

15 Regeln

zur Beseitigung von jenen Nasenringen, an die wir durch die Sprache angehängt sind

Karl-Heinz Brodbeck
(geschrieben Juni 1992)

Vorbemerkung

Wörter erlangen für uns dadurch Bedeutung, daß wir sie auf unser Denken beziehen. Was heißt "denken"? Denken heißt: (a) Erfahrungen wachzurufen, in denen Wörter erlernt oder verwendet wurden; (b) innere Bilder anzuschauen, zu fühlen oder mit sich selbst zu sprechen; (c) ein Durcheinander aus inneren Bildern, Wörtern und Gefühlen zu erleiden (gewöhnliches, alltägliches, verwirrtes Denken). Wenn jemand zu uns spricht, dann spielt er auf dem Klavier unseres Denkens. Wenn man weiß, daß dies geschieht, verschwindet die Macht über uns. Wie weiß man es? Dadurch, daß man es gewahrt, dadurch, daß man auf sein Denken achtet.

Wer mehr und Genaueres darüber erfahren möchte, der findet es in Watzlawick, Beavin, Jackson: Menschliche Kommunikation (Regel 2), in Richard Bandler: Der feine Unterschied (Regel 4 und 7), in Martin Heideggers: Unterwegs zur Sprache (Regel 9) und Karl-Heinz Brodbeck, Entscheidung zur Kreativität (Kapitel 9-12) (die übrigen Regeln). Eine ausführliche Literaturliste findet sich bei den Angaben zu meinem Seminar EKT.

Regel Nr. 1: Es sind nur Wörter

Was immer jemand zu uns sagt, es sind nur Wörter. Die Macht dieser Wörter über uns ist etwas, das *wir* machen - *selbst* machen durch *unser* Nach-Denken dieser Wörter.

Regel Nr. 2: Man reagiert immer

Wir können gar nicht anders, als auf jedes gehörte Wort zu reagieren. Man kann nicht *nicht* auf Sprache reagieren. Die Reaktion auf ein gehörtes Wort ist - zunächst - innerlich. Wenn wir diese Reaktion bemerken und einfach verklingen lassen, dann können *wir* entscheiden, wie wir antworten. Löst das gehörte Wort in uns einen Denkprozeß aus, den wir nicht beachten, dann sind wir die Sklaven des gehörten Wortes.

Regel Nr. 3: Der andere denkt nicht besser, nur anders

Wer auch immer etwas zu uns sagt: es ist nur ein Mensch - denkt, fühlt und lebt wie ein Mensch. Auch sie/er bezieht Wörter auf (1) *erinnerte* Situationen, (2) *aktuell* wahrgenommene Gegenstände oder (3) plappert durch die automatische Kraft der Sprache, ohne zu wissen, was sie/er sagt.

Regel Nr. 4: Etwas verstehen heißt, zu wissen, *wie* man es denkt (NLP-Axiom)

Wenn wir etwas nicht verstehen, was jemand sagt, so finden wir zu bestimmten Wörtern kein Bild, kein Gefühl oder andere Wörter, mit denen wir das Gehörte uns selbst erklären können. »Jemand nicht verstehen« ist kein Unterschied der Qualität des Denkens, es ist einfach ein Unterschied im Denkprozeß. Was immer irgend jemand verstanden hat, können wir auch verstehen, wenn wir wissen, was sie/er dabei tut. Wenn Grund zu der Annahme besteht, daß jemand, den wir nicht verstehen, nicht einfach Unsinn redet, dann kann der Fall eintreten, daß wir bestimmte Denkprozesse *üben* müssen, um auch so wie dieser Jemand denken zu können.

Regel Nr. 5: Wer nicht *erklären* kann, *versteht* nicht

Wer im Gespräch etwas nicht erklären kann, der hat es selbst nicht verstanden - sie/er kennt nicht den eigenen Denkprozeß. Was immer in solch einer Situation gesagt wird, es ist völlig wertlos, wenigstens als Mitteilung.

Regel Nr. 6: »Meinungen« sind belanglos - oder es sind Gefühle

Wenn jemand sagt: »Ich meine das aber ganz anders«, dann soll er entweder erklären, wie er es meint (wie er denkt), oder wir betrachten seine »Meinung« als leeres Geplapper. Oft »meint« man mit solch einem Satz jedoch auch: »Es ist ein Gefühl, ich kann es nicht sagen.« Dann muß man fragen: »Ist es ein Gefühl?« »Wo fühlst du es?« etc.

Regel Nr. 7: Man sollte immer fragen: »Wie genau denkst du das?« (NLP-Regel)

Um genau zu verstehen, was der andere sagt, sollte man fragen. Genaue Antworten erhält man, wenn man nicht danach fragt, *was* der andere meint, sondern danach, *wie* er etwas denkt. Folgende Fragen sind hier sehr hilfreich: »Ist es ein Bild?« (»Wie siehst du es?«) - »Ist es ein Wort, ein Satz?« (»Wie hört sich das an für dich?« »Wie klingt es?«) - »Ist es ein Gefühl?« (»Wie fühlst du das?« »Wie fühlt sich das an?«). Wenn geklärt ist, wie es gedacht ist (Bild, Wort, Gefühl), dann kann man weiter fragen: »Hat das Gefühl eine Farbe?« (d. h. ist es mit einem Bild gemischt) - »Wie fühlt sich das Wort, der Satz an?« (d. h. welches Gefühl verbindest du damit) - »Mit welcher Situation verbindest du dieses Bild/Gefühl/Wort?«

Regel Nr. 8: Auch »hohe Worte« sind nur Denkprozesse

Auch die »hohen« Worte (Gott, Ehre, Vaterland, Freundschaft etc.) sind zunächst nur Wörter. Niemand kann bei diesen Wörtern etwas anderes denken als an eine bestimmte Situation, ein Bild, ein Gefühl, andere Wörter. Es gibt keine Möglichkeit, mit Wörtern (in der Sprache) etwas Unsagbares zu sagen. »*Jenseits* der Sprache« ist auch nur eine Bedeutung *in* der Sprache. Jenseits der Sprache kann man nur *sein* - niemals aber denken.

Regel Nr. 9: Die Sprache spricht, nicht wir (Heidegger)

Nicht wir oder der andere sprechen: *Die Sprache spricht*. »Die Sprache kümmert sich nur um sich selber.« (Novalis) Die Sprache ist in sich selbst eine Macht, eine Kraft, eine Struktur, ein Regelwerk, ein Geflecht von Erinnerungen. Die Sprache birgt den gesamten Schatz der

Erfahrungen der menschlichen Geschichte. Wie könnte ein Einzelner mehr denken wollen? Es ist völlig sinnlos, in der Sprache klüger als die Sprache sein zu wollen. Man kann nur mit ihr denken, nicht gegen sie. Will man ihrer Macht entgehen, so muß man - um ihre Macht wissend - schweigen.

Regel Nr. 10: Wir hören unbewußt immer wörtlich (Milton Erickson)

Wir sprechen und hören unbewußt immer ganz wörtlich. Gewöhnlich überhören wir die wörtlichen Bedeutungen und überlagern unsere Erfahrungen und Erinnerungen im Umgang mit den gehörten Wörtern. Wörtlich hören heißt, mehr zu hören der derjenige, der spricht, weil man auf die Sprache hört. Wörtliches Hören ist auch ein Schlüssel zu den ablaufenden Denkprozessen. Man muß hierzu auf die Prozeßwörter hören: z. B. Ich sehe, höre, fühle - oder im Satz etwas versteckter: "klar strukturiert" (= etwas Gesehenes), "es klingt vertraut" (= man hört auf innere Wörter), "es ist schwer, es zu sagen..." (= man kann ein Gefühl nicht mitteilen).

Regel Nr. 11: Sprechen heißt, Denkmodelle verwenden

Die Sprache ist in Denkmodellen organisiert. Diese Denkmodelle werden nicht beachtet, während man spricht. Gleichwohl lenken sie die Achtsamkeit auf bestimmte Weise. Wenn man auf Denkmodelle hört, ist man deshalb klüger als man selbst, während man denkt (oder klüger als der andere, während sie/er spricht). Weshalb? Man achtet dann nicht auf die vermeinte Bedeutung, sondern darauf, worin jemand die Bedeutung ausdrückt. Wenn man z. B. »Warum?« fragt, so bewegt man sich im Denkmodell von Ursache-Wirkung. Dieses Denkmodell verhindert, zunächst einmal z. B. nach dem Wesen einer Sache zu fragen (»Was ist es?«).

Regel Nr. 12: Kein Sklave sein heißt, Denkmodelle austauschen können

Man kann nicht ohne Denkmodelle denken. Aber man kann wissen, daß man Denkmodelle verwendet und kann deshalb Denkmodelle verändern, austauschen. Oder einfach sie selbst genauer beachten und damit ihre Funktionsweise verlangsamen, ihnen ihre Kraft nehmen und uns achtsame Kraft geben. Deshalb sollten wir möglichst oft Denkmodelle (Wörter, Satz- und Erklärungsformen) ersetzen oder sehr bewußt denken/sprechen. Ein einfacher Trick: Man wiederholt das Gesagte in einer anderen Sprache oder einem anderen Denksystem. (Der Ökonom denkt dann gelegentlich wie ein Chemiker, der Christ wie ein Atheist und der Demokrat wie ein Aristokrat.)

Regel Nr. 13: Denke das Gegenteil

Denkmodelle sind sehr oft dual, gegensätzlich aufgebaut, eine beliebige Auswahl: Form-Materie, wertvoll-wertlos, Bewegung-Stillstand, hart-weich, vorher-nacher, unten-oben, Geist-Körper, etc. Wenn man in einem Teil des Denkmodells denkt, ist der andere unbewußt »da«, wie ein Schatten. Die Achtsamkeit (das Licht) ist auf die eine Seite gerichtet, das Umbewußte (der Schatten) auf die andere. Wenn deshalb jemand auf dem einen beharrt, verwende das andere Extrem. Und: Das Gegenteil paßt immer, es ist nie ganz falsch (z. B. kann eine Frau männlich, Eisen weich, oder Luft schwer sein) - es kommt auf die Situation an.

Regel Nr. 14: Vor Alternativen gestellt, ändere die Alternativen

Werden beide Extreme vieler Denkmodelle als Alternative aufgestellt, zwischen deren Gegensatz zu wählen ist, dann ist einfach zu sehen, daß jede Alternative nur eine Seite der Dualität ist. Verwende eine andere. Oder: sprich über die Situation, in der die Alternative aufgemacht wurde und ändere ihre Interpretation - oder ändere die Situation.

Regel Nr. 15: Beziehe jeden Satz auf die ganze Situation

Niemand kann außerhalb von Situationen denken. Die Struktur von Situationen ist immer in fünf Gruppen einteilbar: Sinnesgegenstände, Gefühle, eine Ausrichtung der Achtsamkeit auf bestimmte Gegenstände (Wahrnehmung), Bewegungsmuster und Bewußtseinsformen (Gedanken). Diese fünf Aspekte der Situationen sind ineinander verwoben in einem beständigen Prozeß der Veränderung. Jeder Satz, jeder Gedanke, jede Handlung stellt eine Einseitigkeit in einer Situation dar. Bist du auf etwas in einer Situation fixiert, betrachte die ganze Situation; will dich jemand auf etwas in der Situation festlegen, diskutiere die ganze Situation. Die Situation ist die Wahrheit jedes Satzes.

Vgl. folgendes Modell der kreativen Situation (K.-H. Brodbeck, Entscheidung zur Kreativität, Kapitel 2):



(Nach: Entscheidung zur Kreativität, S. 37, Abb. 4)