



Günter ist dein innerer Schweinehund.
Er bewahrt dich vor Mühe, Neuem –
und Wachstum!

1. Günter, der innere Schweinehund

Kennst du Günter? Günter ist dein innerer Schweinehund. Er lebt in deinem Kopf und bewahrt dich vor allem Übel dieser Welt. Immer, wenn du etwas Neues tun oder etwas Ungewohntes ausprobieren willst, ist Günter zur Stelle: »Lass das sein!«, sagt er dann. »Das ist viel zu schwierig!«, bremst er. Oder: »Besser, das machen andere!«, hält er dich zurück. Und obwohl das Leben voller spannender Herausforderungen steckt, trittst du häufig auf der Stelle und dir entgehen eine Menge guter Erfahrungen. Schade.

Warum aber ist Günter so zurückhaltend? Klar: Weil dein innerer Schweinehund ein bisschen faul und ängstlich ist. Wäre ja möglicherweise anstrengend und gefährlich, mal über den Tellerrand zu gucken ... Denn: Alles, was Günter kennt, ist gut. Und was er nicht kennt, schlecht. So behindert dich der innere Schweinehund bei deiner persönlichen Entwicklung, und du trittst auf der Stelle: beim Lernen, bei Projekten, die ein wenig Mut erfordern, oder bei der Kommunikation mit anderen Menschen – und Schweinehunden.

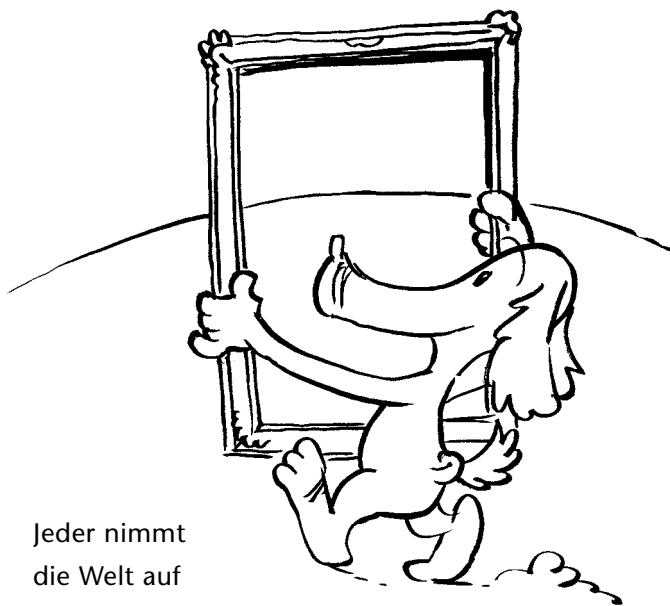


Auch beim Miteinanderreden stört Günter:
Er hört nicht zu und antwortet reflexhaft.

2. Sagen, was Sache ist?

»Bei der Kommunikation?«, wundert sich Günter. »Wie soll ich denn dabei stören? Quatsch doch einfach drauflos! Sag, was Sache ist! Ich habe bestimmt nichts dagegen.« Womit wir auch schon beim Problem wären: Kommunikation ist eindeutig mehr als »einfach nur draufloszuquatschen« und »zu sagen, was Sache ist«. Kommunikation ist um einiges komplexer.

Zugegeben – eigentlich sollte es ja einfach sein, zu kommunizieren. Wie etwa beim Miteinanderreden: Einer sagt, was er denkt. Ein anderer hört zu und versteht. Dann antwortet er, wobei nun der andere zuhört, versteht und seinerseits antwortet. Wie gesagt – eigentlich ganz einfach. Leider aber fangen in der Schweinehunde-Realität oft hier schon die Probleme an und es wird kompliziert: Einer sagt, was ihm in den Sinn kommt, ohne ausreichend darüber nachgedacht zu haben. Ein anderer ist gerade selbst in Gedanken und die Worte des Gegenübers stören ihn. Er hört also nur, was er gerade verstehen kann und will. Dann formuliert er, noch während er zuhört, eine reflexhafte Antwort. Dieser wiederum hört nun auch das Gegenüber nicht richtig zu. Schließlich ist es seinerseits schon zu sehr damit beschäftigt, eine Antwort zu finden. Na, Günter, kommt dir das bekannt vor? »Hm, schon irgendwie ...«, grunzt er kleinlaut. Tja, dumme Sache! Dabei kann Miteinanderreden weitaus mehr sein als leeres Geplapper: Austausch, Anregung, Hilfe. Gute Kommunikation eben!



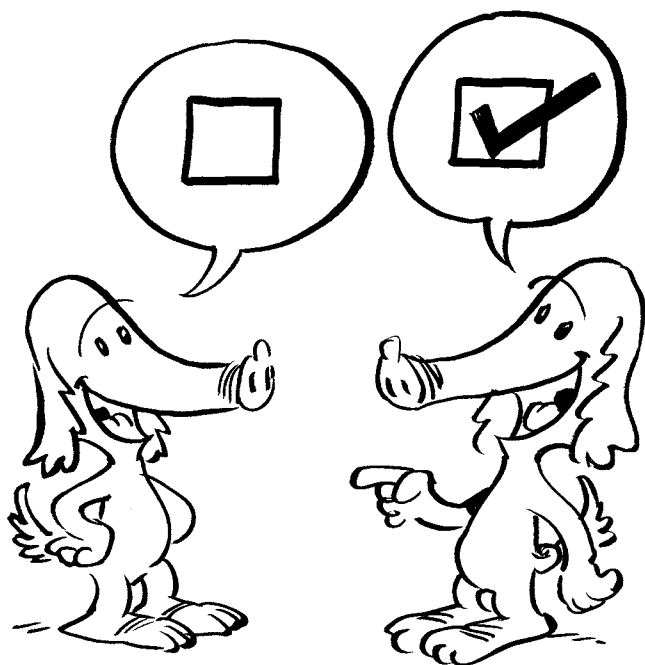
Jeder nimmt
die Welt auf
seine eigene
Weise wahr.

3. Gesagt ist nicht gehört

»Und womit hängt es zusammen, dass Kommunikation manchmal schwierig ist?«, fragt Günter neugierig. Nun, jeder Mensch ist eben ein wenig anders. Das heißt, er schleppt seine ganz eigenen Meinungen, Erfahrungen und Kommunikationsmuster mit sich herum, die seine Wahrnehmung beeinflussen. Somit reagieren Menschen nicht »objektiv« auf die Welt, sondern nur auf das, was sie von der Welt wahrnehmen, weil ihnen bestimmte Teilaspekte wichtig sind. Nehmen wir mal das Publikum eines Kinofilms: Einem Musiker fällt da besonders der Soundtrack auf, einer frisch Verliebten die Liebesgeschichte und einem Ingenieur die Tricktechnik. Trotzdem sehen alle denselben Film. Wenn sie sich nun darüber unterhalten wollen, müssen sie sich Mühe geben – sonst entstehen Kommunikationsprobleme. »Weil sie eben doch alle irgendwie einen anderen Film gucken ...« Genau, Günter.

Der österreichische Verhaltensforscher und Nobelpreisträger Konrad Lorenz (1903–1989) hat es besonders pfiffig ausgedrückt: »Gedacht ist nicht gesagt. Gesagt ist nicht gehört. Gehört ist nicht verstanden. Verstanden ist nicht einverstanden. Einverstanden ist nicht gekonnt. Gekonnt und einverstanden ist nicht getan. Getan ist nicht beibehalten.« Er hatte einen klugen Schweinehund.

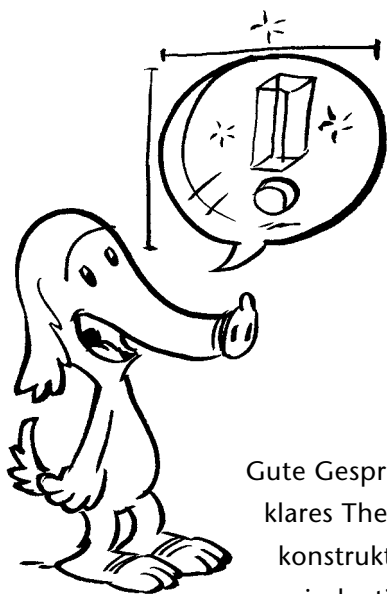
Wir reden nicht, um uns mitzuteilen,
sondern um verstanden zu werden.



4. Reden, um verstanden zu werden

»Ups! Ganz schön viele Stolpersteine auf dem Weg zum Verständnis!«, stellt Günter richtig fest. »Was aber ist dann ›richtiges‹ Miteinanderreden?« Das ist die Fähigkeit, sich so auszudrücken, dass der andere versteht, was man meint, und darauf so reagiert wie eigentlich gewollt. Aber auch die Fähigkeit, so gut zuzuhören, dass man den Standpunkt und die Absicht des Gesprächspartners versteht und darauf selbst angemessen reagiert. Das heißt, wir reden nicht nur, um uns mitzuteilen, sondern auch, um verstanden zu werden! Und dabei zeigt erst die Reaktion unseres Gegenübers, ob unsere Äußerungen korrekt gedeutet wurden. Und erst wenn wir die gewünschte Reaktion erreichen, kommunizieren wir richtig.

»Also nicht einfach drauflosreden, sondern gezielt etwas bewirken?«, resümiert Günter. »Das ist ja Manipulation!« Klaro, Schweinehund. Auch wenn das Wort »Manipulation« verboten klingt, ist sie der Zweck von Kommunikation: Dank unserer Worte wollen wir miteinander Pläne schmieden, uns verbunden fühlen, Bestätigung bekommen, Absichten kundtun, neue Sichtweisen gewinnen, Ärger loswerden und vieles mehr. Kurz: Wir nutzen Kommunikation, um die Effekte zu bewirken, die wir uns wünschen – und zu verstehen, was sich andere wünschen. Was ist das anderes als ein Manipulationsversuch? Wir bekommen erst dann, was wir wollen, wenn wir tun, was dafür getan werden muss: gut kommunizieren.



Gute Gespräche:
klares Thema,
konstruktiv,
eindeutig
und echt in der Aussage,
gute Beziehung.

5. Gute Gespräche

»Klingt kompliziert!«, findet Günter. Keine Sorge: In den meisten Gesprächen kommt schon rüber, was rüberkommen soll – wenn gewisse Voraussetzungen stimmen: zum Beispiel wenn man einander überhaupt verstehen will, also eine gemeinsame Basis da ist. Zudem tauscht man in guten Gesprächen Informationen gezielt aus, also zu einem klar umrissenen Thema – ohne interpretatorisch herumzueiern (»Könnte man es auch so sehen, dass ...?«) oder von Thema zu Thema zu springen (»Jetzt rede ich mal über etwas ganz anderes!«). Auch herrscht eine konstruktive Stimmung – meist, weil die Beziehung zwischen den Kommunizierenden stimmt. Deswegen spricht man auch ergebnisorientiert und nicht trotzig (»Ätsch, ich will aber nicht! Dir zeige ich's jetzt!«) und man gibt sich möglichst authentisch, ohne sich zu verstellen. Außerdem spricht man klar und verständlich, ohne dass der Gesprächspartner Mühe hat, zu kapieren, was gemeint ist, und interpretieren muss.

»Also doch kein Gedöns machen um die Kommunikation?«, freut sich Günter. »Doch einfach drauflosreden?« Wie gesagt: Die Bedingungen müssen stimmen. Dann kann es klappen. Also schauen wir uns diese Bedingungen genauer an!