

Vorwort

Der Beginn zum Erfolg

*Was immer ich beginne, ich halte es durch,
ich bleibe beharrlich treu und vernichte niemanden.
Hildegard von Bingen, dt. Naturwissenschaftlerin
(1098 - 1179)*

Profil zeigen

Nichts ist leichter, als ungeprüfte Stammtischparolen lauthals in die Runde zu werfen. Behauptungen aufstellen, Schuldzuweisungen äußern und Gerüchte nachplappern, mag in lustiger Runde gelten.

Diese können heftige Diskussionen unter den Beteiligten auslösen, allerdings ohne greifbare Ergebnisse – da die rhetorisch saubere Argumentations-Basis fehlt.

Im seriösen beruflichen Umgang überzeugen handfeste und überprüfbare Argumente. Geschickte, weiterführende Fragetechnik und ein nachvollziehbarer Roter Faden geben dem Gespräch eine Struktur.

Wer mit seinen Ideen erfolgreich und überzeugend sein will, weiß, wie vernünftig kommunikativ ausgetauscht und geschickt rhetorisch vorgegangen werden kann. Unabhängig davon baut sich der Profi ein individuelles Profil auf, mit dem er sich von der großen trägen Masse positiv abhebt.

In diesem Buch wird gezeigt, wie lebenswichtig und notwendig Kommunikation als solche ist. Sobald zwei Menschen aufeinandertreffen, kommunizieren sie miteinander, auch wenn sie kein gesprochenes Wort austauschen.

Das heißt, sie kommunizieren auch dann, wenn sie nicht miteinander kommunizieren wollen. Ist das Quatsch? Nein.

Die komplette Körpersprache drückt nonverbal aus: „Ich will von dir nichts wissen.“ „Ich will nicht mit dir kommunizieren.“

Interessant: Der andere versteht den Wunsch nach ungewollter Kommunikation.

Im vorliegenden Text wird davon ausgegangen, dass der Wunsch nach Kommunikation gegeben ist.

Raffiniert und interessant wird es dann, wenn die Rhetorik, die Kunst des Redens, geschickt und gezielt eingesetzt wird.

Nicht zu unterschätzen: Wer rhetorisch fit ist, kann gegen ihn eingesetzte Manipulationsversuche sofort durchschauen und diesen entgegentreten.

Er erkennt unsachliche und unfachliche Einwände und weiß, wie er diese entkräften kann. Er ist dem Rhetorik-Laien deutlich im Vorteil.

Schließlich tritt der Erfolgreiche aus dem Schatten der anonymen Masse. Er baut sein Profil auf und aus und wird damit – positiv – sichtbar.

Die anderen sehen – „Da ist einer!“ So hat der gut Handelnde die Chance, mit seinen Ideen andere zu überzeugen und zufrieden oder sogar glücklich zu werden.

Nicht nur andere wird er glücklich machen, sondern sich selbst auch: im materiellen und im immateriellen Sinn.

Die Erwartungen an die heutigen beruflich Aktiven haben sich deutlich verstärkt. Erwartet werden: Schnelligkeit, Überzeugungskraft und Präsenz.

Nachdem die Online-Präsenz zugenommen hat, ergeben sich unerwartet andere und zusätzliche Schwerpunkte in der Übermittlung von Nachrichten.

So heißt es, sich den neuen Möglichkeiten anzupassen und zu Gunsten aller optimal einzusetzen.

Erklimmen Sie deshalb mit uns die drei Stufen:

1. Lebenswichtige Kommunikation
2. Gezielt eingesetzte Rhetorik
3. Aussagekräftiges Profil zeigen

Ein Buch für alle, die ihre berufliche Gesprächs-Technik aufbauen, überarbeiten oder optimieren wollen.

Viel Spaß und Erfolg

Horst Hanisch

Zur Einstimmung – Hinleitung zum Thema

Statt sinnloser Quasselei lieber fundierter Austausch

*Unsere Eltern erzählen uns vielleicht einen Quatsch!
Der Weihnachtsmann ist der Papa, der Osterhase auch.
Und das mit dem Klapperstorch ist auch nicht wahr,
weil wir vom Affen abstammen.*

**Alfred Edmund Brehm, dt. Zoologe
(1829 - 1884)**

Was soll der Quatsch?

„Halt, halt, halt! Was soll denn das Gequatsche? Ewig wird hier nur gelabert. So kommen wir doch nicht weiter. Jede Woche dasselbe. Ich habe die Nase voll!“

So mag mancher denken, der in wöchentlichen Meetings sitzt und bemerkt, dass kein Fortkommen erkennbar ist. Seit Stunden wird dasselbe Problem hin und her gewendet, ohne dass erkennbar wäre, auch ein kleines bisschen weitergekommen zu sein. Das ist verlorene Zeit.

Verlorene Zeit für fast alle Anwesenden. Fünf Minuten Gelaber bei 12 Teilnehmern entspricht bereits einer Arbeitsstunde!

Ein anderer mag denken: „Was soll ich mich denn aufregen? Mir geht es gut hier im Unternehmen. Ich habe mich seit Jahren bequem in meiner Arbeit eingerichtet. Soll mir ja keiner dazwischenpfuschen. Ich weiß schließlich, wie es läuft.“

Der moderne Kram, der eingeführt werden soll, macht meine schönen, seit Jahren verfeinerten Arbeitsabläufe kaputt.

Also muss ich nur auf der Hut sein, wenn jemand an meinem System kratzen sollte. Dem werde ich zeigen, welchen Stellenwert er hier im Unternehmen hat. Ich bin schließlich lang genug dabei und weiß, wie der Hase läuft.“

Die persönliche Einstellung steht bereits auf ‚Abwehr‘ – bevor der kommunikative Austausch begonnen hat.

Davon ausgehend, dass tausende Meetings täglich allein in hiesiger Kultur stattfinden, wird sich in vielen Fällen Ähnliches abspielen wie oben angedeutet. Vernebelungstaktiken, Verzögerungen, Abwägungen und noch einmal Überprüfungen, Gegenchecks statt mutigen Vorranschreitens.

Sehr wahrscheinlich versucht fast jeder, seine errungenen Vorteile zu verteidigen, koste es was es wolle. Wer gibt schon gerne etwas von seinen Vorteilen ab?

Neue Strategien und Vorgehensweisen haben in der Vergangenheit immer wieder gezeigt, dass der Einzelne einen Nachteil erzielen könnte. Also nicht am Bestehenden rütteln. „Da weiß man, was man hat.“ (Nebenbei: Wer ist ‚man‘?)

Täglich werden tausende Euro aus den Fenstern katapultiert, weil es die bemühte Gesprächsleitung nicht schafft, zielorientiert und überzeugend zu moderieren. Verlorene Zeit, verlorenes Geld, verlorene Chancen.

Ist das nur in Unternehmen so?

Träge Politiker?

Werfen wir doch einmal einen Blick auf die Politik. In den Monaten, in denen dieses Manuskript zur 1. Auflage entsteht, ist eine deutliche Unzufriedenheit in weiten Teilen der Bevölkerung wahrzunehmen.

Viele Menschen sind mit der Politik oder genauer gesagt mit dem Vorgehen der Politiker nicht einverstanden.

Sie spüren kein Vorwärtkommen, keine Bewegung, die eine positive Änderung auslösen würde.

Alles scheint ewig lange zu dauern. Immer wieder geht es vom Hölzchen aufs Stöckchen. Ewig wird alles Mögliche ‚zer‘-redet.

Natürlich soll hier den Politikern nicht zu nahe getreten werden. Die meisten (von den Bürgerinnen und Bürgern gewählten Volksvertreter und Vertreterinnen) werden sehr viel Energie investieren, um ihre berechtigten Ideen im Sinne ihrer Wähler realisieren zu können.

Dabei stoßen sie ständig auf Widerstände ihrer Parteigenossen, der Lobbyisten, den Vertretern unzähliger Organisationen und so weiter.

Also bleibt ihnen teilweise gar nichts anderes übrig, als Kompromisse einzugehen. Mancher sagt: Politik gleich Kompromiss. Die Politiker weichen von ihren ursprünglichen Zielen – teilweise erheblich – ab.

Die Bürgerin und der Bürger betrachten das als Schwäche; sie können das Vorgehen des Politikers nicht nachvollziehen. So bildet sich bei ihnen Frust. Sie suchen eine Lösung, unter Umständen bei zweifelhaften Gruppierungen.

Die Politikverdrossenheit greift um sich.

Lauschen wir Interviews, die eifrige Journalisten mit gewieften Politikern führen, ist immer wieder festzustellen, dass die politisch Trainierten rhetorisch geschickt um die brennenden Antworten herum lamentieren.

Nach einem Interview ist manchmal nicht klar, welchen Informationsgewinn der Zuhörer mitnehmen kann.

Entscheidungsfreudige Politik?

Bei der Überarbeitung zur 2. Auflage beherrscht die Corona-Pandemie das politische Geschehen seit knapp einem Jahr.

Plötzlich und für die meisten unerwartet treten unglaubliche und teilweise angstmachende Konstellationen auf, die eine politische Entscheidung erwarten.

„Die machen alle nur Quatsch!“ „Da ist keine (Langzeit)-Strategie zu erkennen!“ „Das ist alles übertrieben!“ Vorwürfe dieser Art werden den Volksvertretern täglich vorgehalten.

Positiv erweist sich eine plötzliche Schnelligkeit von Entscheidungen, die dem bisher träge wirkenden politischen Ablauf nicht im mindesten zugetraut worden wären. „Na siehst, geht doch!“, lässt sich mancher aus der Wählerschaft vernehmen.

Einzelne Politiker, auch manche, die bisher ihr Dasein in einer politischen Nische verbrachten, zeigen ungeahntes Profil.

Natürlich können sie mit ihren Prognosen nicht immer richtigliegen – aber sie geben eine (von vielen erwartete) Richtung vor.

Der Rote Faden überträgt sich auf das Handeln. Der Mensch (Bürgerin und Bürger) findet eine Orientierung, eine Struktur, an der er sich vorwärts hangeln kann.

Durch die Schnelligkeit der Entscheidungen werden sicher auch Fehler begangen. Über diese können später gesprochen werden. Hauptsache aktuell: „Handeln!“

Wirtschaft und Lobbyismus

Auch in der (beruflichen) Wirtschaft ist immer wieder zu beobachten, wie hochbezahlte Manager geschickt den gestellten Fragen aus dem Weg gehen.

In der Vergangenheit musste festgestellt werden, dass teilweise sogar an der Wahrheit vorbeigeredet wurde; manche würden sagen, dass gelogen wurde. Worauf soll sich denn der Zuhörer noch verlassen? Wem kann er noch trauen? Ist das alles nur Quatsch?

Es hört sich manchmal tatsächlich wie Quatsch an. Soll erfolgreichen, mächtigen Managerinnen und Managern unterstellt werden, dass sie Quatsch erzählen? Nein!

Es darf sehr wohl davon ausgegangen werden, dass Manager sehr wohl sehr wohlüberlegt vorgehen. Ihre Strategie verfolgen, zielorientiert, allerdings ihre eigenen Interessen vertreten und – oder oder/und das ihres Unternehmens – was insgesamt als legitim betrachtet werden darf.

Da ihre eigenen, meist gewinnorientierten Ziele nicht zwangsläufig mit denen anderer übereinstimmen, wird rhetorisch geschickt manipuliert, bewusst missverstanden oder missverständlich ausgedrückt und die eigene Vorgehensweise in ein gutes Licht gestellt.

Auch die häufig kritisierte Lobbyarbeit ist für die, die sich von ihrem Lobbyisten (das ist jemand, der einen Abgeordneten in seinem Sinn beziehungsweise im Sinn seiner Interessengruppe überzeugen will) vertreten fühlen, unverzichtbar.

Die meisten Hotels bieten eine Lobby an. Auch in den ursprünglichen britischen und US-amerikanischen Parlamentsgebäuden gab es eine Wandelhalle, die Lobby.

Dort konnten Vertreter von Interessengruppen mit Abgeordneten zusammentreffen. „Erfüllst du mir einen Wunsch – unterstützt dich die Interessengruppe.“ Sehr praktisch.

Wer anders als die Lobbyisten sollte die Interessen einer Interessengruppe besser vertreten können? Der Lobbyist ist perfekt vernetzt, kennt allerlei rhetorische Tricks und hat eine ungeheure Kraft, andere überzeugen zu wollen – und zu können.

Oberflächliches im Gesellschaftlichen?

Die bisher gezeigten Beispiele beziehen sich auf das berufliche Leben. Werfen wir einen Blick auf das gesellschaftliche Zusammensein.

Ist Ihnen schon einmal aufgefallen, wie oberflächlich häufig auf Partys, Veranstaltungen, Festen oder Feiern miteinander geredet wird? Möglicherweise liegt der Schwerpunkt bei dieser Art Treffen darin, den anderen zu zeigen, dass ‚man‘ noch existiert.

Viele von uns mögen Zeitgenossen kennen, die unablässig quasseln und rücksichtslos durch ihr Verhalten die Stimmung der Zusammenstehenden beeinflussen.

Die eigene Meinung gilt uneingeschränkt als richtig. Eine vernünftige Diskussion ist kaum möglich – und oft auch nicht gewünscht.

Zuhören können diese Menschen offensichtlich nicht. Vielleicht sind sie gar nicht daran interessiert, was die Gesprächspartner interessiert oder bewegt. Ein klärender Austausch ist nicht gefragt, da die eigene Meinung per se nicht infrage gestellt wird.

Gequält lächeln die Genötigten die Quasseltante oder den Quasselonkel an.

Im familiären Bereich treffen Beteiligte auch auf Manipulationsversuche und zwar von klein auf. Das kleine Kind schafft es locker, durch gezielte Quengelei seine Mutter dazu zu bringen, ihm das zu geben, was es will.

Es lernt schnell verschiedene Taktiken, die zum gewünschten Ziel führen. Wohlgermerkt ohne dass es je an einem Training teilgenommen hätte.

„Verhalte dich so und so, damit Oma nicht traurig ist“, kommen die mahnenden Worte und die manipulierende Einflussnahme der Mutter (und des Vaters) hinzu.

Also „lieb sein“, angepasst sein, um ja nicht (negativ) aufzufallen. Kein eigenes Profil darstellen – „um Himmels Willen und um des Friedens Willen nicht!“

Also Schluss mit Quasseln, Quatschen und Quengeln! Schluss mit kommunikativer Quälerei und gezielten rhetorischen Querschüssen.

Das Leben ist viel zu kurz, um sich von solch einem törichtem Verhalten im Weiterkommen blockieren zu lassen. Hier heißt es: „Notleine ziehen!“

Drei Stufen zum Erfolg

Aus diesem Grunde werden im vorliegenden Buch drei Stufen, drei aufeinander aufbauende Bereiche, betrachtet. Begonnen wird mit der lebenswichtigen Kommunikation, gefolgt von der gezielt eingesetzten Rhetorik bis zum Aufbau des persönlichen Profils.

In diesen Überlegungen wird gezeigt, weshalb es sinnvoll ist, diesen Weg zu beschreiten, speziell dann, wenn ein Mensch erfolgreich in seinem Leben sein will.

Mit etwas Nachdenken ergeben sich manche der Überlegungen fast automatisch. Umso verwunderlicher ist es, dass einige sich offensichtlich niemals Gedanken zu diesem Themenbereich machten und machen.

Wird der Lebenslauf einiger sehr Erfolgreicher analysiert, lässt sich feststellen, dass die meisten von ihnen überlegt vorgegangen sind. Dahinter steckt Erkenntnis, Übung, Umsetzung und Wollen.

Den wenigsten wird der Erfolg einfach so in den Schoß gefallen sein. Vernünftiges Training ist angefragt.

**Stufe 1 – (Über-)lebenswichtige
Kommunikation**

(Über-)lebenswichtige Kommunikation statt Quasseln

Gedanken, Sprache, Verständnis

Alle Sprache ist Bezeichnung der Gedanken, und umgekehrt die vorzüglichste Art der Gedankenbezeichnung ist die durch Sprache, dieses größte Mittel, sich selbst und andere zu verstehen.

**Immanuel Kant, dt. Philosoph
(1724 - 1804)**

Quasseln

„Mensch du alte Quasselstrippe! Hör auf, solch ein dummes Zeug zu quasseln!“ Empört unterbricht die Kollegin ihren Kollegen. „Ich komme mir vor wie in einer Quasselbude“, fügt sie noch hinzu.

Der Kollege zeigt sich ungehalten. „Ich bin doch keine Quasseltante beziehungsweise kein Quasselonkel! Ich will lediglich meine Überzeugung darlegen!“

„Ist ja schon gut“, beschwichtigt die Kollegin. „Vielleicht solltest du uns die Möglichkeit geben, miteinander zu kommunizieren. Du redest viel zu schnell und unaufhörlich, ohne einmal Atem zu nehmen. So können wir doch nicht vernünftig miteinander sprechen.“

„Na gut, dann halte ich eben meinen Mund.“ Ob der Kollege verstanden hat?

Palavern, faseln, schwafeln, schwadronieren, babbeln, labern und vergleichbare Bezeichnungen passen als mögliche Synonyme zu quasseln. Gemeint ist ein unüberlegtes Drauflosreden, ohne einmal Luft zu holen.

Bekanntlich gehören zur vernünftigen Kommunikation mindestens zwei Personen. Deshalb sollte der Quasselnde dem anderen zumindest hin und wieder die Chance einräumen, in einen vernünftigen Dialog eintreten zu können.

Dann kann es auch zur gewünschten (zwischenmenschlichen) Kommunikation kommen, die Gesprächspartner gleichwertig berücksichtigt.

Stufe 1 – (Über-)lebenswichtige Kommunikation

Kommunikation ermöglicht die Weiterentwicklung. Sie ist wichtig für das Wachsen der Gesellschaft. Ja, sie ist sogar überlebenswichtig für die Gesellschaft.

Wer vernünftig kommuniziert, ermöglicht sich und anderen einen Wissenszuwachs und daraus folgend die Möglichkeit sich weiterzuentwickeln.

Also heißt das: Raus aus der kommunikativen Isolation. Besser: Vielfältiger Einsatz der verbalen und nonverbalen Sprache, das Nutzen verschiedener Kommunikationstechniken, das Anstreben empathischer Kommunikation.

Zwangsläufig notwendige Kommunikation

Die oben zitierten Gedanken des Philosophen Immanuel Kant sind starke Erkenntnisse.

Es lässt sich sogar gedanklich noch eine Etage höher gehen, sozusagen auf eine Art Meta-Ebene. Damit ist die Gesellschaft gemeint, die sich erfolgreich über Jahrtausende weiterentwickelt hat.

Verglichen mit anderen sozialen Wesen haben es die Menschen geschafft, sich ihr Leben unglaublich mannigfaltig zu gestalten. Unbeachtet soll hierbei bleiben, ob das Geschaffene zum Vor- oder Nachteil der Menschen führt. In diesen Betrachtungen ist viel wichtiger zu erkennen, wie die Menschheit vorgegangen ist, um sich gegen andere durchsetzen zu können.

Davon ausgehend, dass es keinen Regisseur des Lebens gibt, hat sich die weitere Entwicklung ‚einfach so‘ ergeben. Heutzutage ist es problemlos möglich, (nachträglich) die Entwicklung zu analysieren und auf das eigene Leben zu übertragen.

So lässt sich – bei entsprechendem Willen – eine Strategie für die Zukunft aufbauen, die auf der jahrtausendlang erfolgten Fortentwicklung der menschlichen Vergangenheit beruht.

Der Austausch zweier Personen







Die 1. Stufe ist mit dem Wort Kommunikation überschrieben. Unter Kommunikation ist hier der Austausch mindestens zweier Menschen gemeint.

Treffen zwei Personen aufeinander, kommunizieren diese – ob sie wollen oder nicht – automatisch miteinander.

Das hat schon der österreichische Kommunikationswissenschaftler Paul Watzlawick (1921 – 2007) mit seiner Aussage „man kann nicht nicht kommunizieren“ festgehalten. Er drückt korrekterweise damit aus, dass zwei Personen immer (!) miteinander kommunizieren, sobald sie aufeinandertreffen.

Selbst wenn beide die Absicht haben, mit dem jeweils anderen keineswegs in einen Austausch zu treten, werden sie allein schon durch ihre Körperhaltung diese Absicht erkenntlich machen.

Der jeweils andere spürt den Wunsch der Distanz und verhält sich entsprechend. Damit reagiert er auf das Verhalten des anderen. Eine Kommunikation hat stattgefunden, auch wenn diese nonverbal verlief.

Sender	Empfänger	
		
Ich will mit dir kommunizieren.	Ich kommuniziere mit dir	Ich habe deinen Wunsch verstanden, will aber nicht kommunizieren.
Die Kommunikation fand statt.		
		
Ich will nicht mit dir kommunizieren.	Ich auch nicht.	Ich habe deinen Wunsch verstanden, will aber mit dir kommunizieren.
Die Kommunikation fand statt.		

Stufe 1 – (Über-)lebenswichtige Kommunikation

Im letzten Fall kann der Empfänger trotzdem (gegen den Willen des Senders) versuchen, einen Kontakt herzustellen.

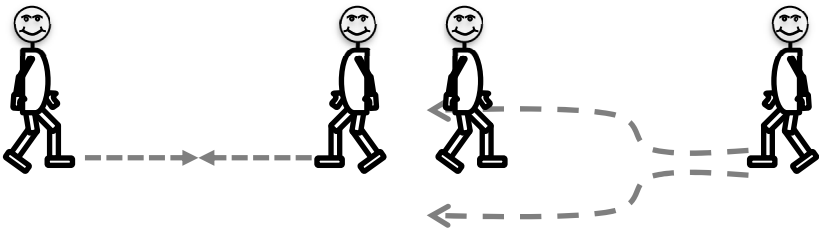
Gefahr von innen

Weshalb ist das so? Ist es nicht denkbar, dass zwei Personen aufeinander treffen, ohne sich gegenseitig zu beeinflussen?

Wollen Sie, liebe Leserin, lieber Leser das einmal probieren, steht Ihnen natürlich frei, das Experiment umzusetzen. Kann das gelingen? Nein, es wird nicht klappen. Egal was Sie tun, es wird den anderen in seinem Verhalten beeinflussen.

Der andere merkt möglicherweise überhaupt nicht, dass er gerade beeinflusst wird. Es ist auch relativ unbedeutend, ob die Verhaltensänderung bewusst oder unbewusst geschieht.

Wichtig ist lediglich hervorzuheben, dass die Beeinflussung geschieht. Geht in der Fußgängerzone Person A zielstrebig auf Person B zu, wird zumindest einer von beiden versuchen, die Kollision zu vermeiden. Diese Interaktion hilft, beide ohne Zusammenstoß beziehungsweise ohne Unfall überleben zu lassen.



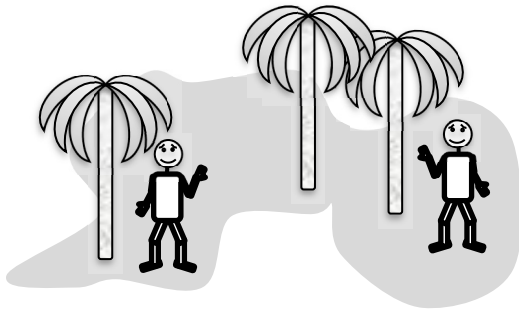
Auf alle möglichen andere Situationen übertragen lässt sich folgern, dass die Kommunikation im ersten Schritt dazu dient, das Weiterleben beider zu ermöglichen. Das heißt, Kommunikation ist überlebensnotwendig.

Ohne Kommunikation kein Überleben

Nun ist eine gute Vorstellungskraft notwendig. Stellen Sie sich zwei Menschen auf einer einsamen Insel vor. Im Szenario A wird davon ausgegangen, dass jeder für sich ungestört auf der Insel leben will.

Der eine auf der einen Seite der Insel, der andere auf der anderen. Lässt sich nun sagen, dass keinerlei Kommunikation stattfindet?

Nein, davon ausgehend, dass jeder weiß, dass der andere an anderer Stelle leben will, lässt sich ein gewisser Gebietsanspruch erahnen.

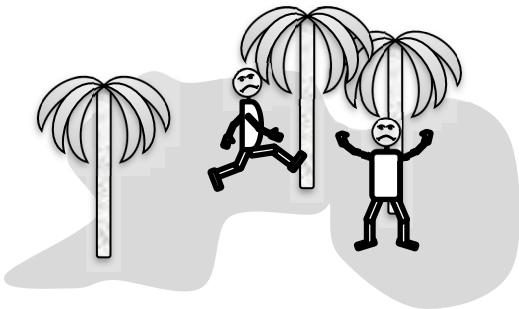


Es gibt eine virtuelle Grenze, die das jeweilige Lebensgebiet der beiden Bewohner voneinander abgrenzt.

Das eigene Gebiet wird benötigt, um genügend Lebensmittel, Wasser und andere überlebensnotwendige Dinge zu sammeln oder anzubauen.

Die nicht sichtbare Grenze wird von beiden akzeptiert. Obwohl sie möglicherweise nicht ein Wort miteinander sprechen, akzeptieren beide den jeweiligen Bereich des anderen. Daraus folgt: Kommunikation ist gegeben.

Sollte einer der beiden die Grenze überschreiten, um zum Beispiel im anderen Bereich Früchte zu sammeln, wird es dem Besitzer nicht gefallen.



Er hat das Gefühl, dass in seinen Lebensbereich eingedrungen wurde.

Oder vielleicht noch schlimmer, dass er seiner Lebensgrundlage ‚Lebensmittel‘ beraubt wird. Er wird das Vorgehen des anderen nicht dulden.

Möglicherweise mag eine erste Reaktion sein, das eigene Gebiet am nicht sichtbaren Grenzverlauf zu schützen.

Stufe 1 – (Über-)lebenswichtige Kommunikation

Er baut eine Sperre, einen Zaun auf, womit einerseits die Grenze jetzt sichtbar wird und andererseits (im Sinne der Kommunikation) mitgeteilt wird „bis hierher und keinen Schritt weiter“. Der andere Inselbewohner kann sich nun nicht mehr herausreden, ‚aus Versehen‘ ins fremde Gebiet eingedrungen zu sein.

Wird er nach wie vor den Grenzverlauf ignorieren, zwingt er den anderen fast dazu, sein Gebiet beziehungsweise sich selbst verteidigen zu müssen. Es scheint klar zu werden, dass Streitigkeiten fast zwangsläufig folgen müssen. Möglicherweise kommt es schnell zur Schlägerei oder zu einer Art kriegerischer Auseinandersetzung.

Das beschriebene Vorgehen ist übrigens nicht nur beim Menschen zu beobachten, sondern bei sehr vielen Tieren ebenso.

Kann behauptet werden, es liegt in der Natur der Lebewesen, genau in dieser Art vorgehen zu müssen? Müssen sich Tiere so verhalten, weil sie ihren eigenen Einfluss vergrößern wollen?

Muss es sein, um mehr Macht zu erzielen und im Falle von Lebensmittelknappheit besser überleben zu können? Also geht es wirklich nur ums reine Überleben?

Gefahr von außen

Es gibt aber noch ein Szenario B. Da immer eine latente Gefahr von außen droht, könnten sich A und B zusammentun. Im Falle eines Angriffs von C hätten A und B demnach eine größere Chance, sich erfolgreich verteidigen zu können.

Wieder geht es um das Überleben. Hier könnte von einer Art Zwangs-symbiose gesprochen werden. Solange der andere mir nutzt, tue ich mich mit ihm zusammen. Ist der Nutzen nicht mehr gegeben, trenne ich mich von ihm. Sollte es noch D, E, F und andere geben, gibt es genügend Alternativen, eine neue Partnerschaft einzugehen.

Zwei bilden eine Gemeinschaft, um stärker als andere zu sein. Sie können sich besser verteidigen. Gleichzeitig steigt die Wahrscheinlichkeit, besser leben beziehungsweise überleben zu können.

Die Natur hat es intelligenterweise so eingerichtet, dass bei einer Partnerschaft zwischen einer weiblichen und einer männlichen Person eine dritte Person entstehen kann.

Aktuelle medizinische Möglichkeiten und gesetzliche Vorgaben können dasselbe erzielen, ohne Rücksichtnahme auf das Geschlecht.

Weshalb bedarf es eines Nachkommen? Braucht ein Individuum den Nachkommen, damit es selbst im Alter einen gewissen Schutz genießt? Ist es die Hauptaufgabe des Lebens, durch Nachkommen die jeweilige Art überleben zu lassen?

So oder so, es geht wieder um den Schutz des eigenen Lebens.

Kommunikative Isolation

Egal aus welcher Sicht dieses Gedankenspiel gedreht und betrachtet wird, kommt es immer wieder zum selben Ergebnis: Die zwischenmenschliche Kommunikation ist überlebensnotwendig. Ohne Kommunikation würde das Weiterleben enden.

Unter diesem Gesichtspunkt sollte kurz bewusstwerden, was Isolationshaft tatsächlich bedeutet. Genau genommen wird dem Isolierten die Möglichkeit genommen, mit einem anderen zu kommunizieren. Überlebt jeder die Isolation?

In der 2. Jahreshälfte des Jahres 2020 gab es diesbezüglich heftige Diskussionen. Dürfte aufgrund der Corona-Pandemie und des damit verbundenen Risikos der Ansteckung, ein Mensch (schützend) isoliert werden?

Darf die Seniorin/der Senior in einer Altersresidenz auf Wochen hinaus das eigene Zimmer nicht mehr verlassen?

Fühlen sich in diesem Sinn die ‚isolierten‘ Schüler und Mitarbeiter im Homeschooling und im Homeoffice tatsächlich isoliert?

Hat diese gefühlte Isolation einen Einfluss auf die Entwicklung der Betroffenen? Bahnen sich Aggression und Depression ihren Weg, um die Isolation zu überwinden?

Viele Fachleute meinten: Ja. Deshalb keimen immer wieder die Diskussionen auf, wie viel Schutz welcher zeitlichen Isolation gegenübergestellt werden dürfte.

Ob gut gemeintes Zureden „Oma, du schaffst das schon“ hilft? Oder wird es als leeres Gequatsche abgetan?

Stufe 1 – (Über-)lebenswichtige Kommunikation

Kommunikation ist überlebenswichtig

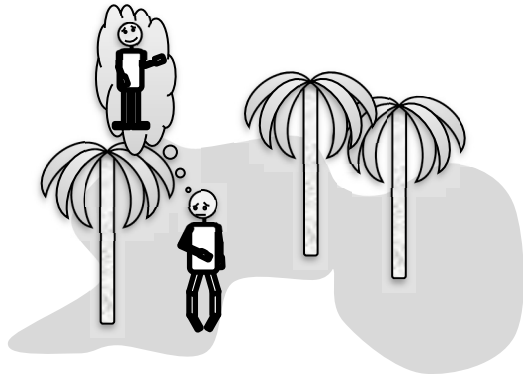
Nun, eventuell etwas übertrieben oder knallhart formuliert: Kommunikation ist deutlich überlebensnotwendig. Fehlt die Kommunikation, stirbt der Mensch. Für den Isolierten sind das absolut schlechte Aussichten, ja sogar tödliche Aussichten.

Kommunikation im Fieberwahn

Richten Sie Ihr Augenmerk auf die Geschichte von Robinson Crusoe, der nach einem Schiffsbruch alleine auf eine einsame Insel geschwemmt wurde. Eine fürchterliche Vorstellung. Mutterseelenallein in einer fremden Umgebung.

Die ersten Monate verbrachte Robinson damit, Wasser und Lebensmittel zu suchen und zu finden, um sich dann einen sicheren Unterschlupf zu bauen. So zog sich das Leben über Monate, Jahre dahin.

Damit Robinson nicht verrückt werden musste, sprach er mit domestizierten Tieren, um eine Art Kommunikation aufzubauen. In einem uralten Schwarz-Weiß-Film wird gezeigt, wie Robinson im Fieberwahn mit seiner möglicherweise längst gestorbenen Mutter kommuniziert.



Hochinteressant ist der Aspekt der Kommunikation mit Tieren beziehungsweise mit der nicht anwesenden Mutter. Zeigte der damalige Filmemacher die notwendige (Ersatz)-Kommunikation, damit Robinson keinen psychischen Schaden nehmen musste?

Es ist bekannt, dass der englische Autor Daniel Defoe (1660 – 1731) Einsicht mit Robinson zeigte.

Um Robinson überleben zu lassen, schickt er ihm irgendwann (genauer: an einem Freitag) Freitag, einen Eingeborenen einer Nachbarinsel. Mithilfe Freitags gelingt Robinson schließlich die Flucht zurück ins reale Leben. Wieder ging es um das Überleben.

Kommunikation mit Wilson, dem Volleyball

Jahre später wird ein Film namens ‚Cast away‘, ‚Verschollen‘ veröffentlicht. In diesem Film schlägt es Chuck Noland (gespielt von Thomas Jeffrey ‚Tom‘ Hanks, *1956) in eine ähnliche Situation, die damals Robinson durchlebte. Er geht vergleichbar wie sein literarischer Vorgänger vor.

Da auch Chuck aufgrund der Einsamkeit verrückt zu werden, malt er einem mitangeschwemmten Volleyball ein Gesicht auf und macht diesen zu seinem Freund Wilson.

Der US-Produzent Robert Lee Zemeckis (*1952) ermöglicht es dem einsamen Bewohner auf diese Weise, in Kommunikation zu treten. Obwohl es sich nur um einen Ball handelt, blüht Chuck regelrecht auf, da er nun einen ‚Freund‘ gewonnen hat.

Viele Monate später wird es Chuck gelingen, von der Insel zu entkommen. Selbstverständlich ist sein Freund Wilson dabei.

Durch widrige Umstände fällt Wilson vom Floß und verschwindet in den Weiten des Ozeans. Eine fürchterliche Situation für Chuck, hat er nun doch seinen einzigen Freund verloren. Im Film wird diese Situation sehr tragisch und zu Tränen rührend dargestellt.

In dieser Geschichte ist ebenso schön zu erkennen, dass es eines zweiten (Lebe-)Wesens bedarf, um weiterleben zu können.

In Ermangelung eines echten Menschen wird hier auf einen Ersatz zugegriffen, um den Schein (und die Notwendigkeit) zu wahren, die zwischenmenschliche Kommunikation zu auszuüben.

Kommunikative Einsamkeit

Den obigen Gedanken ergänzend sei noch der kleine Hinweis auf unsere aktuelle, nachwachsende Gesellschaft gegeben. Bekannterweise altert nicht nur diese mit schnellen Schritten.