Offenheit gefordert. Aus diesem Widerstreit kann dann eine kreative Phase entspringen, in der sich die Beteiligten neue Ordnungen der Notwendigkeit schaffen.

- *Nutzung von Spiegelungsphänomenen:"*Der Sinn des In-der-Schwebe-Haltens ist es, Propriozeption (Selbstwahrnehmung) möglich zu machen, einen Spiegel zu schaffen, damit wir die Folgen unseres Denkens erkennen können. Wir haben ihn in

uns selbst, denn unser Körper fungiert als Spiegel, und wir können wahrnehmen, wie Muskelspannungen entstehen. Auch unsere Mitmenschen sind ein Spiegel, und die Gruppe ist ein Spiegel.“ (64) Die anderen Teilnehmer in Gruppenkonstellationen können dem einzelnen als Spiegel dienen.

- *Affekte nicht agieren, sondern als Medien der Umwelterkennung nutzen*! „Wenn wir unsere Wut in der Schwebe halten, werden wir erkennen, daß sie auf bestimmten Gedanken und Annahmen beruht, die sie in Gang halten.“ Es geht nun nicht darum, dem Impuls der Wut folgend zu handeln, auch nicht, dieses Gefühl der Wut zu unterdrücken, sondern, „die Symptome in der Mitte gleichsam wie auf einem instabilen Punkt ... in der Schwebe zu halten ...“ „... beobachten Sie den Vorgang der Unterdrückung, ohne die Unterdrückung zu unterdrücken.“ (143/144)

- Selbstwahrnehmung des Denkens ist eine unbedingte Grundvoraussetzung des Dialogs.

- Sensibilität und Selbstwahrnehmung richten sich auch auf die Rückkopplung, auf die Wirkungen, die die Äußerungen des Einzelnen in der Gruppe zeitigen. (39)

- Anfangs ist es sinnvoll, daß die Teilnehmer sich direkt ansprechen. Im Laufe der Zeit wird es möglich, daß der Einzelne auch zu der ganzen Gruppe reden kann. (16)

Auswahlbibliographie

Wahrnehmung

Emrich, Hinderk M.: Die Bedeutung des Konstruktivismus für Emotion, Traum und Imagination. In: Jutta Fedrowitz, D. Matejovski, G. Kaiser (Hg.): Neuroworlds, Frankfurt a. M./New York 1994, S. 93-116.

Stevens, John O.: Die Kunst der Wahrnehmung. Gütersloh 1993.

Nisbett, R. E. The Geography of Thought. London 2003 (Kulturelle Unterschiede menschliche Informationsverarbeitung).

Roth, Gerhard: Das Gehirn und seine Wirklichkeit. Frankfurt 1997.

Gehirn&Geist, Rätsel der Wahrnehmung, Dossier Nr.2/2004.

NLP

Bandler, R./Grinder, J.: Metasprache und Psychotherapie: Struktur der Magie I. Paderborn 1982.

Birkenbihl, V. F.: Signale des Körpers – und was sie aussagen. Landsberg 1991.
Grinder, J./Bandler, R.: Kommunikation und Veränderung: Struktur der Magie II. Paderborn 1984.

Mohl, Alexa: Der Zauberlehrling. Das NLP Lern- und Übungsbuch. Junfermann, Paderborn 1996.

Psychoanalyse

Peter Kutter: Leidenschaften. Eine Psychoanalyse der Gefühle. Reinbek 1989.

Ders.: Moderne Psychoanalyse. Eine Einführung in die Psychologie unbewußter Prozesse. Stuttgart 1992.

S. Freud: Abriß der Psychoanalyse. Frankfurt a. M. (Fischer TB 47).

Klientenzentrierte Gespräche

Hans Peter Dreitzel: Emotionales Gewahrsein, 1998.

Rogers, C. R.: Die klientenzentrierte Gesprächspsychotherapie. München 1986.

Ders.: Therapeut und Klient. Grundlagen der Gesprächspsychotherapie. Frankfurt, Fischer 1983.

Weinberger, Sabine: Klientenzentrierte Gesprächsführung – Eine Lern- und Praxisanleitung für helfende Berufe. Weinheim/Basel 1990.

F. Schulz von Thun: Miteinander Reden 1. Störungen und Klärungen. 410-449. Tausend. Reinbek bei Hamburg März 1994.

Umgang mit Störungen

Bandler, R./Grinder, J.: Reframing. Ein ökologischer Ansatz in der Psychotherapie. Paderborn 1984.

Mucchielli, Roger: Kommunikation und Kommunikationsnetze. Salzburg 1974.

Dialog

Bohm, David: Der Dialog. Das offene Gespräch am Ende der Diskussionen (hrsg. von Lee Nichol), (Verlag Klett-Cotta) Stuttgart 1998, zuerst: On dialogue. London/New York 1996.

Giesecke, Michael: Von den Mythen der Buchkultur zu den Visionen der Informationsgesellschaft. Suhrkamp, Frankfurt M. 2002 Buch und CD ROM.

Hartkemeyer, M./Hartkemeyer, J. F./Doherty, Freeman L.: Miteinander denken. Das Geheimnis des Dialogs. Stuttgart 1998.

William N. Isaacs: Dialog. Kollektives Denken und Organisationslernen. In: Gerhard Fatzer (Hg.): Organisationsentwicklung und Supervision. Köln 1996. S. 181-208. (Zuerst Englisch 1993).

Ders.: Der Dialog. In: Peter M. Senge/A. Kleiner/B. Smith u. a.: Das Fieldbook zur fünften Disziplin. Stuttgart 1996, S. 412-420. (Zuerst 1994).

Edgar H. Schein: Über Dialog, Kultur und Organisationslernen. In: G. Fatzer (Hg.): Organisationsentwicklung und Supervision. Köln 1996, S. 209-228; sowie http://learning.mit.edu/ und http://uia.org/dialogue/webdial.htm und http://weg.mit.edu./athena.mit.edu/org/s/sloan/www/

Übungen

Antons, Klaus: Praxis der Gruppendynamik. Übungen und Techniken. 8. durchgesehene und ergänzte Auflage, Göttingen 2000, S. 66-71.

http://www.uni-erfurt.de/kommunikationswissenschaft/matrix/index.html