

## Das Wesen erkennen

Wer kommuniziert, möchte eindeutig verstanden werden. Was man sagt, schreibt, zeigt, in Tönen und Bewegungsbildern ausdrückt, wird meist mit der Absicht verbunden, eine eindeutige „Botschaft“, einen „Informations-Gehalt“ zu transportieren.

„Das ist (m)ein Fußball.“ Dieser Satz scheint eindeutig. Es gibt keine verschiedenen Formen von Fußbällen; abgesehen vom Muster und dem Material sind sie vor allem (hoffentlich) rund, und wenn es „richtige“ Fußbälle sind, auch von bestimmter Größe. Doch solch eine „Normung“ ist die extreme Ausnahme. Definieren Sie beispielsweise einmal, was eine Flasche ist.

### Nur Theorie?

*Nein. Ein Redakteur (und er muss nicht Lexikon-Redakteur sein) muss praktisch jeden Tag diese Übung zigfach machen. Indem er komplexe Dinge, Abläufe, Relationen, Geschehnisse, Fakten in unmissverständliche Beschreibungen, Begriffe bringt. Sonst wird die Nachricht schwammig, zu missverständlich. Und wer einen Brief schreibt, gar ein Manuskript für irgendetwas Gedrucktes, ist immer auch zugleich ein „Redakteur“.*

### Eine Flasche ? – .... äääähhh

Die meisten übersetzen es „ein Behälter zum Transport von Flüssigkeiten“. Doch diese Funktion oder Eigenschaft trifft auf viele Gefäße zu:



Flasche



Vase



Kanister



Glas



Krug



Eimer

Für Charakterisika kommt man eben nicht mit einem lapidaren Satz oder einem „Ersatzbegriff“ aus. Man muss wahrscheinlich einige Eigenschaften zusammenfügen, um wirklich unmissverständlich zu beschreiben, wann ein Behältnis wirklich Flasche genannt werden kann und „darf“: Transportierbarkeit, höher als breit/Durchmessen, Hals, Verschließbarkeit, zum Ausgießen geeignet, ...

### Beispiel: Die Struktur einer Stadt



Die Reduktion auf die Abstraktion !



- ▶ Das **WESEN**-tliche erkennen !
- ▶ Die **WAHR**-nehmung lenken !
- ▶ In Be-**GRIFF**-lichkeiten umsetzen !

### Um Wissen zu vermitteln muss man die Menschen im Unwissen „abholen“

- ▶ Realität > in Strukturen überführen
- ▶ Strukturen > in Relationen setzen
- ▶ Relationen > in Bilder wandeln
- ▶ Bilder > mit Assoziationen verknüpfen
- ▶ Assoziationen > als Analogien mit der Realität verweben



Diese Abstraktion (Bedienungs-Element im Cockpit) ist die einzige Möglichkeit, „Fliegen“ (die Realität) zu ermöglichen. Aber Achtung: Die Hebel regeln nicht „den Flug“, die Instrumente zeigen ihn nur partiell.

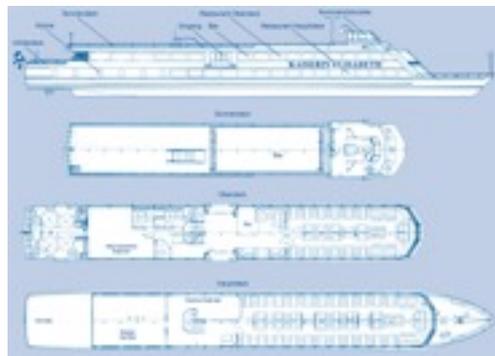
Alles ist nur darauf ausgerichtet, Aggregate / Funktionen / Ereignisse / Ergebnisse/Situationen zu regeln oder anzuzeigen, die das Fliegen ermöglichen.

Wer solch ein Cockpit bedient, muss Wissen, aus was sich Fliegen „zusammensetzt“ (d. h., warum – und wie – es mit dieser Maschine funktioniert). Das Cockpit zeigt / bietet die Regelung der Erzeugung des Fliegens ...

Im Berufsleben / in der B2B-Kommunikation müssen wir daher immer unterscheiden zwischen

- ▶ Erklärung der **Meta-Ebene** („Fliegen“ = mit dem Flugzeug/Hubschrauber fliegen)
- ▶ Informationen zu **Funktions-Elementen** zur Ermöglichung / Erreichung der in der Meta-Ebene angestrebten Ziele

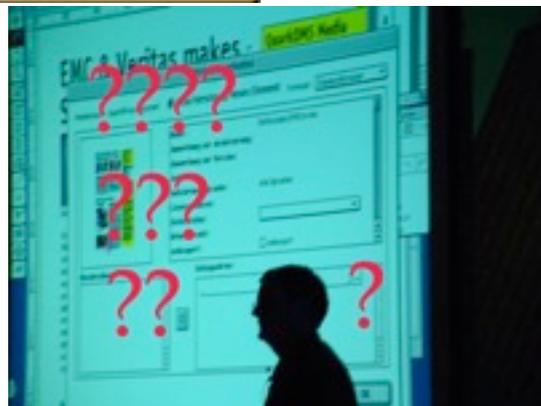
Auf welchem „Deck“ = welcher Ebene befindet man sich ? !



## Die Reduktion

- ▶ „Die meisten Erklärungen bleiben unverständlich, weil sie zu intensiv sind“.

Ein Mensch kann zur gleichen Zeit  $\pm \sim 7$  Elemente gleichzeitig (!) mental verarbeiten. Weniger lenkt ab. Mehr überfordert.



## Die Interaktion

„Das Gehirn schläft mit dem Körper ein“ (oder umgekehrt).

„Ideal ist die Grenzlinie von Wachen und Träumen – Trance !“

- ▶ Hypnose statt Hype = Suggestion statt Shocking
- ▶ Aktion statt Reaktion = Spontan-Ideen „aus dem Nichts“ provozieren
- ▶ Erinnern statt Wissen = „für die Ewigkeit“ lernen, Verknüpfungen schaffen, „Wiederaufweck-Impulse“ nutzen

## Kaskade der Erkenntnis

Damit jemanden etwas „einleuchtet“, also eine Tatsache, Idee, Geschehen akzeptiert wird, bedarf es eines kaskadierenden inneren Verarbeitungsvorganges der Sinneseindrücke.

Dieser stets gleichlaufende Prozess berührt das Unterbewusstsein und spricht kaum unseren Intellekt, also die Bewusstseinssebene an. Es sind rationale („geistige“) wie emotionale („intuitive“ oder archaische) Aspekte beteiligt.

Es gibt drei grundsätzliche Ausgangssituationen, die die Kaskaden mehr oder weniger stark anregen:

Man sieht / hört / riecht / fühlt / schmeckt (5 Sinne) etwas

- ▶ Bekanntes, Vertrautes, „Beruhigendes“  
= hohe Aufmerksamkeit auf den Inhalt, die Sache, die Details, sofern Zeit für die Beschäftigung damit ist oder bleibt
- ▶ Unbekanntes, Neues, Seltsames, Unerklärbares, „Feindliches“, Erschreckendes  
= Man versucht, das Wesentliche zu erkennen und bleibt bei diesem Faktum hängen; es dauert lange, bis man sich anderen Details zuwendet; tief prägende Angst, Traum möglich !
- ▶ Ähnliches wie bereits Bekanntes, eine Abweichung vom Üblichen  
= Wecken von Neugier und Interesse – stärkste Motivation für freiwillige Zuwendung mit Offenheit für positive Lerneffekte

Etwas für „wahr nehmen“ (Wahrnehmung) = intuitiver Vorgang; es muss entweder eine Kenntnis der Sache da sein (Vor-Urteil) oder es muss so bizarr sein, dass das Gehirn im weiter ablaufenden Verarbeitungsprozess auf „komm ich nicht mit zurecht“ = Alarm schaltet

Dieser Sinneseindruck wird mit der Erinnerung verglichen und bewertet; hier ist der Sitz des Vor-Urteils, des kategorischen Denkens; dies ist ein völlig emotionaler, unterbewusster Vorgang

Die Wertung (was bedeutet es für mich?) wird korreliert mit dem Bewusstsein über die aktuelle Situation (nützt mir das?, schadet es mir?); daraus formt sich im Unterbewusstsein ein Handlungsimpuls: ignorieren oder reagieren? Wenn ja, wie?

Im Allgemeinen ist es dieser Impuls, den wir als „freien Willen“ interpretieren – der er aber in Wirklichkeit kaum, nur selten ist. In der überwiegenden Mehrzahl der Fälle ist dieser reaktive Handlungsimpuls etwas, was „aus dem Inneren kommt“ und die Summe unseres Wesens, Charakters, Gewohnheiten, Vorlieben, antrainierten Verhaltensweisen wiedergibt. Sozusagen eine Zufallsauswahl aus dem Bündel unserer im Inneren vorgehaltenen Handlungsoptionen – in der Kriminalistik auch gerne als Affekt bezeichnet.

Kurz vor dem wirklichen Ausführen des Handlungsimpulses gibt es wirklich die Kontroll-Instanz namens „Verstand“ – mit ihren Werkzeugen Logik, Vernunft, Ethik/Moral und dergleichen. Sie kann Handlungsimpulse unterdrücken oder verstärken.

Zu den Handlungsimpulsen zählen auch Wissenserwerb. Während eine reaktive Handlung eher körperlich, nach außen gerichtet ist, ist Wissen nach innen, an das eigene „Ich“ adressiert. Es ist gewissermassen die eigene Zustimmung an das Gehirn / Gedächtnis, dieses Wissen geordnet zu archivieren. Grundsätzlich speichert das Gehirn viel (manche behaupten alles). Aber nicht alles wird im „Hauptlager“ der Erinnerung bereitgehalten; manches davon schlummert in den unergründlichen Tiefen des scheinbaren Vergessens – nur langsam „dämmert es uns“.

Wie erreicht man nun, dass dieser Aha!-Effekt („das ist ja interessant, das muss ich mir merken, davon will ich mehr wissen, das will ich haben, das brauche ich auch ...“) zustande kommt?

Es gibt nur einen einzigen wirksamen Weg, es von außen – abgekoppelt vom Zufall – einigermaßen unmittelbar zu steuern: Wiederholungen. Je vertrauter etwas ist, desto „wahrer“ wird es wahrgenommen. Desto mehr wird es bejaht. Desto unentbehrlicher erscheint es. Sofern !!!! – es mit Belohnungen verbunden ist. Dem Schönen Angenehmen, Wohligen, Beruhigenden. Mit anderen Worten: sofern es der Seele guttut. Also ist nur die emotionale Bindung eine wirklich beeinflussbare und dauerhafte.

