



Winfried Probst

Dialektik – die Psychologie des Überzeugens

Gespräche und Verhandlungen
erfolgreich führen

2. Auflage



Winfried Prost

Dialektik – die Psychologie des Überzeugens

Winfried Prost

Dialektik – die Psychologie des Überzeugens

Gespräche und Verhandlungen
erfolgreich führen

2., überarbeitete Auflage



Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <<http://dnb.d-nb.de>> abrufbar.

Winfried Prost, Doktor der Philosophie, ist als jesuitisch geschulter und psychologisch erfahrener Kommunikationsprofi seit über 25 Jahren für Top-Führungskräfte der Wirtschaft als Führungscoach und Persönlichkeitstrainer selbstständig tätig. Er gilt als pragmatischer und klarsichtiger Vertreter einer ganzheitlichen Führungs- und Persönlichkeitspsychologie. Seine Einsichten und Erfahrungen gibt er als Seminarleiter, Vortragender und Autor zahlreicher Bücher weiter. Prost ist Gründer und Leiter der Akademie für Ganzheitliche Führung. Er lebt in Köln und Zürich. Sein Buch „Führen mit Autorität und Charisma“ ist im Juni 2008 bei Gabler erschienen.

1. Auflage 1996

2. Auflage 2008

Alle Rechte vorbehalten

© Gabler | GWV Fachverlage GmbH, Wiesbaden 2008

Lektorat: Ulrike M. Vetter

Gabler ist Teil der Fachverlagsgruppe Springer Science+Business Media.

www.gabler.de



Das Werk einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung außerhalb der engen Grenzen des Urheberrechtsgesetzes ist ohne Zustimmung des Verlags unzulässig und strafbar. Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen.

Die Wiedergabe von Gebrauchsnamen, Handelsnamen, Warenbezeichnungen usw. in diesem Werk berechtigt auch ohne besondere Kennzeichnung nicht zu der Annahme, dass solche Namen im Sinne der Warenzeichen- und Markenschutz-Gesetzgebung als frei zu betrachten wären und daher von jedermann benutzt werden dürften.

Umschlaggestaltung: Nina Faber de.sign, Wiesbaden

Druck und buchbinderische Verarbeitung: Krips b.v., Meppel

Gedruckt auf säurefreiem und chlorfrei gebleichtem Papier

Printed in the Netherlands

ISBN 978-3-8349-0743-1

Vorwort

Leben ist Kommunikation. Wir können an Beziehungen wachsen und unser Glück darin finden, wir können aber auch daran leiden und zerbrechen. Auch im Beruf hängen Erfolg und Misserfolg in hohem Maße davon ab, ob die Kommunikation mit anderen Menschen gelingt. Unser Schicksal und unser Lebensglück sind sehr eng mit unserer Fähigkeit zu kommunizieren verbunden.

Wenn Sie bedenken, wie viel Fachwissen Sie in Schule und Ausbildung aufnehmen mussten und wie wenig Sie dabei über die komplexen psychologischen Abläufe des menschlichen Miteinanders erfahren haben, dann können Sie ahnen, worum es in diesem Buch geht: um kompetente und grundsätzliche Unterstützung für Ihre tägliche Kommunikation und darum, wie Sie andere Menschen gewinnen und überzeugen können und sich mit ihnen möglichst einfach langfristig erfolgreich verständigen können.

Der Weg, den Ihnen dieses Buch zeigt, orientiert sich am Prinzip des Verstehens. Je klarer Ihnen und Ihren Gesprächspartnern ist, was jeder wirklich will, desto leichter fällt es, einander sinnvolle und zufriedenstellende Vorschläge und Angebote zu machen. So handelt ein großer Teil dieses Buches von der Kunst, sich und andere Menschen besser zu verstehen. Es zeigt Ihnen insgesamt sieben Ebenen der Persönlichkeit und der Kommunikation. Auf jeder dieser Ebenen gilt es eine Brücke des Verstehens zu bauen, auf der man einander begegnen kann.

Je intensiver Sie Dialektik in diesem Sinn verstehen und praktizieren, desto nebensächlicher wird ihre technische Seite. Sie führt dann zu einer Lebenshaltung der Aufmerksamkeit. Daraus entsteht in Gesprächen eine Atmosphäre, in der Sie anderen Menschen sensibler und offener begegnen und in der Sie eine entsprechend vertrauensvolle Resonanz erhalten werden. Je besser das gelingt, desto weiter öffnen sich Türen und Wege zu gemeinsamen guten Lösungen. Solche (be)glückende und erfolgreiche Begegnungen mit anderen Menschen wünsche ich Ihnen.

Köln, im Juli 2008

Winfried Probst

Inhaltsverzeichnis

Vorwort	5
Einleitung	11
1. Persönlichkeitsebenen und Ebenen der Kommunikation	13
2. Dialektik heißt Durchschauen	19
Was man alles durchschauen kann	19
Dialektik, Wahrheit und Manipulation	23
Dialektik in der Gesprächsführung	29
3. Werkzeuge der Dialektik zum Durchschauen von Personen	33
Analytische Mittel des Durchschauens	33
Hören und Verstehen	33
Fragendes Erkunden und Ausloten	40
Beobachten der nichtsprachlichen Signale	51
Intuitive Mittel des Durchschauens	64
Mentale Visualisierung	65
Symbolisches Verständnis von Aussagen und Handlungen	72
4. Werkzeuge der Dialektik für die Ebenen der Kommunikation	77
Lebensenergie und Identität	77
Umgang mit der Lebensenergie	77
Klärung der eigenen Identität	81
Antriebe und Motivationen	82
Die Hierarchie der Antriebe und Bedürfnisse	82
Das Schicksal der Antriebe	83
Die Rettung der Antriebe	85
Umgang mit den Antrieben anderer Menschen	86
Motivation und Menschenführung	87

Charakter und Grundeinstellungen _____	89
Grundeinstellungen in Personen: der Charakter _____	90
Grundeinstellungen in der Kommunikation _____	99
Grundeinstellungen in Gesprächen _____	100
Grundeinstellungen in Beziehungen _____	105
Grundeinstellungen in der strategischen Anlage von Situationen: Das Setting _____	106
Emotionen und Beziehungen _____	121
Erkennen und Vermeiden von Widerständen _____	124
10 Schritte, negative Emotionen bei Gesprächspartnern abzubauen _____	127
Eigene negative Emotionen konstruktiv einbringen _____	131
Intentionen und Interessen _____	134
Sieg, Niederlage und Kompromiss _____	134
Die Synthese als Problemlösungsstrategie _____	136
Vernunft und Sachpositionen _____	142
Die Grundform der Argumentation _____	144
Methoden, um die Wahrheit von Aussagen glaubwürdig zu machen _____	146
Methoden zur kritischen Prüfung der Wahrheit von Aussagen _____	152
Geist und Reflexion _____	158
Erkenntnis des eigenen Ist-Zustandes _____	158
Maßstäbe für den Ziel-Zustand _____	160
Die eigenen Grenzen klären _____	167
Selbstdefinition und Lebenssinn _____	170
Selbstführung _____	171
Menschenkenntnis _____	172
Kommunikation im Feld von Ich, Du, Wir und Sache _____	172
5. Gesprächsführung auf sieben Ebenen _____	175
Gesprächsebenen _____	175
Gesprächsphasen _____	177
Das Verhältnis zwischen Ebenen und Phasen _____	183

Inhaltsverzeichnis	9
6. Gesprächstypen	185
Sieben Gesprächsarten	185
Spezielle Gespräche	186
Gehaltsgespräche	186
Bewerbungs- und Vorstellungsgespräche	186
Diskussionen und Gruppengespräche	191
Abschluss	195
Der Autor	197
Stichwortverzeichnis	199

Einleitung

Vielleicht ist es Ihnen selbst schon so gegangen: Sie versuchen, einem nahestehenden Menschen etwas klarzumachen, und Ihre Botschaft kommt einfach nicht an. Jeder neue Anlauf stößt auf einen Abgrund eisigen Widerstands und Nichtverstehens. Sie finden einfach keinen Weg zueinander. Wenn das schon bei nahestehenden und sonst wohlmeinenden Menschen oft nicht gelingt, um wie viel schwerer fällt es da erst, fremde Menschen zu überzeugen. Und doch kommt jeder täglich in Situationen, in denen er von der Zustimmung und Unterstützung anderer Menschen abhängig ist. Insbesondere im Geschäftsleben treffen häufig Menschen aufeinander, die sich privat nichts zu sagen hätten. Geschäftliche Interessen oder hierarchische Verpflichtungen zwingen sie jedoch dazu, irgendwie miteinander zurechtzukommen. Wie erfreulich wäre es dann, wenn Sie durch Ihre Art von Kommunikation Brücken zu anderen Menschen bauen und eine Verbindung auch zwischen unterschiedlichen Charakteren und Interessen herstellen könnten.

Immer wenn wir in unseren Kommunikationsversuchen scheitern, stellt sich die Frage: Wie hätte dieses Scheitern vermieden oder in seinen Folgen gelindert werden können; wie hätte diese Kommunikationssituation anders angegangen werden müssen, um ein konstruktiveres Ergebnis zu erzielen?

Genau darauf gibt Ihnen dieses Buch Antworten. Es handelt von den vielfältigen Möglichkeiten, wie Sie mit Hilfe der Sprache Brücken zwischen Menschen bauen und Wege ebnen können. In diesem Buch lernen Sie eine sehr sensible und zugleich sehr kraftvolle Überzeugungslehre kennen, die in Ansätzen vor mehr als 2000 Jahren von Sokrates entwickelt worden ist und „Dialektik“ heißt.

Sokrates versuchte in Gesprächen die Meinungen seiner Gesprächspartner zu hinterfragen. Indem er sie vor allem durch Fragen zur Einsicht von Irrtümern führte, bewirkte er bei ihnen eine Änderung ihrer ursprünglichen Meinung zugunsten einer tieferen Wahrheitskenntnis. Sokrates

behauptete von sich und seiner Gesprächsführungskunst, er rede niemandem etwas ein, sondern er hole die Wahrheit mit „Hebammenkunst“ (seine Mutter war Hebamme) aus seinen Gesprächspartnern heraus. Er nannte seine Kunst „Dialektik“, das heißt in etymologisch sauberer Übersetzung: „Kunst des Durchschauens“.

Auf die Beziehung zwischen Menschen bezogen ist „Dialektik“ also nicht ein beliebiger Name für alles, was unter das Thema „Kommunikation“ fallen könnte, sondern die Anleitung zu einer bestimmten Art von Kommunikation. Ihr Ziel ist, die verschiedenen Wahrheitsebenen von Interessen, Gefühlen, Einstellungen und Motiven zu durchschauen, zu begreifen und in einen sinnvollen Bezug zueinander und zu den Wahrheiten der Sach- und Außenwelt zu bringen.

Der Anspruch der Dialektik ist umfassend und hoch: Verstehen. Es geht um Selbsterkenntnis, Fremderkenntnis und Welterkenntnis, die jenseits der Oberfläche das Ganze erfassen.

Schon von Aristoteles wurde die Dialektik teilweise auf eine Argumentationslogik reduziert, und in dieser verkürzten Form wurde sie durch die Jahrhunderte transportiert. Hier wird sie dagegen als eine Kunst gezeigt, die versucht, Menschen und Kommunikationsprozesse umfassend zu verstehen und zu begreifen. Dabei ist die Logik nur ein Aspekt auf einer von sieben Persönlichkeits- und Kommunikationsebenen.

1. Persönlichkeitsebenen und Ebenen der Kommunikation

Die Frage nach sich selbst und nach dem anderen sind existentielle Grundfragen. Letztlich müssen sie zwar immer individuell beantwortet werden; dennoch gibt es Grundstrukturen, die allen Menschen gemeinsam und für die Kommunikation bedeutsam sind. Sie sollen im folgenden Modell gezeigt werden. Es kann Ihnen helfen, die Abläufe in sich und in der Kommunikation mit anderen deutlicher wahrzunehmen und entsprechend sensibler und konstruktiver damit umzugehen.

Wie sehen also die Grundstrukturen des Menschen aus? Wenn Sie sich und andere Menschen betrachten, erkennen Sie schnell, dass Menschen „vielschichtige“ Wesen sind. Aber was sind das für Schichten? Wie lassen sie sich unterscheiden und benennen? Den sieben Ebenen der Person, die Sie hier kennenlernen werden, entsprechen in der Kommunikation sieben Kommunikationsebenen. Im Verlauf dieses Buches erhalten Sie für jede Ebene die speziellen Werkzeuge der Dialektik.

Die Ebenen im Einzelnen:

Ebene 1: Lebensenergie und Identität

Die grundlegende Ebene im Menschen ist die Lebensenergie. Sie ist das Leben in uns und die Basis unseres Seins und Tuns. In physiologischer Sicht lässt sie unser Herz schlagen, zwingt uns zum Atmen, lässt uns wachsen und reifen und treibt uns zur Fortpflanzung. In psychischer Hinsicht veranlasst sie unser Streben nach Selbstverwirklichung. Sie gibt uns Antrieb und Kraft zu all unserem Leben und Handeln und stellt unsere Ur-Identität dar. Zugleich weist sie in einem doppelten Sinn über unsere Individualität hinaus:

- ▶ in zeitlicher Hinsicht auf die unendliche Fülle von Generationen, die vor uns kamen und die nach uns kommen,

- ▶ in existentieller Hinsicht auf eine kosmische Schöpfungskraft, die Leben ermöglicht.

Vielfach wird die Lebensenergie mit theologischen, philosophischen oder naturwissenschaftlichen Begriffen benannt. Viele religiöse Begriffe und Bildsymbole weisen auf sie hin. Als Grundpotential des körperlichen, seelischen und geistigen Seins des Menschen wird sie beispielsweise als der „göttliche Funke“, als das „göttliche Licht im Innern des Menschen“, als „Seele“ oder „Selbst“ bezeichnet. Solche Begriffe und Symbole machen darauf aufmerksam, dass wir mit dem Leben einen kostbaren Schatz besitzen. Oft sind wir uns dessen nicht bewusst, missachten sie und gehen mit dieser Quelle fahrlässig um. Wir setzen unser Leben kurz- oder langfristig aufs Spiel. Insbesondere sind wir uns kaum bewusst, dass wir auf der Ebene der Lebensenergie mit allen lebenden Wesen verbunden sind. Wenn wir von unseren Mitmenschen durch noch so tiefe Abgründe getrennt sind, so ist uns doch gemeinsam, dass wir das Leben als Geschenk in uns vorfinden und daraus alle Menschenrecht auf Leben, Freiheit und Selbstverwirklichung ableiten.

Ebene 2: Antriebe und Motivationen

Die nächste Ebene ist die erste, auf der sich dieses Energiepotential physisch und psychisch manifestiert. Die Lebensenergie äußert sich hier in Form von Impulsen. Hunger und Durst dienen etwa der individuellen Selbsterhaltung des Menschen. Lust auf sexuelle Befriedigung dient der kollektiven Arterhaltung. Andere Impulse treiben an, sich psychisch zu entfalten und sozial zu integrieren. Sie können sich als körperliche und geistige Wachstums- und Wandlungsimpulse äußern, die unser Leben entweder kontinuierlich begleiten oder die wie die Pubertät oder später vielleicht eine Midlife-Crisis schubartig auftreten. Es handelt sich auf dieser Ebene um unsere Antriebe und Bedürfnisse. Sie sind die Grundmotive unserer Handlungen. Maslow hat darauf hingewiesen, dass sie hierarchisch strukturiert sind und sie pyramidenförmig geordnet.

Ebene 3: Charakter und Grundeinstellungen

Die nächste Ebene ist eine Steuerungsebene. Den Impulsen, die von innen kommen, werden Regulative hinzugefügt. Es geht darum, die Antriebe und Bedürfnisse in das soziale Gefüge der Umwelt zu integrieren. Diese Funktion wird in erster Linie von den Eltern, Erziehern und dem näheren Umfeld übernommen. Sie beeinflussen mit ihren Einstellungen und mit ihrem Verhalten, welche seiner Antriebe ein junger Mensch wie leben kann. Dabei entwickeln sich in ihm Grundeinstellungen, die für sein ganzes weiteres Leben prägend sind. Je früher eine Grundeinstellung im Leben erworben wurde, desto nachhaltiger und schwerer zu ändern ist sie. Verbotenes wird mit Schuld-, Scham-, Angst- und Minderwertigkeitsgefühlen sanktioniert oder als „Tabu“ ausgeklammert. Gebote werden mit Gefühlen wie Lust, Sehnsucht und Ehrgeiz verbunden. So entstehen psychische Mechanismen, die das Verhalten eines Menschen meistens dauerhaft automatisch regulieren. Die Gesamtheit der Grundeinstellungen auf dieser Ebene macht den „Charakter“ einer Person aus.

Ebene 4: Emotionen und Beziehungen

Die Art, wie wir gelernt haben zu empfinden, wird zur Grundlage aller Beziehungen, die wir mit anderen Menschen aufnehmen. Wer Nähe als wärmend und nährend empfunden hat, wird sich in Nähe zu freundlichen Menschen entspannen können. Wer dagegen als Säugling und Kleinkind die Nähe anderer Menschen als bedrohlich erlebt hat, wird trotz Sehnsucht nach Wärme oft noch als Erwachsener Nähe zu anderen als bedrohlich empfinden und sich Menschen eher auf Abstand halten. Auf der Basis und im Rahmen unserer Prägungen bemühen wir uns, Beziehungen so zu gestalten, wie wir sie als angenehm empfinden, und dabei unangenehme Gefühle zu vermeiden. Das ist in Ordnung, wenn die Gefühle richtig „grundeingestellt“ sind. Anderenfalls kann die Ausrichtung an den eigenen Gefühlen auch gegen die eigene Person wirken: Wenn die in der Kindheit schützende Distanz später in einer Beziehung weiter aufrecht erhalten wird, kann die Beziehung daran scheitern. Ähnlich würde jemand, dem in seiner Kindheit devotes Verhalten Schutz geboten hat, sich mit gleichem Verhalten als Erwachsener eine Karriere verbauen können.

Der Verwirklichung und Entfaltung der eigenen Identität ist das hinderlich. Insofern ist immer wieder zu prüfen, wie man selbst und wie andere Beziehungen gefühlsmäßig erleben und gestalten. In der Kommunikation geht es auf dieser Ebene darum, Einfluss auf eigene und fremde Gefühlslagen zu nehmen und Beziehungen aktiv mit positiven Emotionen zu füllen.

Ebene 5: Intentionen und Interessen

Wenn das zuvor noch rein subjektiv-emotional getönte Streben weiter in Richtung Außenwelt drängt, werden daraus auf einer nächsten Ebene Intentionen und Interessen. Über das Gestalten der Beziehung zu anderen Menschen hinaus verfolgt man zugleich Absichten und Interessen, die zwar eine klare Richtung haben, aber hinsichtlich ihrer Realisierungsart noch unkonkret und offen sind. Man will beispielsweise etwas essen, ohne sich schon festgelegt zu haben, was genau. Man ist insofern noch offen für verschiedene Alternativen. Daher ist auf dieser Ebene in Verhandlungen oft der Hebel anzusetzen.

Ebene 6: Vernunft und Sachpositionen

Die Vernunft hat die Aufgabe und ist die Fähigkeit, die Interessen sachgerecht in der Außenwelt zu platzieren und zu realisieren. Sie muss zwischen den subjektiven inneren Bedürfnissen oder Interessen und den konkreten äußeren Realisierungsmöglichkeiten und -bedingungen vermitteln. Es geht also gewissermaßen um das „Know-how“ für den Umgang mit der Außenwelt und das dafür notwendige sachgerechte und sachlogische Denken.

Ebene 7: Geist und Reflexion

Unser Geist befähigt uns zu Selbstreflexion und bewusster Selbststeuerung. Er ermöglicht es, die automatischen Steuerungsmechanismen der Grundeinstellungsebene zu überwinden und zu einem individuellen Selbstbewusstsein zu reifen. Das Ziel von Selbstreflexion und Selbstfüh-

nung liegt in einer Harmonisierung aller Ebenen einer Person. In der Kommunikation geht es auf der Ebene des Geistes darum, alle Ebenen der beteiligten Personen miteinander zu harmonisieren und konstruktiv zusammenzuführen. Wenn es gelingt, alle Aspekte zu einer Ganzheit zu integrieren, findet eine Person oder eine Beziehung ihr Gleichgewicht.

Abbildung 1 zeigt das Modell der Persönlichkeit im Überblick. Da die Lebensenergie die Basis der Persönlichkeit ist, muss es von unten nach oben gelesen werden. Neben den Begriffen für die Persönlichkeitsebenen stehen jeweils Begriffe, die die Bedeutung dieser Ebene für die Kommunikation kennzeichnen.

Ebenen der Person	Ebenen der Kommunikation
Geist	Reflexion, Selbstbewusstsein, Selbstführung
Vernunft	Sachpositionen, Informationen, Argumentation
Intentionen	Interessen, Ziele, Zwecke
Emotionen	Beziehungen zu Personen und Sachverhalten
Charakter	Grundeinstellungen, Normen, Werte, Prinzipien
Antriebe	Motive, Motivationen, Bedürfnisse
Lebensenergie	Identität, Seele, Selbst

Abbildung 1: *Die Ebenen der Person und der Kommunikation (von unten nach oben zu lesen)*

Für eine positive Kommunikation sollten Sie versuchen, alle eigenen Ebenen und alle Ebenen des anderen so einzubeziehen, dass die Kommunikation auf allen Ebenen fließt und alle Ebenen in eine Problemlösung einbezogen sind. Dann können Sie hoffen, dass eine Vereinbarung dauerhaft und tragfähig sein wird. Ein Grundproblem in der zwischenmenschlichen Kommunikation liegt allerdings darin, dass vermutlich niemand mit sich selbst in Harmonie ist und dass wir darum auch nicht so leicht zu wirklicher Harmonie mit anderen kommen können.¹

¹ Mehr zu den Hintergründen und zur Ableitung dieses Modells finden Sie in meinem Buch „Führe dich selbst“.

2. Dialektik heißt Durchschauen

Was man alles durchschauen kann

Wenn Sie ein schönes Gesicht sehen, kann es für Sie sofort seinen Reiz verlieren, wenn die Person mit einer unangenehmen Stimme zu sprechen beginnt. Auch bestimmte Gesichtsausdrücke können arrogant, ordinär oder auf andere Weise abstoßend wirken und eine erste sympathische Wirkung zerstören. Wenn Sie ein Auto kaufen, informieren Sie sich über die PS-Zahl. Wenn Sie einen Gebrauchtwagen kaufen, werden Sie prüfen, ob sich nicht hinter einer schönen Lackschicht gefährlicher Rost verbirgt, der das ganze Auto wertlos macht. Wenn Sie einen Schrank erwerben, möchten Sie vielleicht wissen, ob das schöne Holz massiv ist oder nur aus einer getarnten Spanplatte besteht. Wenn Sie sich einen neuen Pullover zulegen, wollen Sie wissen, ob es sich um reine Wolle handelt oder wie hoch der Anteil an Synthetik ist. Auch bei Rindfleisch möchten Sie gern wissen, ob es von einem gesunden Tier stammt. Schließlich können Sie den Rinderwahnsinnsvirus nicht sehen. Die Beispiele zeigen, dass es hinter den äußeren Erscheinungen oft mehr auf das ankommt, was dahinter liegt. Und das ist zunächst meistens unsichtbar.

Tagtäglich bemühen wir uns, Vordergründe zu hinterfragen. Wir versuchen zu durchschauen, was andere mit dem, was sie uns vorschlagen und anbieten, wirklich wollen. Wenn Sie sich nur auf den äußeren Anschein und den ersten Eindruck verlassen, fallen Sie im täglichen Leben oft herein. Um diese Gefahr zu verringern, wurde eine „Lehre vom Durchschauen“ entwickelt: die *Dialektik*.

Dieser Anspruch des „Durchschauens“ kann sowohl auf physische, soziale, historische, logische als auch psychische Bereiche bezogen werden. Dabei zeigt sich, dass es jeweils unterschiedliche Betrachtungsebenen gibt:

Physisch entpuppt sich zum Beispiel ein Tisch als Gegenstand aus einem bestimmten Material. Dieses Material erweist sich auf einer nächsten Ebene als aus bestimmten chemischen Verbindungen bestehend. Diese bestehen auf einer weiteren Ebene aus Atomen, diese aus Elementarteilchen und diese, noch tiefer durchschaut, sind Manifestationen von Energie.

Sozial erweist sich ein Mensch auf einer Ebene als einzigartiges Individuum. Auf einer anderen als zu einer bestimmten Schicht und einer bestimmten Generation zugehörig. Er ist auf wieder einer anderen Ebene Rollenträger und übt privat und öffentlich Funktionen dieser Rollen aus.

Die deutsche Bundeskanzlerin Angela Merkel ist in einer Hinsicht Frau. Zusätzlich ist sie durch ein protestantisches Elternhaus geprägt, Physikerin, stammt aus der DDR, war Friedensaktivistin in der DDR, diente lange unter Helmut Kohl unter anderem als Umweltministerin, ist CDU-Vorsitzende, Kanzlerin und Chefin einer großen Koalition. Wenn man versucht, ihr Handeln zu verstehen, kann man sich immer fragen: Aus welcher Rolle heraus agiert sie? Manches, was aus einer Rolle nicht verständlich wird, kann sich aus einer anderen leicht erklären lassen.

Historisch drückt sich in manchen Abläufen das geplante Verhalten von einzelnen Individuen aus. Vielfach wirkt die Geschichte aber in oberflächlicher Betrachtung auch nur als Aufeinanderfolge und Gleichzeitigkeit von zufälligen Ereignissen. In ihr können aber auch Manifestationen von Moden und Zeitgeist zum Ausdruck kommen oder wirtschaftliche Interessen sowie Rivalitäten und Machtkämpfe verschiedenen Parteien, Gesellschaftsschichten oder Kulturen.

In diesem Sinn hat der amerikanische Präsident George W. Bush in seiner Politik sowohl persönliche Minderwertigkeitsgefühle ausgelebt als auch die Verletztheit und Wut einer am 11. September 2001 in ihrem Selbstwertgefühl schwer verletzten Nation ausgedrückt und dabei zugleich die Interessen von Rüstungs- und Ölkonzernen bedient.

Logisch lässt sich eine Aussage oder Aussagenfolge auf ihre innere Folgerichtigkeit oder Fehlschlüssigkeit durchschauen. Es gibt meistens logische Implikationen, die nicht ausgesprochen werden, aber durch deren Aufdeckung sich eine Schlussfolgerung als falsch erweisen kann: „Wir müssen Mitarbeiter entlassen, weil unser Ertrag gesunken ist“, impliziert logisch die Aussage: „Immer wenn unser Ertrag gesunken ist, müssen wir Mitarbeiter entlassen.“ Das kann richtig sein, ist es aber nicht zwingend. Erstens kann es immer Ertragsschwankungen geben, die unwesentlich sind. Zweitens hängt die Höhe des Ertrages von den Investitionen, die gemacht wurden ab und drittens könnte es auch Situationen geben, in denen eine antizyklische Personalpolitik angebracht ist. Die Schlussfolgerung, dass Mitarbeiter entlassen werden müssen, ist also nicht zwingend und in logischer Hinsicht unsinnig.

Auch die *Sprache* lässt sich auf ihre Hintergründe und ihren Sinn durchschauen. Worte enthüllen dann, dass sie nicht nur Namen für Gegenstände sind, sondern immer auch eine tiefere Bedeutung haben:²

Die Katze müsste korrekt eigentlich „Kratze“ heißen. Sie arbeitet auch mit der „Tatze. Der Hund dagegen agiert stärker mit dem „Mund“. Die Eule ist in Wirklichkeit die „Heule“, die Schlange ist die „Lange“, das Lamm ist „lahm“ so wie das Schaf eher „schlaff“ ist, und in „Falke“ steckt „fallen“ drin.

„Spieß“ kommt von „spitz“, „Lanze“ von „lang“, „Schwert“ von „schwer“ und „Blatt“ von „platt“.

Im Wort „Balkon“ steckt der „Balken“, der den Balkon trägt. Im englischen Wort „Wall“ steckt das deutsche Wort „Wall“. Das deutsche Wort „Wand“ deutet auf die gewundenen Flechtwerke in den Gefachen der Fachwerkbauweise hin. Entsprechend ist ein „Gewand“ (wie der indische Sari) ein um den Körper „gewundenes“ Kleidungsstück.

Hinter dem Wort „Geld“ steckt das Wort „Gold“, eine alte Form des Geldes, und mit „Geld“ hängt „Geltung“ zusammen. Aus der Zeit, als der Lohn noch in Gold bezahlt wurde, stammt die Anwendung „Sold“ und davon leitet sich wiederum „Soldat“ oder „Söldner“ ab.

² Mehr dazu finden Sie in meinem Büchlein „Glasperlenspiele“.

„Reich“ ist der, dem „reicht“, was er hat. „Erfolg“ ist das, was auf eine Leistung „erfolgt“.

Das Wort „Mensch“ weist durch seine lautliche Verbindung auf einen Zusammenhang mit dem lateinischen Wort „mens“ = „Geist“, „Verstand“ hin. Es ist verbunden mit dem englischen Wort „man“, wobei im Wort für Frau „woman“ im Sinn von „Womb-man“ (womb = Bauch) die Schwangerschaft schon sprachlich visualisiert ist.

Im Wort „Kommunikation“ finden sich die lateinischen Bestandteile: „cum“ und „unio“, es bedeutet also „Verbindung zur Einheit“.

Der Anspruch des Durchschauens zieht sich seit Jahrtausenden durch die verschiedenen Künste, Lehren und Wissenschaften. Sie entstehen durch die Auswahl eines jeweiligen Betrachtungs- beziehungsweise Realitätsbereichs:

Aristoteles wandte die Kunst des Durchschauens vor allem in logischer Hinsicht an. Er analysierte, mittels welcher Schlussfolgerungsmethoden man aus zwei wahren Prämissen wahre Schlüsse ziehen kann. Vermutlich als erster formulierte er die Gesetze des logischen Schließens.

Theologen versuchen das Wirken Gottes in der Welt zu durchschauen.

Nikolaus Kopernikus schaute mit dem ersten Fernglas ins Universum und versuchte dessen Wesen und Gesetze zu durchschauen.

Georg Friedrich Hegel versuchte die in der Geschichte wirkenden Gesetze zu durchschauen.

Karl Marx interessierte sich vor allem für die sozialen und historischen Aspekte und versuchte in dieser Hinsicht durchzuschauen.

Naturwissenschaftler versuchen, die physische Dimension der Dinge zu durchschauen. Dafür haben sie sich Mikroskope und Teleskope als Werkzeuge geschaffen.

Mit dem *Fernsehen* versuchen wir durch die ganze Welt zu schauen.

In all diesen Bemühungen ist die dialektische Grundtechnik des Dialogs als Methode des Erkenntnisfortschritts enthalten: Einer These wird eine Antithese entgegengesetzt. Indem man beide auf die dahinter liegenden Interessen, Ansprüche und Motive hinterfragt und durchschaut, lassen sich gemeinsame Lösungen finden. Diese nennt man Synthese.

Da es keine Endlösungen gibt, wird jede Synthese irgendwann wieder auf eine Gegenthese treffen und das Durchschauen und die Suche nach Lösungen geht auf einem anderen Niveau weiter. Dieses Wechselspiel abzurechnen würde jeden Erkenntnisfortschritt beenden und zu einer Erstarrung führen, der meist ein blinder Glaube an tote Dogmen folgt.

Dialektik, Wahrheit und Manipulation

Vom Standpunkt der verschiedenen Ebenen aus sind unterschiedliche Betrachtungsweisen zulässig und notwendig. Auf jeder Ebene gibt es gewissermaßen eine eigene Wahrheit. Umgekehrt kann man sagen: die Wahrheit hat verschiedene Ebenen. Diese Wahrheitsaspekte müssen aber nicht in Rivalität zueinander treten. Jeder einzelne Wahrheitsaspekt muss lediglich durch alle „wahren Einsichten“ aus den anderen Ebenen ergänzt werden. Wenn eine Vollständigkeit im Wesentlichen erreicht wird, gelangt die Wahrheit zu ihrer Fülle und Ganzheit. Ein Beispiel:

Es mag zutreffen, dass ein deutscher Minister bei einem Staatsbesuch in den Vereinigten Staaten von Amerika dreihundert Gramm Kaviar gegessen und zum Sauerkraut Champagner getrunken hat. Diese Meldung wäre zwar wahr, aber unvollständig, wenn er zugleich in mehreren Verhandlungsmarathons erreicht hat, dass Importbeschränkungen für deutsche Produkte aufgehoben wurden. Während der erste Aspekt den Minister eher nachteilig erscheinen ließe, würde ihn der andere als erfolgreichen Politiker darstellen. Wenn man allerdings weiter berücksichtigt, dass durch die Aufhebung der Importbeschränkungen für deutsche Waren Produkte anderer Staaten in den USA endgültig ihre Konkurrenzfähigkeit verlieren, und somit die Verelen-