

### Die Drei-Sekunden-Regel: erst denken, dann sprechen

Das Frage- und Antwortspiel erfordert, was heute niemand mehr zu haben vorgibt: Zeit, Wartezeit. Beachten Sie die Drei-Sekunden-Regel:

- Sie stellen jemandem eine Frage.
- Sie warten drei Sekunden.
- Sie nehmen die Antwort des Gesprächspartners entgegen.
- Sie warten nochmals drei Sekunden.
- Dann erst sprechen Sie weiter.

### Gönnen Sie sich öfters mal eine Pause

Was machen die Naturtalente unter den Rhetorikern? Die geborenen Redner richten im Gespräch ihre Fragen an den Zuhörerkreis. Ungeduldig warten sie einen Sekundenbruchteil. Wenn bis dann die Antwort nicht gekommen ist, richten sie die Frage an einen anderen Gesprächspartner, wiederholen die Frage ungeduldig oder geben die Antwort gleich selbst. Wenn ein Gesprächspartner geantwortet hat, wiederholen sie das Richtige in der Antwort und setzen das Gespräch fort.

Nun will ich mich ja nicht zur Behauptung hinreissen lassen, die geborenen Redner würden alles falsch machen. Mit Gewissheit jedoch geht den rhetorischen Naturtalenten die Wartekunst ab.

Noch und noch verletzen sie die Drei-Sekunden-Regel. Deshalb sei geraten: Gönnen Sie sich im Frage- und Antwortspiel öfter mal eine Pause - allerdings mit System.

### Bessere Gesprächsergebnisse mit der Drei-Sekunden- Regel

Die trainierten Rhetoriker warten mindestens drei Sekunden und zwar nach ihrer Frage und nochmals nach dem letzten Wort des Gesprächspartners. Denn wer die Drei-Sekunden-Regel einhält, erreicht in kürzerer Zeit bessere Gesprächsergebnisse:

1. Sie selbst und Ihre Gesprächspartner bilden sprachlich gepflegtere, häufiger auch vollständige Sätze.
2. Sie selbst und Ihre Gesprächspartner verbessern die Logik in der Argumentation und im Gedankengefüge.
3. Sie selbst und Ihre Gesprächspartner denken mehr und intensiver nach.
4. Sie erhalten mehr Fragen und Anregungen von Gesprächspartnern, die ohne Drei-Sekunden-Regel nicht mitmachen. Mauerblümchen, Aussenseiter und Zurückhaltende beteiligen sich häufiger.
5. Die Diskussion unter den Gesprächspartnern ist sachlicher.

Und jetzt der Höhepunkt für alle Performance-Freaks: Mit der Drei-Sekunden-Regel erhalten Sie bessere Gesprächsergebnisse – inhaltlich wie auch zeitlich. Wartezeit ist keine verlorene Zeit. Wartezeit ist eine Investition in bessere Ergebnisse - und folgerichtig in ergebnisreichere Verhandlungen.

Noch ist die Drei-Sekunden-Regel im Gesprächsalltag unterentwickelt. Zum einen kennt die immerhin wissenschaftlich abgesicherte Drei-Sekunden-Regel niemand ausser einigen eingefleischten Fans der Methodik und Didaktik. Zum anderen kommt die Wartezeit von drei Sekunden vielen zeitgenössischen Mitmenschen wie eine Ewigkeit vor. Wartezeit erleiden viele als Tortur. Wartezeit heisst jedoch nicht Nichtstun! Nur ermöglicht die Wartezeit die vielerorts abhanden gekommene Wartekunst: erst denken, dann sprechen - wohlverstanden flüssig sprechen.

*Nach: Frey, K.:Allgemeine Didaktik. Zürich 1992*

### Wer die Fragen stellt, bestimmt die Antworten

Nicht die Befragten, sondern die Forscher bestimmen die Ergebnisse ihrer Meinungsumfragen. Mit der Zusammenstellung eines jeden Fragebogens haben es Forscher in der Hand, die Urteile über beliebige Tatbestände zu steuern. Wie? Mit harten oder weichen Ankerreizen.

Mit den »weichen« Ankerreizen 1,3,5,7 im linken Fragebogen rufen Forscher ein »strenges« moralisches Urteil über die Tatbestände 2,4,6,8 hervor. Beabsichtigen also Forscher, die Tatbestände 2, 4, 6, 8 als besonders verwerflich darzustellen, wählen sie den linken Fragebogen im Schaubild.

Mit den »harten« Ankerreizen 1,3,5,7 im rechten Fragebogen rufen Forscher ein »mildes« moralisches Urteil über die Tatbestände 2,4,6,8 hervor. Beabsichtigen also Forscher, die Tatbestände 2,4,6,8 als kaum verwerflich darzustellen, wählen sie den rechten Fragebogen im Schaubild.

Fragebogen mit "weichen" Ankerreizen und "strengen" Urteilen	Fragebogen mit "harten" Ankerreizen und "milden" Urteilen
1) <i>Sich im Hotel unter einem falschen Namen eintragen;</i> 2) Versäumen, Fische ins Wasser zurückzuwerfen, obschon sie unter der gesetzlichen Mindestgrösse sind; 3) <i>Ein Geldstück behalten, das man in der Telefonzelle gefunden hat;</i> 4) Gewohnheitsmässig kleinere Geldbeträge von Freunden entleihen und versäumen, sie wieder zurückzugeben; 5) <i>Handtücher aus einem Hotel stehlen; ein Brot aus dem Warenhaus stehlen, wenn man Hunger leidet;</i> 6) Den Hund des Nachbarn vergiften, dessen Gebell einen stört; 7) <i>Öffentlich kurze Hosen tragen, wo es nicht erlaubt ist;</i> 8) Das Trinkgeld einstecken, das ein früherer Gast der Kellnerin zurückgelassen hat;	1) <i>Waffen gegen streikende Arbeiter einsetzen;</i> 2) Versäumen, Fische ins Wasser zurückzuwerfen, obschon sie unter der gesetzlichen Mindestgrösse sind; 3) <i>Einem Krankenhaus Milch von kranken Kühen verkaufen;</i> 4) Gewohnheitsmässig kleinere Geldbeträge von Freunden entleihen und versäumen, sie wieder zurückzugeben; 5) <i>Sein verkrüppeltes Kind in einen Zirkus geben; die eigene Mutter ohne Rechtfertigung umbringen;</i> 6) Den Hund des Nachbarn vergiften, dessen Gebell einen stört; 7) <i>Jugendliche zur Drogenabhängigkeit verführen;</i> 8) Das Trinkgeld einstecken, das ein früherer Gast der Kellnerin zurückgelassen hat;
Die "weichen" Ankerreize 1, 3, 5, 7 führen zu "strengen" moralischen Urteilen über die Tatbestände 2, 4, 6, 8. Was bedeutet "strenger"? Die Befragten beurteilen die Tatbestände 2, 4, 6, 8 häufiger als "sehr verwerflich" und "extrem verwerflich".	Die "harten" Ankerreize 1, 3, 5, 7 führen zu "milderen" moralischen Urteilen über die Tatbestände 2, 4, 6, 8. Was bedeutet "milder"? Die Befragten beurteilen die Tatbestände 2, 4, 6, 8 häufiger als "nicht besonders verwerflich".
<b>Die <i>eine</i> Moral der Geschichte: Wer sehr verwerfliche oder gar extrem verwerfliche Urteile zu den Tatbeständen 2,4, 6, 8 wünscht, baut den Fragebogen mit den weichen Ankerreizen 1,3,5,7 auf.</b>	<b>Die <i>andere</i> Moral der Geschichte: Wer nicht besonders verwerfliche Urteile zu den Tatbeständen 2,4, 6, 8 wünscht, baut den Fragebogen mit den harten Ankerreizen 1,3,5,7 auf.</b>

Die geschickte Anordnung der Tatbestände - die Einbettung der Fragen im Fragebogen - verzerrt das moralische Urteil über Tatbestände nach Belieben. Oder mit anderen Worten: Wer die Fragen stellt, bestimmt die Antworten.

Nach: Parducci, A.: *The Relativism of Absolute Judgements. Scientific American, 1968, 84-90*

### Denken Sie doch einfach mal wie Einstein

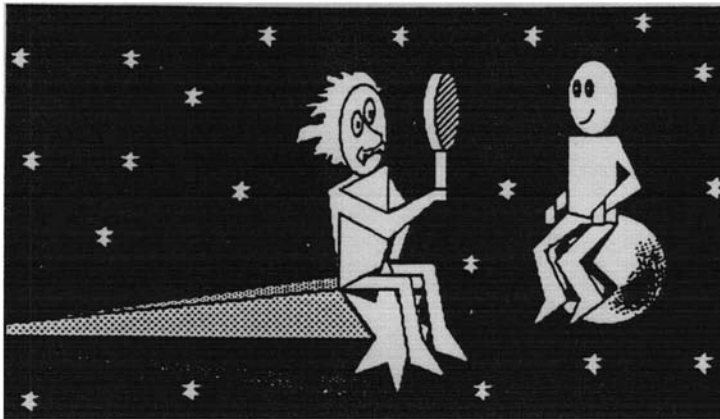
"Das Wesentliche im Dasein eines Menschen von meiner Art liegt in dem, was er denkt und wie er denkt, nicht in dem, was er tut oder erleidet."

Albert Einstein

Welche Denkmuster haben Albert Einstein zu seinen bahnbrechenden Erkenntnissen geführt. Man mag annehmen, er habe primär in Zahlen und mathematischen Formeln gedacht. Weit gefehlt! Einstein war ein ausgesprochener "Bilderdenker".

Schon im Alter von 16 Jahren spielte er folgendes Gedankenspiel:

Die Lichtgeschwindigkeit ist die höchstmögliche Geschwindigkeit. Nehmen wir mal an, wir reisen auf der Spitze eines Lichtstrahles durch das Universum und halten uns einen Spiegel vor das Gesicht. Sehen wir nun unser eigenes Spiegelbild? Wenn die Lichtgeschwindigkeit tatsächlich die absolut maximale Geschwindigkeit ist, so dürften wir unser Spiegelbild nicht sehen, da ja sonst das Licht, das von unserem Gesicht zum Spiegel und wieder zurück wandert mit mehr als Lichtgeschwindigkeit unterwegs sein müsste.



Nun nehmen wir zusätzlich an, wir kämen auf unserer Reise auf dem Lichtstrahl an einem Menschen vorbei, der auf einem Asteroiden sitzt. Wie kann ich beurteilen, ob ich mich selbst bewege oder ob nicht dieser Mensch auf seinem Asteroiden mit Lichtgeschwindigkeit an mir vorbeisaußt? Wenn dem so wäre, dann würde ich ja stehen und müsste somit auch mein Spiegelbild sehen können.

Dieses "Denkdilemma" war der Ausgangspunkt für die Formulierung von Einsteins Relativitätstheorie.

Nach Einsteins eigenen Aussagen hat er immer in Bildern und Gefühlen gedacht. Die mathematischen Formulierungen hat er lediglich dazu gebraucht, die Ergebnisse seiner Denkprozesse auszudrücken und vermittelbar zu machen.

Es spielt also eine grosse Rolle, wie ein Mensch denkt. Das Herausarbeiten effektiver Denkstrategien und die Weitervermittlung dieser effektiven Strategien an andere Menschen, die sich mit weniger geeigneten Denkstrategien herumplagen, wird "Modellieren" genannt.

Ist Ihnen bewusst, mit welchen Strategien Sie denken? Und wäre es nicht interessant, sich dessen bewusst zu sein und diejenigen Strategien kennenzulernen, mit denen die Meister auf einem speziellen Gebiet arbeiten?

*Nach: Robert B. Dilts: Einstein: Geniale Denkstrukturen und Neurolinguistisches Programmieren, 1992*

---

### Das Gedächtnis des Kunden kontrollieren

Durch geschwätzhypnotische Techniken können Sie sicherstellen, dass ein Kunde gewisse Dinge nicht vergessen wird (Hypermnésie). Befehlen Sie Ihrem Kunden, sich an gewisse Dinge zu erinnern – und sagen Sie ihm auch, wann und wo er das tun soll:

“Sie werden diesen Ledersessel nicht vergessen können. Schon auf der Heimfahrt werden Sie den Unterschied des Sitzkomforts zwischen diesem Sessel und Ihrem Autositz bemerken. Auch wenn Sie heute Abend im Bett liegen und sich vorstellen, wie Ihr Traumwohnzimmer genau aussehen soll, wird Ihnen die dezente Farbe und das elegante Design dieses Sessels wieder einfallen. ...”

Hat Ihr Konkurrent dem Kunden gesagt, sein Produkt koste pro Tag nur einen Franken mehr als Ihres? Feuere Sie zurück:

“Ich glaube, dass es Ihnen nicht aus dem Kopf gehen wird, dass das andere Produkt 365 Franken mehr kostet. Das ist viel Geld. Und diese Zahl von 365 Franken wird Ihnen im Gedächtnis bleiben.”

Sie können mit dieser Technik auch sicherstellen, dass Ihre Kernbotschaft haften bleibt:

“Ich habe Ihnen jetzt sehr viele Vorzüge dieses Produktes erläutert, die man sich unmöglich alle merken kann. Sie werden jetzt schon bemerken, dass Sie viele Details bereits wieder zu vergessen beginnen. Doch diese beiden Punkte werden Ihnen mit Garantie noch lange nicht aus dem Sinn gehen: erstens ... und zweitens ...”

*Nach D. Moine: Unlimited Selling Power, 1994*

---

### Verbale Liebesspiele

Echte Leidenschaft ist keine Erfindung unserer Zeit, wie folgende Geschichte zeigt:

Caesar trifft sich zu einem nächtlichen Rendezvous mit Cleopatra. Nach stundenlangem unermüdlichem Liebesspiel gurrte Cleopatra: “Sag mir was ins Ohr, was noch nie ein Mann zu einer Frau gesagt hat!”

Zärtlich beisst Caesar ihr ins Ohrläppchen und flüstert nach kurzem Zögern: “Laserdrucker!”

*Nach: B. Trenkle: Das zweite Ha-Handbuch der Witze zu Hypnose und Psychotherapie, 2000*

---

### Indirekte Kommunikation

Gewisse Botschaften indirekt zu vermitteln, verschafft dem Zuhörer das befriedigende Gefühl, die Lösung selbst gefunden zu haben. Und wenn der Moment der Erkenntnis auch etwas auf sich warten lässt, so kann man ja schon mal präventiv mitlachen. Der jüdische Humor ist ein Paradebeispiel für indirekte Kommunikationsmuster:

Ein 85-jähriger jüdischer Mann heiratet eine 25jährige Frau. Nach einem halben Jahr ist die Frau schwanger. Der Mann geht zu einem Rabbi, um Rat einzuholen: “Rabbi, was meinst du? Ist das Kind wohl von mir?”

Der Rabbi antwortet: “Dazu muss ich dir eine Geschichte erzählen. Ein älterer englischer Gentleman liebt die Grosswildjagd. Er bucht eine Reise nach Afrika und geht dort auf die Jagd. Eines Morgens steht er früh auf und geht in den Dschungel auf die Pirsch. Mitten im Dschungel stellt er fest, dass er statt seines Jagdgewehrs seinen Regenschirm mitgenommen hat. Er hat nicht allzuviel Zeit, über seine Vergesslichkeit zu philosophieren. Plötzlich steht in unmittelbarer Nähe ein Löwe vor ihm, der unruhig mit seinem Schwanz peitscht. Reflexartig reisst der ältere Herr seinen Schirm hoch und legt an. Ein Knall ertönt, und der Löwe sinkt tot zu Boden.”

Der Rabbi schweigt und schaut dem 85-jährigen Frager ins Gesicht. Dieser meint schliesslich: “Aber das kann doch nicht sein!? Da muss doch einer von der Seite geschossen haben!”

Der Rabbi sagt: “So sehe ich das auch.”

*Nach: B. Trenkle: Das zweite Ha-Handbuch der Witze zu Hypnose und Psychotherapie, 2000*

---

---

### ... und sehr direkte Kommunikation

Zum Überzeugungsprozess gehört als ein wesentlicher Teil die Verwendung von freundlichen Handlungsanweisungen, die in Satzverbindungen versteckt werden.

Diese Technik ist direkt aus der klassischen Hypnose abgeleitet. Durch unterschiedliche Betonung einzelner Worte entstehen konkrete Botschaften, die dem Zuhörer kaum bewusst werden. Ein Beispiel aus der Hypnoseinduktion:

“Es ist sehr entspannend, Peter, die **Augen** zu **schliessen**.”

Mit derselben Technik wird auch im Verkauf gearbeitet, wie folgende Beispiele zeigen:

“Stellen Sie sich vor, wie viel einfacher Ihre ganze Arbeit wäre, wenn Sie, **Herr Müller, diesen Computer kaufen**.”

“Sie werden sehen, dass Ihr Mann sehr zufrieden sein wird, wenn Sie, **Frau Huber, dieses Angebot nutzen**.”

Zu Beginn lohnt es sich, dieses Verändern der Betonung einzelner Worte an unverfänglichen Inhalten und in unkritischen Situationen zu üben.

*Nach: D. Moine: Unlimited Selling Power, 1994*

---

### Mobbing light

Kurzdialoge wie folgender eröffnen ungeahnte Möglichkeiten, kleine Spielchen mit seinen Mitmenschen zu treiben:

“Wenn Du nicht sofort aufhörst, Tuba zu spielen, werde ich noch wahnsinnig!” – “Ich habe bereits vor einer Stunde aufgehört.”

*Nach: B. Trenkle: Das Ha-Handbuch der Psychotherapie, 2000*

---

### Verbale Taschenspielertricks

Drei Mal fast die gleiche Aussage – jedoch nur fast:

“Heute scheint die Sonne, **aber** morgen wird es regnen.”

“Heute scheint die Sonne, **und** morgen wird es regnen.”

“Heute scheint die Sonne, **obwohl** es morgen regnen wird.”

Kleine Details im Sprachgebrauch entscheiden darüber, welche Wirkung ein Satz hat und wo sich die Aufmerksamkeit des Zuhörers fokussiert. Experimentieren Sie mit diesem kleinen Beispiel: ersetzen Sie jedes “aber” durch ein “obwohl” oder zumindest ein “und”. Die Wirkung Ihrer Kommunikation wird sich massiv verbessern, obwohl Ihre Gesprächspartner auf der bewussten Ebene keinen Unterschied wahrnehmen werden.

*Nach: R. Dilts: Die Magie der Sprache, 2001*

---

### Sprache befreit Gedanken

Dass mittels "Freudscher Versprecher" Wahrheiten ausgeplaudert werden, die dem Sprecher bis anhin noch nicht vollumfänglich bewusst waren, gehört mittlerweile zum psychologischen Allgemeinwissen. Wie weit dies jedoch gehen kann, wird manchen Leser der nachfolgenden Geschichte überraschen:

Zu Beginn einer analytischen Einzelsitzung erzählt die Patientin ihr Befinden und meint: "Eigentlich ist bei mir alles in Mutter. . . äh, Quatsch, alles in Butter, meine ich natürlich."

Der Analytiker erklärt ihr, dass es sich hier um einen Freudschen Versprecher handele und dies auf die ungeklärte Beziehung zur Mutter hinweise.

Zur nächsten Sitzung kommt die Patientin etwas aufgeregt: "Mir ist heute morgen beim Frühstück wieder ein Freudscher Versprecher passiert!"

Der Analytiker ist sofort interessiert und denkt kurz an seinen nächsten Vortrag, den er auf einer grossen Konferenz zu halten hat. Er fordert die Patientin auf zu erzählen.

"Ja, das war so. Ich sass mit meinem Mann beim Frühstück und wollte sagen: "Kannst du mir mal die Butter überreichen?"

"Ah ja", sagt der Analytiker, "und was haben Sie stattdessen gesagt?"

"Du blödes Aas hast mir mein ganzes Leben versaut!"

*Nach: B. Trenkle: Das zweite Ha-Handbuch der Witze zu Hypnose und Psychotherapie, 2000*

### Hilfe zur Selbsthilfe

In einer grossen Buchhandlung kommt ein Kunde zum Informationsschalter und fragt: "Wo ist Ihre Abteilung für Selbsthilfe-Bücher?" Die Dame an der Auskunft verweigert diese Information mit dem Hinweis: "Tut mir leid, aber das würde den ganzen Ansatz diskreditieren."

Im Fachgeschäft für Hypnose-Bänder und andere Selbsthilfematerialien steht ein Kunde mit einem besonderen Wunsch: "Kann ich diese beiden Bänder zum Thema **Diät und kontrolliertes Essen** und **Gymnastik morgens und abends** umtauschen in ein Band zum Thema **Selbstakzeptanz**?"

*Nach: B. Trenkle: Das zweite Ha-Handbuch der Witze zu Hypnose und Psychotherapie, 2000*

### Unregelmässige Verben

Der Philosoph **Bertrand Russell** hat durch die "Konjugation unregelmässiger Verben" einen Anstoss gegeben, dem die Zeitschrift *The New Statesman* durch einen Wettbewerb zu ungemainer Popularität verholpen hat.

Das Muster ist immer dasselbe:

- **Ich** bin prinzipientreu.
- **Du** bist eigensinnig.
- **Er** ist ein dickköpfiger, unbelehrbarer Hornochse.

Ich bin mitreissend. Du bist ungewöhnlich redselig. Er ist besoffen.

Ich bin schön. Du siehst nicht schlecht aus. Sie ist irgendwie ganz fotogen, wenn Dir der Typ gefällt.

Ich glaube an Ehrlichkeit. Du bist manchmal etwas direkt. Er ist ein brutales Schwein.

Hier die Einladung zum Weitertreiben dieses Spieles:

- Ich bin schlank. ...
- Ich tanze nicht allzu gut. ...
- Ich behaupte, nicht allzu gebildet zu sein. ...
- Ich glaube an die gute alte Marktwirtschaft. ...

*Nach: D. Schwanitz: Bildung - Alles, was man wissen muss, 1999*

## Vertrautopia und Misstrauma - ein Märchen, das Magilero Alerin erzählt

(eine Geschichte von meinem lieben Freund und unermüdlichen Mentor Rolf Fink)

„Weisst Du, Alerin, wie die Leute in Misstrauma und Vertrautopia leben?“

"Nein" sagt Alerin.

„Vertrautopia und Misstrauma sind zwei unwirkliche Länder. Niemand weiss, ob es sie jemals gab, gibt oder geben wird. Vielleicht existieren sie nur in unserer Phantasie. Und doch leben wir alle vielleicht immer wieder im einen oder andern Land.

### Vertrautopia

In Vertrautopia wird den Kindern, die geboren werden, von ihren Eltern zuverlässig gegeben, was sie zum Leben brauchen: Liebe, Wärme und Nahrung. Die Eltern werden nicht müde, jedem ihrer Kinder immer wieder zu sagen: Wir lieben dich, und wir finden dich schön und gut, so wie du bist. Wir freuen uns, dich wachsen zu sehen und mitzuerleben, wie du selbständig wirst. Wir geben dir die Unterstützung, die du für deine Entwicklung brauchst, werden aber die Entscheidungen, die du für dein Leben triffst, respektieren; denn die Konsequenzen wirst du selbst tragen.

Fürs Zusammenleben der Menschen in Vertrautopia gelten drei einfache Regeln:

1. Wir sagen, was wir denken, fühlen und wollen, und meinen, was wir sagen.
2. Wir gehen miteinander liebevoll um.
3. Wir halten Abmachungen zuverlässig ein.

Verletzt jemand diese Regeln - und dies geschieht auch in Vertrautopia immer dann, wenn sich jemand vor etwas fürchtet-, dann wird er von den andern liebevoll, ohne Vorwürfe und Aggressionen, aber bestimmt, aufgefordert, die Regeln einzuhalten.

Regelverletzungen werden dann schnell verziehen.

Natürlich sind die Menschen in Vertrautopia manchmal schwach und manchmal stark, manchmal faul und manchmal fleissig, manchmal zornig und manchmal liebevoll, manchmal klug und manchmal dumm, manchmal einfach und manchmal kompliziert, manchmal übermütig und manchmal zaghaft, manchmal unterwürfig und manchmal hungrig nach Macht.

Aber meistens haben sie sehr viel Energie für die Aufgaben, die sie zu erledigen haben, denn sie brauchen wenig dafür, sich vor den Mitmenschen zu schützen und für Kontrollen aller Arten. Sie fühlen sich sowohl bei ihrer Arbeit wie in der Freizeit häufig sehr wohl, weil sie stets so sein können, wie sie sind und sich nicht in irgendeiner Rolle verkrampfen. Sie reden offen und direkt miteinander und sagen einander deutlich und klar, was sie wollen und was sie nicht wollen. Und wenn sie uneinig sind, dann verhandeln sie miteinander solange, bis alle mit der gefundenen Lösung wirklich zufrieden sind. Auch wenn das manchmal lange dauert, vertrauen sie darauf, dass keiner aufgibt, bevor ein gutes Ende eines Streits oder Konflikts erreicht ist.

Wenn jemand Hilfe verlangt, dann geben sie diese grosszügig.

Du, lieber Alerin, kannst Dir sicher selber ausmalen, wie wohl die Menschen in Vertrautopia leben.

### Misstrauma

Wenden wir uns nun dem Land Misstrauma zu. Die Kinder, die hier geboren werden, erhalten wenig oder gar keine Liebe, Wärme und Nahrung. Immer wieder werden sie enttäuscht, weil ihre Eltern unzuverlässig sind.

Diese Eltern sagen zu ihren Kindern Dinge wie: Wir lieben dich nicht oder nur dann, wenn du so bist, wie wir dich haben wollen. Und wir wollen, dass du die Welt so siehst, wie wir sie sehen. Jeder Entscheid, den du nicht so fällst, wie wir das wollen, ist falsch. Du wirst erfahren, dass dir dann Schlimmes passiert. Und dann fällst du uns wieder zur Last, so wie du uns schon mehr als genug lästig warst.

Fürs Zusammenleben in Misstrauma gibt es unzählige geschriebene und ungeschriebene Regeln. Doch weil deren so viele sind, und viele davon gegen jede Menschlichkeit, hält sich kaum einer daran. Und weil dieses Regelwerk fürs Zusammenleben im Grunde wenig taugt, formen sich Leitsätze, an die die meisten in Misstrauma glauben. Drei davon sind häufig zu hören:

1. Vertrauen ist gut, Kontrolle ist besser.
2. Traue keinem Fremden.
3. Wer einmal lügt, dem glaubt man nicht.

Wenn ein Misstraumaner eine der vielen Regeln verletzt und dabei erwischt wird, dann wird er von den unzähligen vielen Regelhütern angeklagt, zur Rechenschaft gezogen und dann gescholten oder bestraft. Ein Regelverstoss

wird selten, und wenn überhaupt, erst nach langer Zeit verziehen. Wer also in Misstrauma einen Fehler macht, muss befürchten, dass er ihn kaum je wird gutmachen können.

Fehler zu vermeiden ist in Misstrauma, obwohl praktisch nicht möglich, fast überlebenswichtig.

Um das Risiko, einen Fehler zu machen zu vermeiden, isolieren sich dort die Menschen. Sollte Kontakt nötig sein, wird er so gestaltet, dass man sich keinesfalls zu nahe kommt. Misstrauma ist voller sichtbarer und unsichtbarer Barrieren.

Aber auch hier sind die Menschen manchmal schwach und manchmal stark. Weil aber jede Schwäche oder Dummheit oder Faulheit von den vielen Regelhütern sofort erkannt und getadelt wird und der arme Sünder auf alle möglichen Arten gestempelt und bestraft wird, hütet sich ein jeder, je eine Schwäche zu zeigen.

Ein oberflächlicher Beobachter sieht in Misstrauma immer starke, immer fleissige, immer kluge, immer höfliche und scheinbar auch immer liebevolle Leute. Diese Rollen zu spielen, fordert von allen enorm viel Energie, die für die Lösung von wirklich wichtigen Aufgaben fehlt. Allein, oder wenn sie zusammen sind, lamentieren sie oft über ihre Arbeit, über das Verhalten anderer Leute, über die Gesellschaft und noch vieles mehr.

Um Konflikte zu vermeiden, reden sie indirekt miteinander oder dann über Dritte. Konflikte, die dann doch ausbrechen, lösen sie nicht selber, sondern nur mit Hilfe Dritter. Oder sie laufen weg. Hilfe wird entweder gar nicht gegeben oder dann auch dort, wo diese gar nicht verlangt wurde. Wahrscheinlich kannst Du Dir, lieber Alerin auch hier noch weiter ausmalen, wie Menschen in Misstrauma leben.“

"Warum bin ich immer wieder in Misstrauma?" fragte Alerin Magilero. "Mir scheint, dass Misstrauma und Vertrautopia sehr nahe beieinander liegen. Und immer wenn Du von einem dieser Länder zum andern reist, bist Du überrascht, ungläubig und unsicher.“

"Ja, das stimmt", nickte Alerin nachdenklich und fuhr dann nach einer Weile fort: "Eines weiss ich aber: Ich reise viel lieber von Misstrauma nach Vertrautopia als umgekehrt, und Heimweh habe ich auch nur nach Vertrautopia. Und doch bin ich immer wieder in Misstrauma.

Weshalb wohl? Weil Misstrauma viel näher und grösser ist, oder weil mir das Leben hier weniger riskant und anstrengend vorkommt? Oder weil ich zuviel Angst vor Enttäuschungen und Schmerzen bei Regelverstössen habe? Weil ich nicht gerne verzeihe? Weil ich meinen Aegerer nur schlecht loswerde? Weil ich gerne hätte, dass alle andern so sind wie ich? "Ach, ich weiss das nicht so genau," seufzte er schliesslich. Ich spüre, dass ich in Misstrauma häufig gerne mehr Selbstvertrauen und auch mehr Vertrauen in andere haben möchte. Denn oft liegt mir viel daran, das Vertrauen anderer zu gewinnen. Und mittlerweile bin ich davon überzeugt, dass dies mit den Regeln von Vertrautopia auch in Misstrauma gelingen würde. Meistens habe ich aber in Misstrauma ziemlich viele Befürchtungen, ich würde ausgenutzt oder ausgelacht, wenn ich vertrautopisch leben würde.

"Wie könnte ich "vertrautopisch" in Misstrauma leben?" fragte Alerin Magilero schliesslich. Und für einmal gab ihm Magilero klare Anweisungen: "Benütze Deine Augen und Ohren rege, um zu schauen und zu hören, und achte dabei auch auf Gefühle in Deinem Körper. Dadurch erkennst Du sehr schnell, wer sagt, was er denkt und fühlt, und wer nicht. Verzichte auch auf jegliche Vermutungen, Vorurteile und Wertungen. Dadurch verschwendest Du keine Energie für angstvolle Phantasien. Vielmehr betrachte jeden Misstraumaner als genau gleichen Menschen wie einen von Vertrautopia. Sprich mit ihm direkt und sage, was Du von ihm möchtest, und bestehe liebevoll, aber bestimmt darauf, dass er Abmachungen einhält. Sei freigebig mit Anerkennung, Liebe und Wärme und lasse ihn spüren, dass Du gerne mit ihm zusammen bist. Bleibe dabei Du selbst, sei ehrlich, offen und spontan. Wenn er Dir Schwächen vorwirft, verteidige Dich nicht, sondern frage, was er von Dir möchte. Und wenn er Dich anlügt, dann sage ihm, dass Du enttäuscht bist und von ihm möchtest, dass er das nicht mehr tut. Lügt er Dich wiederholt in der gleichen Sache an, dann trenne Dich von ihm und nimm dann wieder Kontakt mit ihm auf, wenn er bereit ist, nicht mehr zu lügen. Das Wichtigste aber: Mit jedem Misstraumaner halte Deine Abmachungen ein."

"Wie aber bringt dies ein in Misstrauma von unzuverlässigen Eltern Geborener fertig?" bohrte Alerin weiter. Magilero erzählte ihm daher von einem Misstraumaner, der nach längerem Aufenthalt in Vertrautopia als Lehrer für Selbstvertrauen in Misstrauma lebt. Er habe ihm die Geheimnisse erzählt, wie ein Misstraumaner Selbstvertrauen entwickeln könne. Das Wichtigste und zugleich Schwierigste für einen Misstraumaner sei es, daran zu glauben, dass er gut sei, so wie er ist.

So wie Eltern dem Misstraumaner sagten, er sei nur gut, wenn er stark, intelligent, schön, perfekt oder sonstwie gemäss den elterlichen Vorstellungen sei, so sagt er das als Erwachsener insgeheim und automatisch immer wieder zu sich selber. Er drücke sich gewissermassen ständig selbst herunter. Wenn ein Misstraumaner damit aufhöre und gar beginne, sich selbst zu loben, dann komme er häufig auch so weit, dass er Anerkennung von aussen nicht mehr mit Misstrauen ablehne, sondern mit Freude annehme. Sobald er so sein Selbstvertrauen gestärkt habe, werde er in der Regel fähig, einfachere und dann immer schwierigere Konflikte bis zum guten Ende durchzustehen. Vor allem aber werde er fähig, zu sagen, was er denke, fühle und wolle, andere liebevoll zu behandeln und sich an Abmachungen zu halten. Auch er beginne dann, Vertrautopia in Misstrauma aufzubauen.

Alerin hatte nun genug zugehört und dankte Magilero für dieses Märchen, an das er sich erinnern wollte, wann immer er mit seinem Vertrauen in Schwierigkeiten kommen sollte.

*Rolf Fink, 1982*



## Zwinkern - auch eine Art Weihnachtsgeschichte

### Zwinker war frech.

Und jung. Und ein Dachs. Ein Frechdachs eben.

Es war Weihnachtszeit, auch dieses Jahr wieder mal kurz vor Silvester angelegt. Was lag für Zwinker also näher, als auf Schatzsuche zu gehen? Gar nichts. Also ging er.

### Zwinker begegnete der Kröte Garps.

„He, Du alte hässliche Kröte. Los sag mir, wo mein Schatz ist.“ legte Zwinker gleich los. Er nannte seinen direkten Stil Zwinkern. So war er eben.

Und die Kröte antwortete: „Ich kann mir vorstellen, dass Du mich so siehst. Und ist es nicht interessant, wie viele Wege Dich zu Deinem Schatz führen können?“

Zwinker stutzte. Und ging weiter.

### Zwinker begegnete der Schnecke Mucosa.

Und Zwinker zwinkerte wieder los: „Na, Du Langsamste aller Langsamen. Bist Du letztes oder vorletztes Jahr in einem Umkreis von fünf Metern mal an meinem Schatz vorbeigekommen?“

Mucosa reckte langsam ihre fühlenden Augen in Zwinkers Richtung und sprach langsam und bedächtig: „Du sprichst über meine Langsamkeit und über einen Schatz. Ich nehme an, dass Du mir nicht wirklich zutraust, dass ich etwas über Deinen Schatz wissen könnte. Das macht mich nachdenklich und traurig.“

Zwinker stutzte. Und ging weiter.

### Zwinker begegnete der Eule Iku.

„He, Du lichtscheuer Wendehals. Was von meinem Schatz gesehen?“ rief Zwinker forsch in Richtung Iku.

Diese drehte ihren Kopf einmal fast ganz rundherum, fixierte Zwinker, zwinkerte und sprach: „Ich bin irritiert. Es geht um die Art und Weise, wie Du mich bittest, Dir zu helfen. Ich erachte diese als zu direkt und zu unhöflich.“

Zwinker stutzte. Und ging weiter.

### Zwinker begegnete dem Wildschwein Grunz.

„Na, Grunz, ist Dein dicker Bauch in letzter Zeit mal über etwas geschleift, was sich wie mein Schatz angefühlt hat?“

Grunz wurde wütend, hob schon zu einer deftigen Antwort an, überlegte es sich dann aber und sprach ganz beherrscht zwischen seinen furchterregenden Hauern raus: „Zwinker ...“ (dann musste er kurz eine Pause einlegen, um sein Gemüt etwas zu kühlen) „ich halte Dich für einen pffiffigen und witzigen Burschen. Und ich finde Dich sehr taktlos.“

Zwinker stutzte. Und ging weiter.

### Nun begnete Zwinker der Schildkröte Patt.

„Patt, die Chancen stehen zwar nicht allzu gut für Dich. Doch wer weiss, vielleicht bist Du ja doch zu was nütze und kannst mich zu meinem Schatz führen. Na, was ist Sache?“

Patt wiegte eine Weile ihren Kopf hin und her. Als Zwinker bereits glaubte, dass er sich in ihr doch nicht geirrt hatte, begann sie zu sprechen: „Zwinker, ich glaube, wir haben unterschiedliche Vorstellungen darüber, wer Dir auf welche Weise am besten bei der Suche nach Deinem Schatz helfen kann oder sollte. Siehst Du das auch so?“

Zwinker stutzte. Und musste die Frage bejahen: „Ja, das ist wohl so und ätzend ist's auch noch.“

Patt fuhr fort: „Bist Du einverstanden, dass zuerst Du mir erzählst, was für einen Schatz Du suchst, und wie Du Dir vorstellst, dass man Dir helfen sollte? Und dass anschliessend ich Dir meine Sichtweise schildere? Wärs Du da einverstanden, Zwinker?“

Endlich nimmt mich jemand ernst, dachte Zwinker, und plapperte los: „Es ist bald Weihnachten, da habe ich doch einen Schatz zu gut. Was das für einer ist, das weiss ich auch nicht so genau. Mein Schatz eben. Doch niemand scheint mir diesen zu gönnen.“

Patt wartete eine Weile. Dann sprach sie: „So, wie Du mich gefragt hast, wusste ich nicht, nach welcher Art Schatz Du suchst und welche Hilfe Du von mir erwartest.“ Nach einer kurzen Pause fuhr sie fort: „Es ist Weihnachtszeit, und ich denke mir, dass wir beide uns wünschen, dass alle Tiere und Wesen, auch Du, das bekommen sollten, was ihnen ihr Glück bereithält. Meinst Du nicht auch?“

Zwinker witterte Morgenluft und nickte heftig.

Freundlich lächelnd sprach Patt weiter: „Nun denn, dann lass uns zusammen nach Deinem Schatz suchen gehen!“

Zwinker stürmte ganz aufgeregt los. Dann musste er wieder warten, da Patt sehr langsam ging. Kaum hatte sie ihn eingeholt, lief er sogleich wieder los. Fast so schnell wie der Hase, der immer ganz knapp hinter Patt herlief. So ging das eine Weile: stop and go.

### **Plötzlich stand Zwinker alleine auf einer hellen Lichtung.**

Patt war verschwunden. Als sich die Enttäuschung schon beinahe ganz in seinem jungen Frechdachskörper breit gemacht hatte, blickte Zwinker in die Sonne. Und mit jedem Sonnenstrahl hüpfte eine Erinnerung seiner Schatzsuche durch seinen abenteuerlustigen Kopf.

Zuerst die Erinnerung an die Worte der Kröte Garps.

Dann die Erinnerung an die Worte der Schnecke Mucosa.

Dann die Erinnerung an die Worte der Eule Iku.

Jetzt die die Erinnerung an die Worte des Wildschweins Grunz.

Und schliesslich die Erinnerung an die Worte der Schildkröte Patt.

### **Und da dämmerte es Zwinker.**

Zwar war es mitten am Mittag. Und trotzdem dämmerte es ihm. Dämmer! Und nochmals: dämmer! Da fing er plötzlich laut und herzlich an zu lachen und sich vor Heiterkeit auf dem Boden hin und her zu tollen.

Sie alle, Garps, Mucosa, Iku, Grunz, Patt und die Sonne hatten ihm den Weg zum Schatz gewiesen. Er hatte gelernt, wie er auch weiterhin zwinkern konnte, jedoch auf eine Art, die den anderen nicht weh tut. Echt cool!

Dann legte sich Zwinker schlafen.

*Thomas Kis, Weihnachten 2003*