

Das 1. Gespräch

1. Mein Lieber, Du sagst, wir „erzeugen“ jetzt mal so ein Lehrbuch über „die Kunst, **wirklich** denken zu können“, um dadurch auch noch „den WIDERSPRUCH lieben zu lernen“! Das ist doch ein in jeder Beziehung kesser Titel, zumal, wenn Du damit aussagen wolltest, selber die „Kunst“ zu beherrschen, **wirklich** denken zu können?!

Und was ist das überhaupt?! Gibt es denn etwa auch die „Kunst“, **unwirklich** „denken“ zu „können“? Und zählt dazu vielleicht die persönliche Eigenschaft, illusionär, imaginär oder scheinbar zu „denken“, also quasi *intuitiv, instinktiv, aus dem Bauch heraus* zu fragen, zu antworten, zu entscheiden und zu handeln!?

Und von einem „OPFERMENTALITÄTER“ hat man auch noch nie etwas gehört!

Und warum, so frage ich mich, sollte man gerade das „Lieben“ durch **wirkliches** Denken erlernen - und dazu auch noch jeden WIDERSPRUCH „lieben“ lernen?!

Und warum meine BEZIEHUNGS-, FÜHRUNGS- und KAMPFKOMPETENZ jetzt auch noch „professionalisieren“, und dies auch noch mit einem „LehrBuch“, wo ich bisher doch eigentlich auch so schon *ganz gut über die Runden gekommen bin*?!

2. Was ich an Dir so liebe, das ist insbesondere Dein WIDERSPRUCH - oder sollte ich von WIDERSTAND reden? - fordert der mich doch zum Denken heraus. Und **wirklich** hinzuzulernen, mein ProfiProfil **verwirklichen** zu dürfen, das zählte seit jeher schon zu meinen Lieblingsbeschäftigungen, zu meiner Fassung von **Selbst-Verwirklichung**!

O. k.: Du hast zehn Fragen gestellt, *verdamm*t kluge, weil objektiv wesentliche Fragen, und willst jetzt – stellvertretend für den Leser – wissen, warum ihre Beantwortung auch subjektiv wichtig sein könnte - oder es wenigstens werden sollte, wo du bisher doch ohne das hier vermittelte philosophische und psychologische Hintergrundwissen auch so schon *ganz gut über die Runden gekommen* wärest?

Meine erste Antwort auf Deine Fragen besteht aus zwei Gegenfragen: ist Dir **eigentlich** aufgefallen, dass Du WARUM gefragt hast, aber WOZU gemeint hast?! Und könntest Du mir die unterschiedlichen Bedeutungen dieser beiden Fragen erklären?

Ich vermute, dass auch Du das nicht könntest - was auch kein Wunder wäre, weil wir zum **wirklichen**, die **Wirklichkeit** verstehenden Denken nicht befähigt worden sind!

Diese bedrohliche Unfähigkeit aufzuheben, das ist das edle Qualifizierungsziel, zu dem wir unsere Gespräche führen und veröffentlichen wollen - wobei uns hier nicht zuletzt **wirklich** brauchbare Antworten auf die wesentliche WOZU-Frage - *cui bono*: wem nützt es? - interessieren sollten. Um damit **wirklich** bei mir anzufangen:

| |
|--|
| <p style="text-align: center;">Wem nützt eigentlich - also wirklich - meine UNFÄHIGKEIT, den WIDERSPRUCH in mir beziehungsweise den WIDERSPRUCH Dritter nicht tolerieren, nicht aushalten, nicht herausfordern, geschweige denn loben oder gar lieben zu können?!</p> |
|--|

Unbestreitbar ist: diese meine Unfähigkeit „nützt“ dem OPFERMENTALITÄTER in mir, sieht dieser sich doch in seiner Hilflosigkeit bestätigt, mit einem WIDERSPRUCH, einem PROBLEM, einem KONFLIKT professionell, also **wirklich** umgehen zu können.

Das aber gilt es **wirklich** zu ändern! Unser Ansatz dazu ist der, in Dialogform denkwürdige Denkansätze vorzustellen, die den Profi **wirklich** befähigen, mit jeder Herausforderung erfolversprechend umgehen zu können – wie zum Beispiel auch mit unserem Appell an den **wirklichen** Interessenten, das Projekt der Professionalisierung seiner BEZIEHUNGS-, FÜHRUNGS- und KAMPFKOMPETENZ jetzt **wirklich** anzugehen!

Ist das kein **wirklicher** DENKANSTOß, lieber Leser?!

Das 1. Gespräch

Klar ist: **wirklich**¹ **denken** zu **können** beginnt mit **wesentlichen Frage- oder Feststellungen!** Wie dieser hier! Und wenn Du jetzt fragst, WOZU es Dir **nützen** könnte, statt sich über WIDERSPRUCH zu **ärgern** zukünftig jeden WIDERSPRUCH **lieben** und mit ihm **professionell** umgehen zu können, dann hast Du **Interesse** gezeigt, Interesse an der eigenen **Persönlichkeitsentwicklung (3)**², an Deiner **freien** und **bewussten Lebensführung**, Interesse an Deiner WO-ZUKUNFT gewissermaßen.

Interessiere Dich also für die WOZU-Frage, ist doch die *Sehnsucht nach dem Meer* (Saint-Exupéry), ist doch die **Sehnsucht** nach SINNFINDUNG der Schlüssel für das Erlernen und Praktizieren der Kunst des **Wirklich-Denken-Könnens!**

Beispiel: *WOZU ich dieses LehrBuch studiere? Um mich nicht länger mehr über jeden WIDERSPRUCH, Fehler oder Ärger (von mir) ärgern zu **müssen!***

Und jetzt zu dir, **skeptischer** Leser: das sind doch – **objektiv** beurteilt - in nur drei Minuten schon eine ganz beachtliche Menge hochkarätiger **Erkenntnisse** gewesen, nicht wahr?! Darunter kein bisschen TiTi (Träner-Trash) und auch kein ChiChi (geltungssüchtiges Geplapper), sondern durchweg brandneue **Gedanken**.

Und erhellend nicht nur für *meine Freunde* von der **Plappernde Kaste**, sondern auch für dich: mit Sicherheit sind alleine auf der ersten Seite sechs bis acht **wirkliche Denk- und Merkwürdigkeiten** darunter. Und dieses **Lehrbuch** hat mehr als 470 Seiten! Das sind weit mehr als 100 **Denkanstöße** mit hohem Gebrauchswert.

Zugegeben: es taugt nicht fürs *Chillen* – *geht doch nichts* ohne **Willen**.

Denn: **Denken** ist **Arbeit** am **Begriff** - und „lesen“ reicht dafür nicht hin, d. h. unsere Aussagen müssen schon **studiert** und **diskutiert** werden. Und das müsstest du **wollen können**, denn nur so förderst du auch dein **Wirklich-Denken-Können!**

Bist du anderer **Meinung**, so widersprich mir doch bitte - wenn du es kannst?! Was ich allerdings bezweifle, haben wir zwar vieles gelernt, aber leider nicht das **Wirklich-Kommunizieren-Können**. Eine Schlüsselqualifikation!

So! Das waren in dreißig Sekunden noch weitere fünf **Erkenntnisse** dazu, vorausgesetzt du bist **imstande**, sie **kritisch** zu **durchdenken** und **fähig**, dir die richtigen Resultate auch nachhaltig **anzueignen**?!

Und jetzt in zwanzig Sekunden noch sechs wertvolle „**Selbsterkenntnisse**“ *oben drauf*, denn ich fühle es körperlich: du fängst (schon wieder) an, dich zu **ärgern!** (9). Scheinbar über mich, über etwas, was du an mir – fälschlicher Weise - als *Überheblichkeit*, als *Arroganz* „kritisierst“ (12), obwohl es sich doch in **Wirklichkeit** um einen Ausweis von **Tauschwertbewusstsein (2)** handelt! Bei mir.

Und bei dir um deinen alten Bekannten: den OPFERMENTALITÄTER (14) - im Doppelpack von **Minderwertigkeitsgefühl** und **Missgunst**?!

Du scheinst IHN also noch zu **brauchen** – doch: WOZU?
Interessiere dich auch für diese WOZU-Frage, OPFERMENTALITÄTER!

¹ „**wirklich**“ ist der Schlüsselbegriff aller Schlüsselbegriffe, und er wird - wie jeder andere **hervorgehobene Begriff** in diesem Buch auch - von mir **definiert**, gehe ich doch davon aus, dass kein Begriff „als solcher“ oder „an sich“ existiert oder „**selbstverständlich**“ ist! Daher auch diese (zwar von Wikipedia her bekannte aber dennoch gewöhnungsbedürftige) Typographie, ist doch der **Fettdruck** von mir als *Stolperstein* gedacht, als mein *Wink mit dem Zaunpfahl* gewissermaßen, sich „gefälligst“ konsequent und kritisch mit meinen Definitionen – auffindbar über das **Register der 700 Schlüsselbegriffe (S. 414 ff.)** – auseinander zu setzen! Denn: wer diese **Arbeit am Begriff** scheute, der brächte sich selbst um die enormen und einzigartigen Potenziale dieses Dialogbuches als **LehrBuch!** Und das wäre ausgesprochen schade. Sowohl für ihn selbst, als auch für seine **Kunden (2)!**

² Eingeklammerte Ziffern bilden Seitenzahlen des **LehrProgramms**, der Kurzfassung dieses Lehrbuchs, ab und verweisen auf **denkwürdige** Erklärungen; man findet es auf den **S. 438ff.**

Das 1. Gespräch

Ich komme wieder auf Dich, mein **Alter Ego**, zurück, hattest Du mir doch noch weitere **Fragen** gestellt, wobei ich es – vorweg gesagt - sehr gut finde, dass Du überhaupt Fragen stellst, und dazu auch noch solche, aus denen ich nicht nur **Zweifel** heraushöre, sondern auch **Neugier** – und hier vor allem ein **Interesse** an **Erkenntnis**! Eine solche **Haltung** ist ja leider überhaupt nicht **selbstverständlich** - und „leider“ auch deshalb, weil nur ein **wirkliches Erkenntnis-Interesse** sowie ein **Aus-sagewunsch** die Voraussetzungen dafür bilden, Gespräche zu einem **erfolgversprechenden Erlebnis** für alle Beteiligten werden zu lassen.

Soviel an **Bewunderung**. Du kennst mich lang genug, um zu wissen, dass es für mich nichts Reizvolleres gäbe, als jetzt direkt mit Dir auf der **Sachebene** in die **interessierte Erörterung** Deiner Fragen einzusteigen. Doch ich **beherrsche** mich und schlage für unseren Einstieg einen gewissen Umweg vor, der für eine Gesprächseröffnung allerdings auch nichts Außergewöhnliches ist. Ich schlage vor, dass wir damit beginnen, uns **persönlich** vorzustellen, also unseren Werdegang, unsere ganz persönliche **Entwicklung** vom Widerspruchs-Fürchter zum Widerspruch-Liebhaber zu skizzieren?! Das wäre doch schon so eine Geste von **Verbindlichkeit**, deren **Professionalisierung** ja auch zu einer der **wichtigen Zielsetzungen** unseres LehrBuchs gehört?

Und all jenen, die ein **bestimmtes Erkenntnisinteresse** haben und damit direkt „zur **Sache**“ kommen möchten, empfehle ich,

- sich im **Register**³ den sie interessierenden **Begriff** herauszusuchen und dann unsere **Definitionen** im **DialogBuch** zu studieren, oder aber – wie ich es machen würde -
- mit dem **12. Gespräch** zu beginnen oder – was ich auch sehr empfehlen kann -
- *sich ins kalte Wasser zu stürzen*⁴ und direkt im **LehrProgramm**⁵ - dieser genialen **Kurzfassung** unseres vielseitigen, vielschichtigen und **anschaulich** verfassten Lehrbuchs - wieder prustend aufzutauchen, daselbst das interessierende **Thema** zu studieren, um es sich anschließend dann über das **DialogBuch** vertiefend und nachhaltig anzueignen....!

Einverstanden?! Dann leg mal los!

3. *Wird gemacht, Chef!* Also: ich heiße Gerd Weghorn, gehöre zum Jahrgang 1943, habe nach Abitur und Bundeswehr 1970 an der Freien Universität in West-Berlin mein Examen als Sozialwissenschaftler abgelegt und war von 1971 bis 1985 an der Carl-von-Ossietzky-Universität in Oldenburg berufstätig, zuerst als Organisationsentwickler⁶ und anschließend elf prägende Jahre als Wissenschaftlicher Mitarbeiter für das Fach Arbeitswissenschaften in der Lehrerausbildung⁷.

Seit 1985 freiberuflich tätig arbeite ich heute als Dozent für **Rhetorik**, als **Coach** für **Führungskräfte** und als **Autor** von Kritiken, Polemiken, Essays, Drehbüchern, Lehrpläne / Studienordnungen / Curricula, PR-Konzepten - und eben als Autor dieses **Lehrbuchs**, das einen informativen Eindruck von der Themenwelt vermittelt, über die zu schreiben, zu lehren, zu diskutieren und vorzutragen ich mich für sehr kompetent erachte.

So, und jetzt kommst Du!

4. O. k: ich heiße ebenfalls Gerd Weghorn, bin sozusagen Gerds Alter Ego, sein Zweites Ich - und zwar vor allem jenes Ich, welches die **Freude** am WIDERSPRUCH und damit an der **Kritik** verkörpert, weshalb ich es mir jetzt auch heraus nehme, Deine

³ **Register der 700 Schlüsselbegriffe (S. 414 ff.)**

⁴ *Kursiv* gedruckte Wörter sind als umgangssprachliche Formulierungen zu verstehen, die nicht definiert werden. Beispiele: *Sprichwörter, Volksweisheiten, Schlagertexte, Redensarten, Slang.*

⁵ **LehrProgramm: S. 438 ff.**

⁶ Gerd Weghorn: **Gremientätigkeit**, Universität Oldenburg 1981, 2 Bde., zus. 876 S.

⁷ Gerd Weghorn: **Lehrtätigkeit**, Universität Oldenburg 1981, 2 Bde., zus. 1073 S.

Das 1. Gespräch

Beschreibung um einige Informationen zu bereichern, die Dir nicht so flott von den Lippen kommen....

5. weil sie auch nicht unbedingt zur **Sache** (10) gehören. Wir hatten uns doch darauf verständigt ...
6. gar nichts hatten wir. Du hast Dir das vielleicht so vorgestellt, mit dieser dürren **Präsentation** davon und schnell *zur Sache* zu kommen, doch ich bin der Auffassung, dass jede Leserin / jeder Leser einen **Anspruch** darauf hat, uns auch von den persönlichen Seiten kennen zu lernen, die viel prägender gewesen sind, als unsere vierzehn Jahre Berufstätigkeit im Angestelltenverhältnis!
7. Dann vollende rasch, was Du wieder mal nicht lassen kannst, aber gerate bei Deiner **Selbstdarstellung** bitte nicht schon wieder ins Schwärmen, weil das bei den meisten Lesern überhaupt nicht gut ankommt und sich somit als geschäftsschädigend erweisen könnte – *was Gott verhüten möge*, denn wovon sollte ich sonst mich und meine vielköpfige Familie ernähren....!?
8. **Quatschkopp!** Auf diese **Hypothese** direkt zu antworten, das reizte mich jetzt schon, aber ich werde diszipliniert beim **Thema** „Vorstellungsgespräch“ bleiben!

Also: wo fange ich an? Was dürfte den Leser interessieren, was müsste er von uns wissen, um dieses **LehrBuch wirklich** kaufen und studieren zu wollen? Womit können wir ihn also in den nächsten drei Minuten davon überzeugen, dass er gerade vom Weghorn **wirklich** erwarten kann, auf eine herausfordernde und denkanregende Art die Denkansätze zur **wirklichen Professionalisierung** seiner eigenen **Beziehungs-, Führungs- und Kampfkompetenzen** vermittelt zu bekommen?

9. Ein zentral wichtiges Kaufargument dürfte sich direkt über den **sinnlichen** Eindruck ergeben, ich meine über diese **körperlich** spürbare Irritation, ausgelöst von dieser geheimnisvollen und – zurecht – als auch beängstigend empfundenen **Gestalt** des OPFERMENTALITÄTERS in mir. Und dann von dieser verheißungsvollen, dieser frohen **Qualifizierungs-Botschaft**, die sich ergibt aus den drei **Qualifizierungszielen**, nämlich

jeden WIDERSPRUCH

- herausfordern zu lernen
- loben zu lernen
- lieben zu lernen

Joa mei: wo gibt's denn dös scho?!

Ein zweites Kaufargument dürfte sich direkt aus der Anlage dieses **DialogBuchs** als **Lehrbuch** ergeben, u. zw. gewonnen aus der **Erkenntnis**, dass – im Verein mit dem **Register der Schlüsselbegriffe** und dem **LehrProgramm (1)** - doch insgesamt drei verschieden systematische Zugangswege zu ein und demselben **Qualifizierungsziel** eröffnet werden, nämlich

**erfolgversprechende Zugänge zur Professionalisierung der Kunst⁸,
psychologisch und philosophisch⁹ wirklich denken zu können,
um dadurch professioneller
leben (kommunizieren und agieren) und ableben zu können.**

⁸ „Kunst“ kommt von Können – woraus für mich folgt, dass vor allem für das **Bildungswesen** - sei es für das allgemeinbildende, sei es für das berufsbildende - die **Kunst** des Wirklich-Denken-Könnens in den Rang des absoluten **Qualifizierungszieles** erhoben und die vorherrschende Stoffhuberei vom selektionsinteressierten Selbstzweck in ein Mittel der Zielerreichung überführt werden muss!

⁹ „Im Gegensatz zu einem landläufigen Vorurteil besteht Philosophie ursprünglich nicht in einem abstrakten Spekulieren über komplizierte Fragen der menschlichen Erkenntnis. Sie beginnt vielmehr mit der Frage: Wie soll ich mein Leben führen. (...) Die **Kunst** zu leben und zu sterben ist hier als das eigentliche Thema aller Philosophie definiert.“ Markus Barth: *Lebe den Tag. Von der Endlichkeit und der Kunst zu leben.* München – Wien 1998. S. 79 So verstehe auch ich die **Funktion** von Philosophie.

Das 1. Gespräch

Meine Denke: nur wer **wirklich denken** und dadurch gelernt hat, **professionell (24)** zu leben und zu sterben, darf zukünftig als **gebildet** bzw. als **erwachsen** gelten!

Das dritte Kaufargument müsste – wenn der Kunde sich den ersten beiden versagen sollte – doch auf jeden Fall mein Auftreten abgeben, durch das ich den Nachweis erbringen könnte, über die hier selbdrift entwickelten Kompetenzen nicht nur schreiben, sondern sie auch praktisch vorleben zu können! Ja, wo gibt's denn das noch: diese *Einheit von Theorie und Praxis*?!!

Genug der eiteln Selbstverkaufe! Beginnen wir unsere **Präsentation** mit einer kommentierenden **Information** über „**interessante**“ Facetten dieser so außergewöhnlichen Persönlichkeit und ihres Werdegangs – und weil jeder Beginn sowieso *irgendwie* immer richtig und falsch zugleich ist, *plaudere Du doch bitte einfach aus dem Nähkästchen*, dass ich, **Gerd Weghorn**, ein desinteressierter und sogenannter *schlechter Schüler* gewesen bin, der sich in seiner **Kindheit** und **Jugend** lieber auf der Straße und in den Wäldern herumgetrieben hat, als sich durch fleißiges Pauken den gymnasialen Unterrichtsstoff einzuverleiben. Mir reichte es z. B. völlig aus, von meiner Mutter zu erfahren, dass mein Klassenlehrer die Ansicht vertrat: „Ihr Junge ist nicht dumm, aber faul!“, entsprach dieses Fremdbild doch in allen Nuancen meinem **Selbstbild** (...)

10. (...) und da ich aus Gründen, auf die wir noch zu sprechen kommen werden¹⁰, zu meinen Eltern und Geschwistern keine emotionale Bindung eingegangen war, konnte ich mich mit vierzehn Jahren problemlos - also ohne pubertäre Protuberanzen - **wirklich selbständig** machen und die **Gestaltung** meines doch als anregungsarm erinnerten Kinder-Lebens in die eigenen Hände und unter die eigenen Füße nehmen.

Diese **Entscheidung** führte im Effekt dazu, **Führungskompetenz von der Pike auf zu lernen** - was Ende der fünfziger Jahre **konkret** so aussah, dass ich mir als Fünfzehnjähriger einige jüngere Gymnasiasten *keilte* und mich auf diesem Wege selbst zum **Führer** einer Jungenschaftsgruppe kürte. Der **Zweck** unserer Gemeinschaft bestand im **Erlebnis** des „Er-Fahrens“ der **persönlichen** Möglichkeiten und **Grenzen**, insbesondere darin, auf hochsommerlichen „Großfahrten“, weit weg von zu Hause - und ohne jegliche Verbindung dahin! - jeweils drei bis vier Wochen durch den Bayerischen Wald, den Schwarzwald, in den Alpen und in Bosnien-Herzegowina ausschließlich zu **wandern**, heute hier das Feuerzelt aufzubauen - und morgen schon woanders zu sein.

Worin für uns der WERT des Unterwegsseins bestand? Für mich lag die **Faszination** meiner „Jugend-Bewegung“ im **Selbsterlebnis** des Wesentlichen, in der **Selbstbehauptung** des **Besonderen**, und im **Dazulernen**: „Wer sich **fremd** macht, indem er die Koffer packt, muss **offen** sein für die anderen, für Einheimische und Mitreisende; er **wechselt** Standorte und **Standpunkte**, lässt sich **befremden, irritieren, verunsichern**.“¹¹ Dadurch wuchs bei mir die **Freude** an mir selbst und an der Natur und am erfolversprechenden **Umgang** mit dem WIDERSPRUCH, den ich auch schon als **Konflikt** zwischen Dasein und Sosein, zwischen **Wollen** und **Können**, zwischen Pflicht und Neigung erlebte und der von mir als **Führer** einer Gruppe immer auch eine **Entscheidung** verlangte.

Und noch etwas Faszinierendes habe ich in Erinnerung behalten: meiner Devise „gelobt sei, was hart macht“ entsprechend erlebten ich – und wohl auch einige *meiner Jungs* - durch die asketische, einfache **Lebensführung** in Sternstunden **Glücksgefühle** als Resultate einer **Arbeitsleistung** namens

- **Selbstbeherrschung** und
- **Selbstführung**,

¹⁰ Das 11. Gespräch

¹¹ Reisen neu lernen. Von Matthias Dobrinski. In: SZ vom 18. 7. 2007 (Hervorhebung – GW)

Das 1. Gespräch

eines **Erfolges** also, der insbesondere gegen den *inneren Schweinehund* erkämpft werden musste, den ich in den Verlockungen des **Konsumismus** der „oberflächlichen“, dem Wohlbefinden – modern: Wellness - nachjagenden und deshalb von mir gründlich verachteten *Wirtschaftswundergesellschaft* am Werke sah!

Beispiele: *Fresswelle; die geheimen Verführer; american way of life; schaffe, schaffe! Speißertum; Elterngeneration*

11. Dieses **Erfolgskriterium** – ich spreche hierbei auch von dem **Glücksgefühl** einer durch **Praxis** erworbenen Führungs- und Kampfkompetenz - hast Du sehr **anschaulich** und **eindrucksvoll** dargestellt. Wenn ich mich selbst richtig verstehe, so ging es mir von Anbeginn meiner Karriere an um **Führung**, genauer: um die Übernahme von **Verantwortung** für mich persönlich - und für andere! Da diese Orientierung viel mit unseren Gesprächsthemen zu tun haben wird, darf ich Dich, als den **Emphatischeren** von uns beiden bitten, darüber noch etwas aus dem *Nähkästchen* zu plaudern.
12. Wir sprechen von den Jahren 1959 bis 67, also von einer Epoche, die in fast jeder **Beziehung** anderen Wertmaßstäben gehorchte, als die Moderne, verliefen doch insbesondere das **öffentliche** und das private **Leben** in scharf vorgezeichneten und hart normierten Bahnen, und wurde doch jede private Übertretung bei Ihrer Entdeckung von den schichtenspezifischen **Bezugsgruppen** – Verwandten, Freunden, Nachbarn, Kollegen, Kameraden, Vorgesetzten, veröffentlichte Meinung etc. - negativ **sanktioniert / bestraft**. Abweichendes **Verhalten** war wesentlich stärker verpönt als heute und Abweichler wurden sozial geschnitten¹². „so dass sich mein mir wohlgesonnener Klassenlehrer 1964, anlässlich der Aushändigung meines äußerst miesen Reifezeugnisses zu der besorgten Empfehlung durchrang:

„Weghorn, vergessen Sie das Lagerfeuer!!“

13. Eine Empfehlung, an die Du Dich nicht gehalten hast. Als Außenseiter, der Du immer schon gewesen bist, hast Du Dich an der Freien Universität in Berlin 1967ff. politisch engagiert und Deine damals erworbene politisch-ökonomische **Weltanschauung**¹³ bis heute durchgehalten - was sich ebenfalls als nicht **karriereförderlich** erwiesen hat.
14. WIDERSPRUCH: Unter der Headline „Präsident auf alten Pfaden“ findet man auf der Titelseite der Süddeutschen Zeitung (SZ) vom 22. 09. 07 ein Foto, auf dem ein älterer Herr - am Lagerfeuer sitzend - abgelichtet ist und das so kommentiert wird: „Wer als Kind zu den Pfadfindern geht, kann es weit bringen. Er kann zum Beispiel Bundespräsident werden – wie Horst Köhler.“ Und heute, da man mit Bestsellern zum **Thema Disziplin**¹⁴ darüber hinaus auch noch ein gutes Geld verdienen kann, könnte ein gelernter Asket / **Selbstführer** wie ich – wenn nicht Bundespräsident – so doch Vorreiter einer neuen politisch-ökonomischen Strömung werden! ODER?! Als Begründung führe ich an die sozialen Verwerfungen, die immer stärker ins **öffentliche** Bewusstsein rücken
15. Du denkst hier an die Dreiteilung unserer **Gesellschaft** und der Weltbevölkerung in Reiche und Arme einerseits und die sogenannte Mitte andererseits, deren Mitglieder immer stärker mit der **Angst** vor sozialem Abstieg statt mit der **Hoffnung** auf **Erfolg** ihrem von sich selbst entfremdeten Tagwerk nachgehen?¹⁵

¹² Franz Müntefering, Jahrgang 1940, in einem Interview: „In unserer Buchhandlung konnte man Rowohlts-Taschenbücher nicht kaufen, weil das ein linker Verlag war. In der Nachbarstadt durfte Sartre nicht gespielt werden, weil der ein Kommunist war. Das ist alles original Bundesrepublik 1960 – 65. Das war viel Mief.“ (Aus: SZ Magazin vom 13. April 2007, S. 21)

¹³ Gerd Weghorn: **Hochschulpolitische Tätigkeit** 1968 – 1978, Oldenburg 1981, 508 S.

¹⁴ Bernhard Bueb: Lob der Disziplin – Eine Streitschrift. 7. Aufl., Berlin 2006

¹⁵ „Nach einer OECD-Studie ist der Anteil der Löhne am Bruttosozialprodukt in den reichsten 15 EU-Staaten seit den achtziger Jahren um 13 Prozent zurückgegangen - in den USA um sieben Prozent. Ein Trend, der sich infolge des Booms der Aktien- und Finanzmärkte der vergangenen fünf Jahre rapide beschleunigt hat. (...) Die Globalisierung des modernen Kapitalismus hat eine neue soziale **Elite**

Das 1. Gespräch

16. genau diese sozialen Verwerfungen und die zunehmende **Angst** der sich selbst als solche verstehenden *Mittelschichtangehörigen* vor sozialem Abstieg sind Erscheinungsformen der **Krise** eines **Wirtschaftssystems**, das - trotz der so genannten **Globalisierung** – wegen seiner **gesetzmäßigen**, also unvermeidlichen und nicht zu beherrschenden „Auswüchse“ auf den Geld- und Finanzmärkten – ich spreche hier ausschließlich von den **spekulativen** „Profitmaximierungsstrategien“ des „**raffenden Kapitals**“¹⁶ – permanent in seiner Existenz gefährdet ist! „Akkumuliere, akkumuliere – das ist Moses und die Propheten“, so hat **Karl Marx** einmal das Grundgesetz des **Kapitalismus** illustriert, und diese „**Gier**“ nach **Profit**, die von den Zockern im „Casino-Kapitalismus“ vorgelebt werden kann, ist es dann, die auch den „**schaffenden Kapitalisten**“ durch deren „Leichtsinn“ einerseits korrumpiert und andererseits **gesetzmäßig** - also in immerwährenden Zyklen - durch totale oder partielle **Enteignungen** in seiner je besonderen Position als **Unternehmer** oder **Arbeitnehmer existenziell** gefährdet¹⁷. Wer behauptet, das von **Marx** entdeckte *Gesetz des tendenziellen Falls der Profitrate* sei inzwischen außer Kraft gesetzt, der lügt - oder er ist inkompetent. Warum sonst, so frage ich, gäbe es denn das, was man früher Kolonialismus und Imperialismus genannt hat und was heute mit Globalisierung verschleiert wird:

WER **muss** denn hier global agieren? Und **WARUM** und **WOZU**?!

Beispiele: Pleiten, Entlassungen, Schulden, Kreditkosten, Inflation, Währungsreform

kreiert, deren Wohlstand das gewachsene Gerechtigkeitsempfinden aus den Angeln hebt“. Aus: Gefährlich reich von Andreas Oldag, SZ, 16. 7. 2007. Ergänzend dazu Franz Walter: „Fast jeder in der Mitte hat demgegenüber während der letzten Jahre in seinem Nahbereich den sozialen Absturz eines Zugehörigen der eigenen Schicht bestürzt verfolgt. Und so bildet die Abstiegsgefahr das Trauma schlechthin für die Mitte.“ SPIEGEL-ONLINE vom 10. 01. 2008

¹⁶ Der Begriff „**raffendes Kapital**“ ist ein von den Nazis aufgegriffener und instrumentalisierter Kampfbegriff, der nach ihrer Machtergreifung aus politisch-ökonomischen Gründen für die Etikettierung *jüdischer* Bankiers als weltweit operierende, imperialistische - heute würde man sagen: „global agierende“ - *Plutokraten* reserviert worden ist. (Siehe hierzu meine Ausführungen unter **Take 12.13** und **12.96**.) Der Begriff ist – wie Ehre oder Treue - nichtsdestotrotz brauchbar, weil er präziser als die *Heuschreckenmetapher* geeignet ist, *Ross und Reiter* zu benennen:

„Wenn ein Hedge-Fonds-Manager zum richtigen Zeitpunkt auf fallende Ölpreise wettet und damit Millionen kassiert, ist dies mit purer Leistung wohl kaum zu rechtfertigen. Das Gleiche gilt für die Private-Equity-Investoren, die Unternehmen Schuldenberge aufdrücken, Firmenteile verscherbeln und am Ende Millionen in die eigene Tasche stecken.“ (Andreas Oldag, a. a. O.)

¹⁷ „Der britische Notenbankchef **Mervyn King** pumpt 50 Milliarden Pfund in den Finanzmarkt“, um „die Wirtschaft vor den Banken zu schützen“. Aus: SZ vom 22. 04. 2008

Andreas Zielcke: „Damit schließt sich der Kreis zur jetzigen Krise des Finanzmarkts. Denn wenn sich mit der neuen Philosophie des Kapitalismus der Angestellte zur Kopie des **Unternehmers** wandelt, zieht die Dynamik des Marktes in das Unternehmen ein, es gibt keine Demarkationslinie mehr zwischen innen und außen, das Unternehmen löst sich innerlich von seinen Produkten und wird letztlich zum Portfoliomanagement.

Die Komposition seines wirtschaftlichen Engagements wird unsentimental danach zusammenstellt, was am profitabelsten ist - ein Kaufhaus wie Karstadt-Quelle ist binnen kurzem größter Anbieter von Direkt-Krankenversicherungen geworden. Da ist der ungeheure Bedeutungszuwachs des Finanzmarkts nur folgerichtig. **Alein das Geld und dessen Derivate sind sozial unempfindlich, transferierbar, traditions- und widerstandslos genug, um das ideale Medium des kapitalistischen Energiekreislaufs darzustellen.**

Kein Wunder also, **dass der Finanzmarkt so explosiv expandiert**. Kein Wunder aber auch, dass sich hier kapitalistische Unanständigkeiten potenzieren. Wo in einem flirrenden Raum schierer Virtualität sich alle soziale Substanz verflüchtigt und jede Summe, jeder Kapitaleinsatz spielend übertrumpft werden kann, wo Entscheidungen nicht einem Produktionsrhythmus folgen, sondern einander in Sekunden ablösen, wo nicht Erfahrung, sondern Virtuosität prämiert wird, da verjagt ein Erfolg den andern, da nährt ein Leichtsinns den nächsten.“ Andreas Zielcke: Turbo. Die Krise des Marktes widerlegt den Mythos der „unsichtbaren Hand“: Höchste Zeit für die Erkenntnis, dass wir alle Kapitalisten (sic) sind. Aus: SZ vom 22. 03. 2008 (**Hervorhebungen** - GW)

Das 1. Gespräch

17. Ich darf hier vielleicht kurz anmerken, dass die „Gier“ der Vorstandsmitglieder auch bei den **produktiven** Unternehmen nicht halt macht!¹⁸

Die „**Grenzen** des Wachstums“, die Du da behauptest, entsprechen einer Feststellung bzw. Forderung, die der *Club of Rome* bereits 1972 ausgesprochen hatte! Bei Dir hört sich das aber an, als stünden wir in Deutschland und in anderen hochentwickelten kapitalistischen Gesellschaftsformationen bereits unmittelbar am Rande einer **säkularen Krise**, einem Jahrhundertereignis gleichsam, das niemanden unberührt bleiben ließe? Ist da Deine **Systemkritik** nicht zu dick aufgetragen?

18. Die Weltwirtschaft steht vor einer solchen **Krise**¹⁹, doch ich persönlich stehe nicht nur an ihrem Rande, sondern ich bewege mich als freischwebender **Intellektueller** auch *im Auge* dieses sich nähernden *Hurrikans*; **abstrakt** – und damit **verständlich** - ausgedrückt: ich habe sowohl das **Privileg** als auch die **Kompetenz**,

- die **Erscheinungsformen** dieser vielfältigen Konvulsionen und **Revolutionen** von außen und von innen zu betrachten,
- ihre **Bewegungsgesetze / Ursachen** zu ergründen und zu verstehen sowie
- meine **Erkenntnisse** professionell zu kommunizieren – und zwar sowohl im mündlich wie literarisch!

Insbesondere den jüngeren Menschen - und ich denke hier nicht nur an meine vier **Kinder** - geht es aber jetzt schon richtig an die Lebensqualitäts-Substanz, wird es ihnen doch - z. B. durch die *hausgemachte*²⁰ exorbitante „Staatsverschuldung“ und durch die demographische Entwicklung - nicht leichter gemacht werden, ihre berufliche Gegenwart und Zukunft auch ihrem **Anspruchdenken (3)** entsprechend zu gestalten.

19. Du meinst *die fetten Jahre sind vorbei* (Hans Weingartner)?

20. Ja, auch immer mehr Deutsche – ältere ebenso wie jüngere, Männer ebenso wie Frauen - erleben inzwischen die *Ausweitung der Kampfzone* (Michel Houellebecq), sei es im öffentlichen, sei es in ihrem privaten **Leben**. Man denke nur an die sogenannten „**Entwicklungen**“ auf dem Arbeitsmarkt, auf dem Heirats- und auf dem Scheidungsmarkt, dem Geburtenmarkt, dem Rentnermarkt, dem Markt der **Singles** sowie

¹⁸ Auffällig ist, dass seit Ende 2007 vermehrt vom „**gierigen Kapital**“ die Rede ist, eine auch nicht gerade schmeichelhafte Bezeichnung, doch tabuisiert wird weiterhin die ökonomische Kategorie **Profitgier**: „Fast scheint es ja so, als seien die Herrschaften, geblendet von der absurden Entwicklung in den USA, kollektiv von einem Gier-Virus befallen; als habe es in den letzten Jahren zwischen den Anführern der größeren Unternehmen eine Art Wettbewerb gegeben, wer denn die unverschämteste Gehaltssteigerung rausholen würde. Anders ist nicht zu erklären, dass zwischen 2002 und 2006 die Überweisungen an die Dax-Vorstände um 62 Prozent nach oben schossen. Es waren Jahre, in denen die Einkommen der gewöhnlichen Werktätigen praktisch stagnierten, in Kaufkraft gemessen sogar rückläufig waren.“ Aus: SPIEGEL-ONLINE vom 11. 12. 2007. Ein Dax-Unternehmen-Manager kassiert inzwischen das fünfzig- bis hundertfache „Gehalt“ eines Mitarbeiters seines Unternehmens

¹⁹ Die Krise der Geld- und Finanzmärkte seit August 2007 ist nur ein Indikator des politisch-ökonomischen Schmelzens, der mit abenteuerlich anmutenden Finanztransaktionen unterm Teppich gehalten werden soll: *schau'n wer mal*, wie lange sich der im US-Interesse liegende Währungsschnitt von den daran Desinteressierten noch hinauszögern lässt?! Ende 2007 ist es der US-Notenbank-Presse bereits gelungen, durch höheren Ausstoß ihrer Druckerzeugnisse den Preis für einen Dollar auf 67 Eurocent zu drücken und dadurch das Leistungsbilanzdefizit der USA auf Kosten der Gläubiger im nahen und im fernen Orient in zweistelliger Milliardenhöhe zu verringern.

Unter der Überschrift *Alles auf Zucker – Anleger vertrauen allzu blind auf die süße Medizin der US-Notenbank* bringt Martin Hesse indirekt die Bestätigung dieser Strategie, wenn er u. a. ausführt: „Zahlreiche Analystenprognosen für Banken aber auch für Industriekonzerne sind daher zu optimistisch. Doch die Optimisten haben einen Verbündeten: Er heißt Ben Bernanke, lenkt die Geschicke der Fed (Zentralbank der USA) und überschwemmt den Markt seit Monaten mit frischem Geld“. (SZ vom 6. 5. 2008)

²⁰ „Daher muss es zumindest nicht weiter wundern, dass die Masse der deutschen Stifter den schwarzen Weg nach Liechtenstein klar zu bevorzugen scheint. Unter Steuerberatern spricht man unverblümt von „Hinterziehungsstiftungen“..“ Aus: „Missbrauch erbeten. Das Stiftungswesen in Liechtenstein ist so organisiert, dass zum illegalen Transfer von Vermögen geradezu ermuntert wird“. Von: Harald Bösch. In: SZ vom 19. 2. 2008

Das 1. Gespräch

den übrigen Märkten für Finanz- und andere Lebensmittel²¹ – überall ist *Schluss mit lustig*, überall wird um „Marktanteile“ gekämpft, überall *wird die Luft dünner*²² - und überall bedarf es vermehrt und professionell der Qualifikationsprofile, die wir in diesem **Lehrprogramm** als **Beziehungs-, Führungs- und Kampfkompetenz** vorstellen und propagieren werden!

21. Höre ich da **Sarkasmus** heraus, **Polemik**, **Ironie** – oder sehe ich in Deinem geistigen Auge eine Marktlücke aufblitzen – schönes Bild, nicht wahr? -, in die Du hineinstoßen willst mit Deinen *Gedanken zur Zeit*, insbesondere mit Deiner „**Kunst**“, in den persönlichen Krisen und Konflikten durch ein **professionelles** Denken und Handeln erfolgversprechend agieren zu können?

22. Beides, mein Lieber!

Du hörst zum einen richtig heraus meinen **Zorn auf bestimmte** politisch-ökonomischen „Entwicklungen“, **abstrakt** auf solche „**Politiken**“, die im Ergebnis

- zur **Vereinzelnung** des **Individuums** führen,
- zu seiner **Verdummung** und seiner **Instrumentalisierung für egoistische Zwecksetzungen** - und dadurch (!)
- zu seiner **Entfremdung** von sich selbst und von denen, die er / sie / es **eigentlich lieben** und **achten, loben** oder sonst wie **wertschätzen** möchte, also seinen Angehörigen, Freunden, Kollegen etc..

Diesen Typ von **Entfremdung** betrachte ich als die *tiefste Tiefe*, in die wir Menschen überhaupt **seelisch** gelangen können –und gleichzeitig als den Nährboden für das, was zurecht als **Zivilisationskrankheit** bezeichnet wird!

Als ein **Beispiel** für die hoch bezahlte und interessierte Fähigkeit zur **Verdummung** von Zeitgenossen möchte ich die Formulierung eines Wortführers der **Plappernden**²³ **Kaste** herausgreifen, der seinen Lebensunterhalt damit verdient bzw. verdienen muss, Sprechblasen abzusondern, die einer **unwirklichen / illusionären / verschleiernenden**²⁴ **Denke** entspringen. Darunter verstehe ich Aussagen, die mit dem **Objekt der Erkenntnis** nichts zu tun haben, wie z. B. die: „Ein Europa, das mit einer Stimme spricht und das sich von niemandem auseinanderdividieren lässt, wird über kurz oder lang vernünftige Absprachen mit Moskau treffen können.“

Hier offenbart ein sogenannter „**Profi**“ seine Unfähigkeit, **wirklich** denken zu können, insbesondere seine vehementen Schwierigkeiten im **professionellen Umgang** mit WIDERSPRÜCHEN – und wer als Leser einem Satz von dieser Qualität zustimmt, der kann sich – das ist jetzt zwar eine echt geschäftsschädigende, aber unsere Einstellung adelnde Aussage - das Geld für den Kauf dieses **LehrBuchs** ersparen! Warum? Nun: er bewegt sich **intellektuell** auf dem Niveau des Satzes *Wenn das Wörtchen wenn nicht wär´, wär´ mein Vater Millionär!* Und **Idealisten**, also Leute, die an den schlussendlichen **Sieg „der“** – und damit meinen sie immer ihre - **Vernunft glauben**, die also irriger Weise der **Meinung** sind, dass es

²¹ Die Kaufkraft der Einkommen aus unselbständiger Arbeit liegt auch 2007 unter dem Kaufkraft-Niveau von 1991, die gleiche Aussage gilt auch für die Renten. „2004 etwa sanken die inflationsbereinigten Gehälter nach Zahlen des Statistischen Bundesamts um 1,2 Prozent, 2005 um 1,3 Prozent und 2006 um 0,9 Prozent. Sogar 2007 mussten die Arbeitnehmer dem IMK zufolge trotz Wirtschaftsboom effektiv ein Lohn-Minus von durchschnittlich 0,3 Prozent hinnehmen.“ Aus SPIEGEL-ONLINE 13.12. 2007

²² „Schließlich zeigt eine neuere Untersuchung, die das Bundesministerium für Familie, Senioren, Frauen und Jugend beim Heidelberger Sinusinstitut in Auftrag gegeben hat, wie verunsichert auch so schon die im Grunde eher privilegierten jungen männlichen Erwachsenen mit Abitur auf die gesellschaftliche Lage reagieren.“ Aus: Das Leiden der jungen Männer. Von Franz Walter in: SPIEGEL ONLINE - 28. Mai 2007

²³ Die Schreibweise entspricht der des „Heiligen Stuhls“, mit dessen Wortführern die von mir als „Plappernde Kaste“ bewerteten Zeitgenossen – nebenbei bemerkt - auch einige wesentliche Gemeinsamkeiten aufweisen.

²⁴ Begriffe, die durch **Schrägstriche** verbunden aufgelistet werden, sind als **Synonyme** – also bedeutungsgleich - zu verstehen. Der Schrägstrich ist hierbei als „**beziehungsweise**“ zu lesen!

Meinungsverschiedenheiten - und nicht **Interessengegensätze** - sind, die einem **Konflikt** zugrundeliegen, solche **Persönlichkeiten** sollten für das am Nichtkauf dieses Buches „eingesparte“ Geld lieber *Shoppem gehen*.

Wem aber bei solchen „Schlussfolgerungen“ einer **Illusionen** und **Resignation** stiftenden Denke die **Zornesröte** ins Gesicht steigt, der ist bei uns bestens aufgehoben, bekommt er doch auf den folgenden 410 Seiten eine Argumentationsweise vorgeführt, mit deren Umsetzung es ihm leichter fallen dürfte, so gut wie **allen** **Blendern** / **Schwadronen** / **Schwätzern** / **Intriganten** / **Mobbern** / „**Schwachmaten**“²⁵ – und insbesondere den **Profiteuren** der **plappernde Kaste** – das Mundwerk legen zu können (wenn es denn beliebt)!

Doch über meinen **Zorn** hinaus, der mich ja zum **Kampf motiviert** – gerade sind wir Zeuge einer **Polemik** geworden -, **verkörpere** ich auch den **wissenschaftlichen WIDERSPRUCH** zu diesen Tendenzen, und es ist die **Gewissheit**, besagten „Entwicklungen“ etwas **wirklich Wertvolles** - nämlich ein **professionelles Denken und Handeln** - entgegenzusetzen zu können, die uns bewogen hat, unser **Projekt** aufzulegen.

23. Welchen **Zweck** / **Nutzen** / **Gebrauchswert** könnte ein solches Lehrbuch für seine Leser bekommen, warum – besser: **WOZU!** - sollte man es kaufen und **studieren**?
24. Sprechen wir zuerst noch einmal davon, wer sich den Kauf und die Lektüre unseres **LehrBuchs** *ersparen* oder *schenken* kann - eine zweifellos nicht sehr **geschäftstüchtige**, aber wenigstens ehrliche Marketingstrategie, wie sie uns **kundenorientiert (2)** denkenden *Weltverbesserern* eben eigen ist! Also:

Geldverschwendung ist der Kauf bzw. das Studium dieses Werks für denjenigen,

- der mit sich selbst *zufrieden* ist,
- der vermeintlich *ausgelernt* hat,
- für den (seine) **Illusionen** ein *gutes Geschäft* sind,
- dem studieren / geistige Arbeit / *das Bohren dicker Bretter* nicht liegt,
- der es sich *leisten* kann auf seine Professionalisierung zu verzichten
- der WIDERSPRUCH und Gegensatz als **persönliche Kränkung** empfindet

- kurz gesagt: Geld (und Zeit) ersparen kann sich derjenige, der, - weil **extrem geltungssüchtig** - **beratungsresistent** ist und es bleiben möchte!

25. Positiv ausgedrückt ist „**vernünftig**“ der Kauf dieses Werkes für denjenigen, der ein **kunden- und siegorientiertes Geltungsinteresse** besitzt, also ein Interesse an **wirklicher** Persönlichkeitsentwicklung - und damit auch an **Selbsterkenntnis**, die ja bekanntlich *das erste Loch im Wasserkopf* ist.
26. Du sprichst ein wahres Wort gelassen aus! *Erkenne Dich selbst*²⁶.

Uns geht es in der Tat um **Erkenntnis**, genauer gesagt, uns geht es – wohlgermerkt eingegrenzt auf den **Beziehungs-Aspekt** der **persönlichen Lebensführung** - um **wirkliche Erkenntnis**, um **wirkliche Bewusstwerdung**²⁷, um **wirkliche Aufklärung**, und zwar sowohl über uns selbst als auch über die **natürlichen** und **kulturellen Vernetzungen** / **Beziehungen** / **Bindungen**, mit denen zu **leben** und in denen zu überleben man sich mehr oder minder **freiwillig entschieden** hat.

²⁵ DER SPIEGEL 18. 11. 2002; Take 10.66

²⁶ Das Delphische Motto *Erkenne Dich selbst* „ist der Ursprung der gesamten Psychologie“ Erich Fromm: Die Kunst des Liebens. Frankfurt / Main 1979, S. 52

²⁷ „Unser Wahlspruch muss also sein: Reform des Bewusstseins nicht durch Dogmen, sondern durch Analysierung des mystischen, sich selbst unklaren Bewusstseins, trete es nun religiös oder politisch auf. Es wird sich dann zeigen, dass die Welt längst den Traum von eine Sache besitzt, von der sie nur das Bewusstsein besitzen muss, um sie **wirklich** zu besitzen.“ Marx an Ruge, Kreuznach im September 1843, in: Marx 1964, S. 171

Die dafür erforderliche **wirkliche Beziehungs-, Führungs- und Kampfkompetenz** ist ohne das Bohren dicker Bretter nicht zu bekommen, will sagen: wer sich nicht der Anstrengung unterziehen **will** oder **kann**, jeden der bis hierher angesprochenen ca. 50 psychologischen, philosophischen oder rhetorischen **Schlüsselbegriffe** unter Zuhilfenahme des anhängigen Registers zu studieren und mit unserer Auffassung in einen **Dialog** zu treten, der kann sich die Lektüre dieses LehrBuchs getrost ersparen und es direkt an einen wirklichen Interessenten verschenken.

Dieses **LehrBuch** eignet sich nämlich nur bedingt zu dem, was man landläufig unter „**Lesen**“ versteht, haben wir doch alleine schon die **Freude** am *süffigen Schlürfen von mich selbst bestätigenden Zeilen* – wie sie den geneigten Leser von **Ratgeberliteratur** kennzeichnet - unserem Leser dadurch vergällt, dass wir die **Begriffe**, die wir für **diskussions-** und **fragwürdig** erachten, durch Fettdruck hervorheben und ihn dadurch permanent daran erinnern, dass er erst dann **wirklich wissen** kann, was wir darunter **verstehen**, wenn er sich des **Studiums** unserer **Definitionen** unterzogen hat!

Beispiel: der Fettdruck hat die **Funktion** eines intellektuellen Stolpersteins, eines Frage- und Ausrufezeichens von der Art: *weißt du wirklich, wovon hier die Rede ist- oder glaubst du nur, es zu wissen?! Überzeuge dich!*

Lesen heißt für uns also **studieren**, und das heißt jeden **Gedanken** nach zu **denken**, jeder **Behauptung** zu **widersprechen** - und auf diesem richtig anstrengenden Weg schlussendlich den WIDERSPRUCH auch **loben** und **lieben** zu **lernen**, weil nur der **professionelle Umgang** mit ihm dir zu neuen, erfolgversprechenden **Erkenntnissen** verhelfen wird. Nur auf diesem Wege wirst du *durch Erfahrung klug!* Und wer das geschafft hat: den WIDERSPRUCH zu lieben, dem kann *beziehungsmäßig nichts mehr passieren*. Das jedenfalls ist unsere *frohe Botschaft, unser Evangelium!*

27. Deine Anforderungen sind hart, aber fair formuliert! Dieses **LehrBuch** sollte man also nur demjenigen schenken, der **Lust** am Denken hat und der lernen möchte, professionell zu kommunizieren, und dies zu dem Zweck, um sich vom OPFERMENTALITÄTER (in mir) nicht länger mehr verärgern, verängstigen und *verarschen* zu lassen.

Hervorgehoben werden soll auf jeden Fall auch noch, dass dieses Buch - wie kein²⁸ zweites übrigens - dafür konzipiert worden und dazu geeignet ist, von zwei Personen gleichzeitig als Auslöser für einen **wirklichen** Dialog genutzt zu werden. Die Dialogform ist hervorragend dazu geeignet, den Leser an ein **wirkliches Gespräch** – und das ist immer ein **thematisches** Gespräch! - mit einem anderen Leser heranzuführen, indem wir beide dazu anregen, den Text mit verteilten Rollen einander laut vorzutragen und sich mit jeder unserer Aussagen **kritisch** auseinander zu setzen, weil die **dialogische** Vorgehensweise nach unserer Erfahrung die größten Chancen bietet, **wirklich wesentliche Erkenntnisse** über sich und über eben jene Qualifikation zu gewinnen, die wir mit **Beziehungskompetenz (5)** erstmals auf den Begriff gebracht haben.

Die gleich Aussage gilt im **Prinzip** für **Selbstgespräch / Monolog**, für dessen **dialogischen** Charakter und dessen **Produktivität** wir mit dieser unserer Veröffentlichung ja den **eindrucksvollen** Beleg gleich mitliefern...!

Soviel an motivierenden und erläuternden Anregungen zum **erfolgversprechenden Umgang** mit diesem Buch, doch jetzt möchte ich endlich zur Sache kommen, interessiert mich doch insbesondere, was ich unter dem „**Beziehungsaspekt**“ verstehen soll? Mit Sicherheit doch die Dimension der **zwischenmenschlichen** Beziehungen?

²⁸ Ausnahmen bestätigen auch bei dieser Aussage die Regel!

28. O. k., dann kommen wir zur **Sache**: Was wir alle wissen, wenn wir auch sonst nichts wissen, das ist: die Welt besteht aus **Objekten**! Wobei sich jedes Objekt – und **erkenntnistheoretisch** betrachtet ist auch **der Mensch / die Persönlichkeit** ein **Objekt** -, das wir als Ganzheit ausmachen, wiederum aus Teilen zusammensetzt, die ihrerseits objektiv Objekte sind. Will man sie objektiv, also wirklich **verstehen**, dann muss man sie zu Objekten seines subjektiven Erkenntnisinteresses machen! Wir jedenfalls wollen und können das.

Beispiel: der Mensch besteht, biochemisch betrachtet, zum Großteil aus Wasser, das in Zellen **gebunden** ist, und Wasser seinerseits besteht aus einer **bestimmten Verbindung** von Wasserstoff und Sauerstoff.

Was uns nun zentral **interessieren** wird, das ist das, was man mit dem Wort **Bindung** bezeichnet, handelt es sich doch bei Bindung um eine Spielart von **Beziehung**, und zwar um die ausgeprägteste / entwickelste **Form** von Beziehung.

29. **Verbindung** oder **Bindung** stellen in der **Tat**, also **praktisch**, die Ausprägung einer objektiv sehr engen / intensiven **Beziehung** dar; man denke hier doch nur an vertragliche Bindungen, wie sie beispielsweise für Eltern, für Eheleute, für Erwerbstätige, für Eigentümer typisch oder eben verbindlich sind.

Beispiel: Mit einem **Interessenten sollte** man eine Beziehung „eingehen“ können, mit seinem eigenen kleinen **Kind** hingegen **muss** man - freiwillig oder zwangsweise - eine Bindung „eingehen“ (können)!

30. **Beziehungen** sind also durch den Grad ihrer **Verbindlichkeit** zu charakterisieren; das heißt: wir kennen lockere und feste Beziehungen – und diese nicht nur gegenüber anderen Menschen, sondern gegenüber allen Objekten, die es gibt! Also auch zu uns selbst sowie zu *toten* Dingen, zu Orten, Ereignissen etc..

Dass wir Beziehungen **zu allem** aufnehmen, was uns betrifft, darin genau liegt der **Grund**, warum der „**Beziehungsaspekt**“, unter den wir unsere **Lebensführung** gestellt sehen, für jeden von uns auch so **allumfassend** und deshalb auch so **wesentlich** und so **wichtig** ist!

Wenn wir in diesem Lehrbuch die **Qualität** der **Beziehungskompetenz** in der **angemessenen** Ausführlichkeit und Tiefe möglichst allseitig betrachten, dann werden uns Augen und Ohren aufgehen für **Erlebnisse**, die wir hatten, die wir aber nicht oder nur unzureichend verstanden haben, wie zum **Beispiel** ...

31. ... einen Kinderwunsch, Krisen und Konflikte im privaten oder beruflichen Werdegang, **Freuden** und Ängste, Erfolgs- oder Misserfolgserlebnisse, **Zufriedenheit** mit mir selbst oder **Frustrationen** – sehr viele dieser mehr oder minder unverstandenen **Erlebnisse** werden wir entschlüsseln / **verstehen** können, wenn wir gelernt haben, uns auf und zwischen den vielfältigen **Beziehungsebenen** unseres Denkens und Handelns **professionell** zu **bewegen**. Und wir werden uns irgendwann fragen, wie es uns eigentlich ohne dieses Hintergrundwissen in der Vergangenheit gelungen ist, *über die Runden zu kommen?* Wahrscheinlich „irgendwie“!

32. Ohne unserem Nachdenken über **Beziehungskompetenz (5)** vorgreifen zu wollen sei an dieser Stelle doch soviel schon angemerkt, dass sich ihre **Professionalität (24)** inhaltlich aus dem wirklichen **Bewusstsein** – sprich: dem **wirklichen Wissen** über die **psychologischen Gesetzmäßigkeiten** unseres **Verhaltens** - herleitet, verbunden allerdings mit der Fähigkeit / dem Können, dieses Wissen auch sich selbst und anderen vermitteln zu können.

33. Man kann die beiden allgemeinen **Qualifizierungsziele** unseres Lernprogramms also fürs erste in den **Fähigkeiten**

- zur **Aneignung von wirklichem Beziehungswissen** und
- zur **Metakommunikation dieses Beziehungswissens**

Das 1. Gespräch

auf den Begriff bringen, wobei wir verdeutlichen werden, dass es für die Realisierung dieser Zielsetzungen / Inhalte auch – und nicht zuletzt – auf die **Art und Weise / Form / Methode** ihrer **Vermittlung / Darstellung / Entäußerung** ankommen wird!

34. Denn: *die Form ist wesentlich, ist doch das Wesen einer Sache formiert*. Dieser Grundsatz Deiner **Erkenntnistheorie** bestimmt im Wesentlichen die **Formen / Methoden** unserer Entfaltung der einzelnen Themen, als da zu nennen wären:

- die **Dialogform**, ausgeübt in den Gesprächsformen Unterhaltung, Interview, Diskussion, Verhandlung und Streit;
- das **Statement**, ausgeübt in den Gesprächsformen Vortrag, Überzeugungsrede und Agitation, die, wenn sie etwas bewirken wollen, Dialogformen benutzen müssen;
- die **Formulierungen**, insbesondere der Satzbau, die Wortwahl und die Begriffsbildungen / Definitionen.

35. die **Dialogform** dieses **Lehrbuches** haben wir aus verschiedenen Gründen gewählt, vor allem aber deshalb, weil sie – sei es im Gespräch mit einem anderen, sei es im **Selbstgespräch** – **anschaulich** den Königsweg dessen darstellt, was wir ja auch inhaltlich ableiten und entwickeln wollen: die Art und Weise / **Methode** nämlich, wie man wirklich und professionell denken kann!

Wie wir alle wissen, basiert **denken** ja immer auf einem **wirklichen Selbstgespräch**, in welchem dem **(Selbst)Zweifel** - hervorgerufen durch mindestens einen WIDERSPRUCH - als **dialektisch** wirkender **Triebkraft** eine hervorragende **Stellung** zukommt.

Beispiel: bezweifle den **Wirklichkeitsgehalt** dieser Aussage – und schon fängst Du an zu denken!

Ein zweites **Motiv**, für unser Lehrbuch die Dialogform zu wählen, ist darin begründet, dass man bei den **dialogischen Formulierungen** eine größere Auswahl hat, kann man sich jetzt doch - zusätzlich zu den wissenschaftlichen Begriffen - auch umgangssprachlicher Wendungen bedienen und auf diese Weise die **Anschaulichkeit** der Aussagen – und damit ihre **Verständlichkeit** - beträchtlich erhöhen.

Die dritte Begründung unserer **Entscheidung** für die Dialogform ist der Möglichkeit geschuldet, aus diesem LehrBuch ein Hörbuch machen zu können.

36. Es gibt keinen Begriff, den wir so aus- und nachdrücklich gebrauchen, wie den der **Wirklichkeit**. Das kündigt sich schon im Buchtitel an, wenn wir behaupten, **wirklich** denken zu können. Mit dieser Akzentuierung demonstrieren wir das Interesse, denen Paroli / WIDERSPRUCH bieten zu wollen, die nicht wirklich an einer wirklichen Denkweise interessiert sind.

Nur der Begriff WIDERSPRUCH findet in diesem LehrBuch eine noch umfassendere Erarbeitung als der Begriff **wirklich**, was natürlich der Tatsache geschuldet ist, dass Dazu meine weiterführende Frage: welche **Bedeutung**, welchen **WERT** hat diese Forderung nach **Wirklichkeitsbezug** des Denkens und Handelns für **Deine** Analysen und Deine Ratschläge?

37. Die Betonung des **Wirklichkeitsbezuges** von **Aussagen** und **Handlungsweisen** wendet sich mit Vehemenz gegen diejenigen **agnostischen „Erkenntnistheorien“**, die in Abrede stellen, dass es so etwas wie „wahres Wissen“, „Wahrheit“, „Wahrscheinlichkeit“, „Gewissheit“, „Signifikanz“, „objektive Erkenntnis“, „richtige **Erklärung**“, „**gesetzmäßige** Aussagen“ etc. geben könne, da wir Menschen aufgrund unserer genetischen Prägungen dazu objektiv nicht imstande seien. Allein schon dieses Dogma ist ein WIDERSPRUCH in sich – und eine Indiz für die Richtigkeit der **Vermutung**, dass diese Dogmatiker damit **Geschäftsinteressen** verfolgen! Kann man doch an der Verdummung und der Dummheit Dritter sehr gut verdienen.

Das 1. Gespräch

Das gleiche Urteil trifft auf die **gesetzmäßige**, also **Geltung** beanspruchende **Behauptung** zu, derzufolge alle **Werturteile** notwendigerweise (!) „subjektiv“ sein müssten.

Beispiel: *über Geschmack lässt sich nicht streiten.*

Wie wir wissen, lässt sich über „Geschmack“ hervorragenden **diskutieren** (und **streiten**), weswegen es von jedem auch mit Hingabe getan wird. Wenn jemand beispielsweise von *entarteter Kunst* spricht, dann kann man sehr wohl darüber **diskutieren**, hat doch zumindest das **wozu / cui bono** dieser Aussage Konsequenzen für meine Lebensbedingungen - und/ oder die Lebensqualität anderer.

Beispiel: Vom Bildersturm über das Berufsverbot zur Inhaftierung, Verbannung und Liquidieren des *entarteten / artfremden / andersartigen* Künstlers

Wer nicht **diskutieren** will, bei dem **diagnostiziere / vermute** ich

- **Probleme** mit dem WIDERSPRUCH, eventuell sogar
- **Angst** vor dem WIDERSPRUCH, ganz offensichtlich aber
- keine **Liebe** zum WIDERSPRUCH

und deshalb nicht selten eine **Existenzbedrohung**, sei es für mich, sei es für Dritte!

Beispiele: Antisemitismus, Mobbing

Es war übrigens das persönliche Nachempfinden dieser Gefährdung²⁹, das mich **bewogen** hat, sowohl den Beruf des **(Be)Lehrers** zu ergreifen als auch mit diesem Lehrbuch zu beginnen, in dem die Erforschung der **Ursachen** und des **Nutzens** – des WARUM und des WOZU - von **Diskussions-Verweigerung**, von **Hass** auf den WIDERSPRUCH einen Schwerpunkt bilden wird.

38. Das klingt **dogmatisch**, doch wir legen WERT auf die Feststellung, dass auch unsere **apodiktisch** formulierten Aussagen – wie diese hier - dialektisch wahrgenommen und interpretiert werden sollen. Will sagen: wenn wir uns für eine **Erkenntnis entschieden** und eine **Hypothese**, oder eine **These** oder eine **Definition** formuliert haben, dann erwarten wir dazu gerade den WIDERSPRUCH, denn wir gehören zu der Minderheit weltweit, die seinen Wert erkannt und die ihn zunehmend schätzen und lieben gelernt hat! Pointiert formuliert sind wir durch unsere **Kunstfertigkeit**, wirklich **denken** zu können, lebensgeschichtlich dahin gelangt, den WIDERSPRUCH – und damit auch den Umgang mit dem WIDERSPRUCH - als den *Beweger*, als *den Quell des Lebens*, als *den Schöpfer der Wirklichkeit*, als *das Geschenk Gottes*, nein: als – selbstredend vermeintlich - **unsere Erfindung von GOTT** anzusehen und zu verehren – eine **Offenbarung**, mit der wir nun auch andere beglücken möchten, indem wir sie intellektuell dazu befähigen,

so gut wie jeden WIDERSPRUCH als Geschenk bewerten zu können!

WOZU diese frohe Botschaft? **Nun:** weil in dieser **Kompetenz ALLE Kompetenz gründet**, also sowohl

- die Allgemeinbildung, als auch
- die Fachkompetenz,
- die Sachkompetenz und insbesondere
- die psychologische **Beziehungskompetenz** mit ihren beiden Töchtern **Führungs- und Kampfkompentz!**

Ich weiß: die **Wirklichkeit** sieht gänzlich anders aus, weshalb wir auch versuchen müssen, die Gründe dafür zu finden, warum diese einfache Erkenntnis, die eigentlich – also: **wirklich** - von niemandem widerlegt werden kann, keinen **wirklichen** Eingang in das Denken und Handeln der Menschen gefunden hat. Wir werden uns deshalb -

²⁹ Das 12. Gespräch

vertieft im 12. Gespräch - mit verschiedenen Varianten der rigoros **erkenntnisfeindlichen** Weltanschauungen – es gibt auch andere - beschäftigen, ihren Begründungen nachgehen und die dahinter stehenden **erkenntnisleitenden Interessen** zu verstehen suchen. Wir werden aber auch – und zwar im 14. Gespräch - Mittel und Wege aufzeigen, wie wir den **Umgang** mit dem WIDERSPRUCHS-Feind – und das ist für mich der OPFERMENTALITÄTER (in mir) – **kunden-** und / oder **siegorientiert professionell gestalten können**.

39. Das ist eine sehr gute Perspektive, befriedigt sie doch das verständliche Interesse am „Praxisbezug“ von Denkanstrengungen – und motiviert gleichzeitig zur Aneignung der **Erkenntnisse**, die wir als **philosophisches** und **psychologisches Hintergrundwissen** vermitteln möchten!

Ich möchte jetzt eine Überleitung zum **Thema Kampfkompetenz** finden und frage Dich:

- was sind denn Deine erkenntnisleitenden Interessen in diesem „Kampf“ um die „**Wahrheit**“, um die „zutreffende **Erklärung**“, die „objektive **Erkenntnis**“?
 - Was interessiert Dich insbesondere an der Zuspitzung des Themas Beziehungskompetenz auf „Kampfkompetenz“?
 - Und warum behältst Du Deine Erkenntnisse nicht für Dich, sondern versuchst mit diesem **Lehrbuch** die **öffentliche Meinungsbildung** zu beeinflussen, also **politisch** zu wirken?
40. In der Tat „kämpfe“ ich – als „**Intellektueller**“ **argumentativ** und **öffentlichkeitswirksam** - gegen den weltanschaulichen **Relativismus** des *anything goes*, der heutzutage den **Totalitarismus** verschleiert, welcher seit Jahrtausenden in immer neuen Gewändern als „Leitkultur“ kultiviert wird, um das immer gleiche **Ziel** - nämlich „politische Stabilität und ökonomisches Wachstum“ der traditionell privilegierten Kasten und Klassen - politisch abzusichern und **ideologisch** zu rechtfertigen.³⁰

Beispiel: das dreigliedrige sowie das privatwirtschaftlich betriebene Schulsystem: es ist die soziale Herkunft, die die Verteilung des gesellschaftlich erarbeiteten Mehrwert und die Verwirklichung des **Menschenrechts** „auf die freie Entfaltung seiner Persönlichkeit“ (Art. 2,1 GG) bestimmt, sind (und bleiben) doch *die herrschenden Gesetze*³¹ *immer die Gesetze der Herrschenden; cui bono?*

Die Zuspitzung von Beziehungskompetenz auf **Führungs-** und **Kampfkompetenz**, wie sie im Titel unseres LehrBuchs ihren programmatischen Ausdruck findet, ist der **objektiv** richtigen **Erkenntnis** geschuldet, dass auch heutzutage die jeweiligen **Herrschaften** um ihre **Privilegien** mit aller **Macht kämpfen**, und dass es deshalb einer kunden- und einer siegorientierten Kampfkompetenz bedarf, um die uns zuge dachte **ohnmächtige Opferrolle** - respektive die partiell und temporär konzedierte **pseudomächtige Täterrolle**³² - zurückweisen und eine **konstruktive Gestalterrolle (29)** übernehmen zu können; und solange dies politisch-ökonomisch noch nicht möglich sein sollte, dann doch wenigstens schon einmal – übungshalber - in den privaten **Rollenfeldern**.

Mein erklärtes Fernziel ist allerdings die Ermutigung und Befähigung auch von Nicht-Eigentümern zur Ausübung einer **unternehmerischen Gestalterrolle**, weil die Erkämpfung einer privat erträglichen Nischenexistenz – wie man das nicht nur in der DDR beobachten konnte – die existenzbedrohenden Tendenzen nicht **aufheben**, sondern sie auf Kosten Dritter (Prekariat, Dritte Welt etc.) verschärfen wird.

³⁰ „Über das Gymnasium werden wie nirgendwo anders Privilegien sozial vererbt. Es bietet den kalkulierbarsten Weg. Und drittens: Die Mehrzahl von Politikern und Journalisten kommen übers Gymnasium. Diese Erfahrung hat sie geprägt.“ Hans-Günter Rolff in FR vom 26. 10. 2004

³¹ „Herrschende Meinung“ in der Rechtsprechung

³² Das 12. Gespräch

Das 1. Gespräch

41. Das klingt jetzt alles sehr hochtrabend und weltfern, insbesondere für den Fall, dass Du Dich gegen den Anspruch auf das kleine Glück in der „Nische“ aussprechen solltest. Ich würde Dir da jedenfalls vehement widersprechen und die Richtigkeit dieser Aussage nachdrücklich anzweifeln, bin ich doch der Auffassung, dass man – vorausgesetzt, man hat es gelernt – sich und Gleichgesinnten auch in einem Gefängnis Freiräume verschaffen kann.
42. Sag mal: was ist plötzlich mit Dir los?! Ich habe den Eindruck, Du suchst einen **WIDERSPRUCH** dort, wo es eine **Verständnisfrage (12)** auch getan hätte?! Ich **empfinde** und **beurteile** jedenfalls Deine **vorwurfsvolle** Reaktion **(11)** auf meine Tatsachenfeststellung als **unangemessen** und frage Dich, womit ich es verdient habe, von Dir als arrogant beurteilt zu werden?
43. *Sorry, Alter Ego*, war nicht so gemeint. War vielmehr als **didaktischer** Kunstgriff zwecks Überleitung zum zweiten Themenkomplex gedacht, genauer: zum **Thema Metakommunikation des Beziehungswissens**. Und dazu hast Du gerade schon einmal eine Kostprobe Deines **Könnens** im „professionellen Umgang mit schwierigen Kunden“ abgeliefert - wobei ich Deine Reaktion als äußerst suboptimal beurteilen würde. Egal! Was hat der Leser hier von uns zu erwarten – und was nicht?
44. *Nobody is perfect* – und: Kompliment für Deine professionelle Reaktion! Meine Reaktion war in der **Tat** nicht professionell zu nennen, entsprach sie doch überhaupt nicht meinen selbst gesetzten Maximen und Gütekriterien!?! Es sind mir da wieder mal *die Pferde durchgegangen!* Und ich würde mich am liebsten **ärgern**, aber noch nicht einmal das gelingt mir im Augenblick mehr!! Also: *Schwamm drüber und Schnitt! Alles auf Anfang.*

Du sagtest: „Metakommunikation“ und wolltest mit diesem Stichwort die Überleitung zum zweiten Themenkomplex initiieren? Also: **Metakommunikation** ist – plakativ ausgedrückt - „Kommunikation über Kommunikation“, sprich:

Definition

Metakommunikation als Qualifikation ist das Resultat der Fähigkeit, jegliche Art von Entäußerung / Aussage wirklich zu verstehen und Dritten verständlich machen zu können.

Daran scheint es gerade bei uns beiden gehapert zu haben. Um diese Fähigkeit zu erlernen bzw. zu professionalisieren braucht es in der Hauptsache ebenfalls ein **wirkliches Wissen** über die **Strukturen** und **Funktionen** von **Denk- und Sprechhandlungen**, darüber hinaus allerdings auch noch ein **Training** zum kontrollierten Einüben des Erlernten, was wir uns hier für die noch kommenden Gespräche mal feste vornehmen werden:

45. O. k. Diese Festigung des Gelernten unter Anleitung eines **Trainers** oder **Coaches** kann der Leser **naturgemäß** von uns nicht erwarten, sondern sie muss von jedem in seinen **Rollenfeldern** praktisch selbst realisiert werden. Jeder muss also das erlernte Wissen durch ein zielführendes **Selbstcoaching** in seiner ganz persönlichen kommunikativen **Praxis** auf seinen **Gebrauchswert** hin überprüfen und in einer ihm persönlich angemessenen Form übernehmen.

Beispiel „Praxisfeld“: Partner, Eltern, Kinder, Kollegen, Mitarbeiter, Vorgesetzte

Die erfolgsversprechende **Anleitung** zum Selbst-Coaching werden wir allerdings vermitteln können! **(25)**³³

46. Richtig. Überhaupt können wir **prinzipiell** nicht garantieren, dass der Leser etwas lernt, ist doch **lernen** ein selbst zu gestaltender und selbst zu verantwortender Akt, den dir keiner abnehmen kann. Grundsätzlich kann dich niemand also etwas lernen, wohl aber etwas lehren, denn **Lehren** ist eine Spielart der **Führungskompetenz**, über

³³ Ziffern in Klammer verweisen auf die entsprechende Seitenzahl im **Lehrprogramm (S. 438 ff.)**

Das 1. Gespräch

die wir in unserem LehrBuch und LehrProgramm – wie es schon die Titel aussagen - sehr viel Wissenswertes zu vermitteln haben.

Es ist also ein **Selbstbewusstsein**, in dem die **Fähigkeit zur Metakommunikation** den **entscheidenden** Unterschied – es gibt noch andere - zwischen **Profi** und Nicht-Profi ausmacht, will sagen:

In unserem Verständnis von Professionalität muss man sowohl sein eigenes Tun und Lassen als auch die Verhaltensweisen anderer nicht nur wirklich reflektieren können, sondern darüber hinaus auch die Resultate seines Nachdenkens sich selbst und anderen in einer verständlichen und kundenorientierten Form „kommunizieren“, also darstellen / präsentieren / erklären / vermitteln / lehren können!

Fazit: Wer also kein **wirkliches Selbstbewusstsein** besitzt und wer verbalsprachliche wie körpersprachliche Entäußerungen nicht **kundenorientiert erklären** will und erklären kann, der kann auch für sich kein **Profi-Profil** beanspruchen.

47. Du erwähntest als **Qualifizierungsziel** die Professionalisierung von Beziehungskompetenz in Richtung Führungskompetenz?! Ich gehe wohl recht in der Annahme, dass Beziehungskompetenz die Grundlage von Führungskompetenz und Kampfkompetenz eine Spielart der Führungskompetenz ist?

48. **Kampfkompetenz** ist in der **Tat / Wirklichkeit** eine Variante von Führungskompetenz, was in jeder historischen Epoche nicht nur ihre Inhalte, sondern auch – und vor allem - ihre Erscheinungsformen bestimmt hat und bestimmt. Damit will ich ausdrücken, dass Führungsformen / Kampfformen, die in der Vergangenheit erfolversprechend gewesen sind, diese Qualität in Gegenwart und Zukunft verlieren können – und verlieren.

Beispiele: „Wahlkampfformen“ in der Weimarer Republik und in der Bundesrepublik Deutschland³⁴, „Erziehungsmethoden“ gestern und heute,

49. **Führung** ist ja ohne Kampfkompetenz undenkbar, ist doch Führung eigentlich nur dort **notwendig**, wo es darum geht, ein **Ziel** / Interesse gegen **WIDERSPRUCH** - der sich zum **Widerstand** auswachsen kann! - zu verwirklichen.

Die **Erfahrung** zeigt nun, dass sich gerade

- im Individuum selbst,
- in einer Gruppe / in einem Team,
- in einem Verein / Verband,
- in einer Gesellschaft etc.

eine bestimmte **Zielvorstellung / Planung / Erwartung** immer nur gegen die mehr oder minder stark abweichenden **eigenen Interessen** bzw. die **Interessen anderer** verwirklichen lässt!

Beispiele: Politik, Wirtschaft, Erziehungsprozesse

50. Du sprichst von den **Zielkonflikten / Problemen**, deren „sinnvolle Aufhebung“ das **Ziel** / die **Funktion** von Führungskompetenz sei?

Konflikte und **Probleme** kennt jeder von uns, woraus folgt, dass sich unser Lehrprogramm nicht nur an die zur **Führung** berufenen **Führungskräfte** in **Wirtschaft** und **Politik** wendet, sondern dass sich jeder, der an einer **sinnvollen Aufhebung** eines Problems interessiert sein muss – also wir alle! – Adressat unserer Fragen und Antworten ist? Schon, wenn wir erfolversprechend ein Gespräch führen wollen oder müssen, bedarf es dazu einer auf Beziehungs- und Sachkompetenz basierenden **Führungskompetenz**, einer Gesprächs-Führungskompetenz nämlich!

³⁴ Das 10. Gespräch

51. So ist es. Führungskompetenz – und damit **natürlich** auch ihre Spielart Kampfkompetenz – ist eine **Qualifikationskomponente**, die sich jeder zwecks erfolgsversprechender Ausgestaltung bestimmter Rollenfelder aneignen müsste, wenn er **wirklich** daran interessiert wäre, sich innerhalb derselben aus persönlichen Ohnmachtserlebnissen so weit wie irgend möglich zu **emanzipieren**.

Als **eindrucksvolle Indikatoren** für „Ohnmachtserlebnisse“ kommen mir sofort **Ärger, Wut, Hass, Stress (9)** in den Sinn, **Symptome**, mit deren **Ursachen** wir uns ausführlich beschäftigen werden, um Ärger, Wut und Hass – und damit auch **Streit (17)** – als „normale“ **Reaktionsalternative (18) aufheben** zu lernen

52. Du formulierst dieses Ziel, das doch eigentlich von jedem angestrebt werden müsste, so zurückhaltend: „aneignen müsste“, „interessiert wäre“ – gibt es denn etwa auch Leute, die nicht daran interessiert sind, sich aus ihrer eigenen **Ohnmacht**, oder – wie Immanuel **Kant** es ausgedrückt hat - aus ihrer *selbst verschuldeten Unmündigkeit* zu befreien, die allen Ernstes nicht daran **interessiert** sind, Stress, Ärger, Wut und Hass ein für allemal zu überwinden, hinter sich zu lassen? Gibt es wirkliche solche Menschen?

53. Die gibt es, und zwar nicht zu knapp. Aber Du erlaubst, dass wir die Erörterung der Gründe für dieses Phänomens in einem anderen Gespräch³⁵ vornehmen?

Dieses erste Gespräch soll ja zuvorderst die **Funktion** erfüllen, den Leser darüber **zu informieren**, was ihn **thematisch** und **methodisch** erwartet und dies auch aus dem Grund, ihn zum Durchhalten **zu motivieren**, ist doch ein solches Werk wie unser **Lehrbuch / Lernprogramm** ohne die eigene Kampfkompetenz nicht zu erschließen!

54. Was Du mit „durchhalten“ ansprichst, das ist – volkstümlich gesprochen - der Kampf gegen den *inneren Schweinehund*, gegen das also, was landläufig Bequemlichkeit / Faulheit genannt wird, was aber – wie wir es noch begründen werden - in **Wirklichkeit** auch Ausdruck von **Resignation**, von einem **chronischen Selbstzweifel (7)** an den eigenen **intellektuellen** und **körperlichen Kompetenzen** sein könnte.

55. Genau so denken wir uns das – und auf die Begründung dieser **Hypothese** kann man mit Fug und Recht gespannt sein, ist sie doch alles andere als landläufig.

56. „**Motivieren**“, das ist ja auch so eines dieser Zauberwörter, verbunden mit einer Erwartungshaltung, die sich regelmäßig an andere – hier: an uns – richtet, die also den Autor / Dozenten dazu auffordert, thematisch und methodisch so vorzugehen, dass der Leser „motiviert“ werde!

Meine Auffassung ist: **motiviere dich selbst**, volkstümlich gesprochen: *reiß dich am Riemen, streng dich an, lass dich nicht hängen, höre auf, dich selbst zu bemitleiden, komm in die Hufe, Arsch hu (hoch), du bist deines (Un)Glückes Schmied!* Kurz: du bist **verantwortlich** für dein **Wohlergehen** und deinen **Erfolg**.

57. EINSPRUCH, Euer Ehren. Wie heißt es doch so zutreffend: *der Mensch denkt, Gott lenkt?!* Es gibt doch auch so etwas wie **Schicksal**, wie **Zufall**, wie „Glück“ im Sinne von *Schwein gehabt*, will sagen: auch ein solch lehrreiches **Lehrbuch** wie das unsere hier will keine manischen **Allmächtsphantasien**, wie sie ja den OPFERMENTALITÄTER charakterisieren, befriedigen, und es ist – auch bei professioneller Umsetzung des Gelehrten – kein Garant für permanentes Wohlergehen / Glück - und auch nicht für einen gesicherten **Erfolg**, ist doch gerade der Erfolg in sehr beträchtlichem Umfange von den äußeren Umständen, und hier auch von den unbeeinflussbaren Lebensbedingungen abhängig.

Beispiele: schulischer Erfolg ist stark abhängig von der sozialen Herkunft – und Schichtzugehörigkeit ist „Schicksal“; beruflicher Erfolg ist stark abhängig von der

³⁵ Das 11. Gespräch

Das 1. Gespräch

Wirtschaftskraft einer Region oder eines Landes – und die Wirtschaftslage ist „Schicksal“.

58. Ich **danke** Dir für Deine Präzisierungen, mit denen ich übereinstimme. Wir können viel tun für unser Wohlergehen, für unser **Glück**, für unseren **Erfolg**, doch ich muss es mir **bewusst** sein / machen, dass ich nicht allmächtig bin - und es nie sein werde.

Die **Resultate** unseres Denkens - also die **Gedanken**, die wir in den folgenden 13 Gesprächen nachvollziehbar entwickeln werden - sind deshalb mit der gebotenen Vorsicht zu genießen, sind also in erster Linie als unser **Geschenk** zu verstehen, genauer: als unsere Anregung / Motivierung zum WIDERSPRUCH, zum eigenen **Nachdenken**! Sie erheben keinesfalls den Anspruch, den *Stein des Weisen* darzustellen oder mechanistisch als Rezept auf die eigene **Lebensführung** übertragen werden zu können. Vielmehr sollte der Leser das Studium unserer **Gespräche dialogisch gestalten**, also **prinzipiell / grundsätzlich** erst einmal - zumindest bei den Begriffen, die wir fett gedruckt haben - WIDERSPRUCH anmelden und unsere Erläuterungen dazu studieren, die über das **Register der Schlüsselbegriffe** gefunden werden können, um dann erst das **Urteil** über ihren **Gebrauchswert** bzw. den Gebrauchswert des bis dahin vorherrschenden eigenen Verständnisses zu fällen!

Ihre **Potenz**, will sagen: ihre **Lageenergie**, ist also von jedem Leser in seine ganz persönliche **Bewegungsenergie** umzusetzen, was dann genau jedoch wieder diese Eigen-**Verantwortlichkeit** erfordert, von der ich bereits gesprochen habe: du kannst dich (von uns) zum Nachdenken animieren lassen - du kannst es aber auch sein lassen! Es ist deine **Entscheidung**.

Und noch etwas: für das, was dir geschenkt wird - minütlich, stündlich, täglich - da empfehlen wir dir unseren **ethischen Imperativ**, der da heißt: **sei dankbar** – und **zeige** ihn auch: den **Dank**, den du – wem auch immer, und sei es dir selbst - **schuldest!**

59. **Dankbarkeit** und **Demut** sind in der **Tat** zwei **Tugenden**, für deren **Praktizierung** wir uns stark machen in unserem Konzept zur Professionalisierung der Kampfkompetenz als einer Spielart der Führungskompetenz als einer Spielart der Beziehungskompetenz, doch wir beschäftigen uns auch – und vor allem – mit den widerstreitenden Mächten in anderen und in mir selbst – in der **Tat** insbesondere mit mir als einem **schwierigen Kunden** meiner selbst!
60. Was unser LehrBuch von den landläufigen **Lebensberatungs**-Büchern fundamental unterscheiden dürfte, das ist nicht nur seine **Wissensbasierung** und seine Dialogform, was unser LehrBuch in hohem Maße auszeichnet, das ist die Fähigkeit, den „schwierigen Kunden“ und den professionellen Umgang mit ihm zum **Thema** zu machen.

Wir werden also die Fragen erörtern,

- welche **Persönlichkeitseigenschaften** einen „Kunden“ ausmachen - und welche einen „schwierigen“ Kunden,
- **wie, warum** und **wozu** jemand – für mich, für sich, für Dritte – zu einer schwierigen Persönlichkeit wird und
- **wie, warum** und **wozu** man mit einem schwierigen Kunden **kundenorientiert** umgehen könnte?

61. Zu den **schwierigen Persönlichkeiten** zählen wir Menschen, die von uns und / oder von Dritten abschätzig tituiert werden als *Nörgler, Lügner, Schleimer, Intriganten*, Besserwisser, Alleskönner, Jammerlappen, Angeber, Streber, Kotzbrocken, Sau, Arschloch, Blödmann, dumme Kuh, Schlappschwanz, Weichei, Frauenversteher...

Also **abstrakt** formuliert zählen wir zu den **schwierigen Kunden** jede Persönlichkeit, die in einer bestimmten, auch von mir mitverantworteten **Situation** mindestens eine der beiden Spielarten der **Geltungssucht (3)**, nämlich

Das 1. Gespräch

- die **Opfermentalität** und / oder
- die **Tätermentalität**

auslebt, was soviel bedeutet, dass wir unter einem **schwierigen Kunden** eine geltungssüchtige Persönlichkeit und damit das verstehen, was wir unter dem Begriff **OPFERMENTALITÄTER** als neuen **Schlüsselbegriff** etablieren werden!

62. „**Geltungssucht**“ ist eine **Krankheit**, genauer gesagt - wie es die Bezeichnung nahe legt - eine **Suchtkrankheit**, was es unumgänglich erscheinen lässt, diese Sucht nach **Geltung** verstehen und erklären zu müssen, insbesondere über die Beantwortung der Fragen: was ist Geltung und wie, warum und wozu wird einer süchtig? Über die Beantwortung dieser Fragen erschließt sich dem Leser zugleich unser **Verständnis** von den **Qualifizierungszielen Mensch** und **Persönlichkeit**, zwei Begriffen, die wir aus den Begriffen Geltungsbedürfnis bzw. Geltungsinteresse entfalten werden.
63. Diese **philosophischen** und **psychologischen** Denkansätze sind „unumgänglich“, also **notwendig**, sagst Du, da muss man sich durcharbeiten, sagst Du, denn man braucht ein **wirkliches**, ein **wissenschaftlich** erworbenes **Wissen**, um in einer kritischen Situation, wie z. B. einem Konfliktfall, professionell denken und handeln zu können, sagst Du?!
64. Ich bringe als ein Beispiel für Kampfkompetenz die sogenannte **Schlagfertigkeit**:
Nehmen wir spaßeshalber an, Du wärest Geschäftsführer eines hochklassigen Restaurants, und ein Gast, der Dir als **Nörgler** bekannt ist, **beschimpfte** Dich vor Deinen Mitarbeitern und Gästen mit dem Ausspruch: *Das ist ja der reinste Saufraß – was ist das hier eigentlich für ein Saftladen!!!* Wie würdest Du darauf **reagieren (18)?** **Gekränkt, beleidigt** oder **kundenorientiert**?
65. Das wäre in der Tat eine „kritische Situation“, ein „wirklicher Konfliktfall“ - und ich könnte mir vorstellen, zuerst geschockt und dann vielleicht verärgert zu reagieren – doch ob das ein Ausdruck von gekränkt sein, beleidigt sein oder Kundenorientierung wäre, das könnte ich Dir jetzt gar nicht sagen. Worin besteht denn für Dich überhaupt der Unterschied zwischen einer **Beleidigung** und einer **Kränkung**?
66. Mit dieser Frage sind wir im Zentrum unserer **Theorie** angelangt, deren Quintessenz **polemisch** zugespitzt so formuliert werden kann:

**Unwissen / „Dummheit“
ist die Ursache und das Resultat von Ohnmacht!**

Lieber Leser: mache doch bitte die Probe aufs Exempel deines **Unwissens**, indem du dir nach Gutdünken nur einen von den über 100 **Begriffen** herauspickst, die wir allein in diesem Gespräch innerhalb von 30 Minuten benutzt haben und dass du dann versuchst, ihn dir zu **erklären** - und damit meine **These** zu **widerlegen**, die da lautet: „...*denn sie wissen nicht, was sie sagen und tun.* Ich sage es dir hier auf den Kopf zu: du bringst das nicht! Du bist schon hoffnungslos damit **überfordert**, allein die in diesem **Take**³⁶ von uns verwendeten Begriffe zu erklären!

67. Das klingt hart, das hört sich überheblich an, bist Du da nicht einen Schritt zu weit gegangen, verträgt sich diese **Provokation** des Lesers noch mit Deinem eigenen **Verständnis** von **Kundenorientierung (2)**, die als Maxime doch darauf abstellt, dem Kunden dein „Interesse an seinem Wohlergehen und Erfolg“ auch „zu zeigen“?! Kann Deine Aussage nicht als Ausdruck von **Geringschätzung** interpretiert werden?! Wo bleibt hier die **Wertschätzung**, zumindest die **kritische Würdigung** des Denkvermögens Deines Kunden?

³⁶ Mit **Take** ist der einzelne Gesprächsbeitrag gemeint, hier: der Beitrag Nr. 66

Das 1. Gespräch

68. Ich **danke** Dir für Deine kritischen Anmerkungen zu meiner **Provokationsmethode (1)** – aber auch sie ist Bestandteil meines Arsenal geistiger Waffen, die man braucht, um **kämpfen** zu können. Wir werden in unseren Gesprächen einige **Reaktionsalternativen (18)** – momentan sind es dreizehn – entwickeln und präsentieren, mit denen ich gute Erfahrungen in kritischen Situationen gemacht habe.

Um aber noch einmal auf die Provokation des Nörglers zurück zu kommen, die er mit seinem Ausspruch *Das ist ja der reinste Saufraß – was ist das hier eigentlich für ein Saftladen!!!* bewirken wollte: in diesem Konfliktfalle wäre meine **schlagfertige** Reaktion von **ironischer** Art. Ich würde - auf die Beleidigung *Saufraß* bezogen – mit freundlicher Stimme antworten: *Sie sehen, mein Herr, wir haben für jeden unserer Kunden das passende Angebot!*

69. Ist das **wirklich kundenorientiert**? Heißt es nicht: *der Kunde ist König*? Ist das nicht frech, oder besser gefragt: könnte das nicht auf Deine Mitarbeiter und Kunden als Frechheit wirken?

70. Deine Fragen sind Klasse! WIDERSPRUCH ist die Mutter der Weisheit! Ich könnte Dich für Deine kritischen Stellungnahmen, Dein Interesse an wirklicher **Erkenntnis**, noch mehr lieben, als eh schon....!

Wieso, weshalb, warum – wer nicht fragt, bleibt dumm! Mit diesem Lied haben die Macher der *Sesamstraße* die Kinder zur **Verständnisfrage** und zum WIDERSPRUCH ermutigt. Ihre Botschaft lautete: wenn ihr einen **Zweifel** habt, so fragt oder widersprecht, lasst euch die **Dinge, Wörter, Handlungen** oder **Ereignisse** erklären – auch wenn euer Fragen als **Provokation** empfunden und abgewehrt werden sollten! Lasst euch nicht volllabern! Beißt euch durch! Entwickelt eure Kampfkompetenz und professionalisiert sie!!

71. Du zeigst ja plötzlich Gefühl (8): Dein Auge blitzt und Deine Stimme wird **emphatisch**. Verträgt sich denn dieser flammende Aufruf mit Deiner Maxime von der **Wissenschaftlichkeit** professionellen Denkens und Handelns?!

72. Wir werden auch auf dieses Thema – die **Metapher** lautet *Kopf* und *Bauch* – ausführlichst eingehen, doch meine Antwort auf Deine Frage lautet an dieser Stelle: „Ja“.

Wir werden auch die Metapher *der Kunde ist König* behandeln und dabei erörtern, was eine solche **Haltung** für jemand **bedeutet**, der einen Kunden **bedienen** muss: Unterwerfung, Leibeigenschaft, Sklaverei – oder was?! Nein, wer mir mit diesem Schnack käme – firmierte er als „Trainer“, nannte er sich „Verkäufer“ – er käme nicht weit damit bei mir. Warum? Mit einem solch undemokratischen, unterwürfigen Verständnis von Kundenorientierung hättest du heute weniger **Erfolg** denn je.

Wir werden auch das Thema **WERTschätzung** tiefgründig und allseitig erörtern, stellt doch der **WERTbegriff (2)** für mich den Dreh- und Angelpunkt meiner **Persönlichkeitstheorie** dar.

73. Auf diese Ausführungen darf man also besonders gespannt sein, denn ohne den **wirklichen** Begriff von dem, was mit der **Persönlichkeit** des Menschen gemeint ist, ist **Verständigung** nicht professionell, sondern nur per Zufall möglich.

Doch – um noch einmal auf die **Motivationsthematik** zurück zu kommen – **warum** sollte sich der Leser dieser Tortur aussetzen, die mit dem Erlernen bzw. **Professionalisieren** der eigenen **Beziehungskompetenz** etc. nun einmal verbunden ist, mit dieser Anstrengung des **Begreifens**, des **Verstehens** und des **Erklärens**? **Verständigung** ist doch auch per **Zufall** möglich und andererseits ist **Zusammenleben** oder sogar **Kooperation** doch auch ohne **wirkliche** Verständigung möglich?!

Das 1. Gespräch

74. Diese Aussage gilt nur in Friedenszeiten.

In Zeiten verschärfter **Krisen** und **Konflikte**, wenn der **Egoismus** die Oberhand gewinnt, dann ist Schluss mit dem **scheinbaren** „Verständnis“, mit dem scheinbaren „Zusammenleben“, mit scheinbarer „Kooperationsbereitschaft“!

Wenn Beckmesser sein *Messer wetzt*, dann wird *jedes Wort auf die Goldwaage gelegt*, dann wird gefeilscht, gelogen, betrogen, getäuscht, vertuscht, gestritten und geklaut, dass dir *hören und sehen vergehen* kann. Täusche dich also nicht selbst, so ersparst du dir manche **Enttäuschung**. Erkenne Dich lieber selbst (und den anderen), so wirst du sehr weitgehend gemäß deinen **WERTvorstellungen** arbeiten und leben können.

Kampfkompetenz ist eine Spielart der **Führungskompetenz**, und **Selbst- und Fremdenführung** ist heutzutage mehr denn je professionelle **Gesprächsführung**.

75. Man sieht das ja an Deiner **Gesprächsführung**: wohin **führst** Du mich? Was ist Dein Interesse? Wozu das Ganze? Was soll mir das bringen? Warum soll ich hier überhaupt weiter lesen / zuhören / mitdenken?

76. Die WOZU-Frage ist für Dich zielführender als Deine WARUM-Frage.

Du fragst nach dem **Nutzen / WERT**, den unsere Gesprächsführung - die Du ja nun wirklich nicht so einseitig darstellen solltest, wie ich das gerade herausgehört zu haben meine – haben könnte? Meine Antwort:

**Die WERTfrage ist die wesentlichste Frage,
die sich ein Mensch überhaupt stellen kann,
weil sie die Frage ist
nach dem „Sinn und Zweck“ bzw. der „Bedeutung“ seiner „Lebensführung“.**

Die Frage nach dem **Nutzen** – cui bono? - ist die Frage nach dem **GebrauchswERT (2)** eines Objekts unseres **Erkenntnisinteresses** – hier: der professionellen Gesprächsführung als Gütekriterium von Führungskompetenz. Um es noch einmal zu wiederholen: wer die **Nutzenfrage** stellt, der stellt in **Wirklichkeit** die **Sinn- und Zweckfrage** – und umgekehrt!

Wer **beispielsweise** sagt:

- Das ist **nützlich**, der meint: das ist **wertvoll, bedeutend, zweckentsprechend**.
- Das ist **sinilos**, der meint: das ist **wertlos, bedeutungslos, nutzlos**.

77. Wir geben also in unserem **LehrProgramm (1)** jedem einzelnen auch eine Antwort auf seine Frage nach dem „**Sinn** meines **Lebens**“?

78. Wir geben ihm / ihr zwar keine Antwort, aber eröffnen ihre / seine Selbsterforschungsrichtung. Wir können im Idealfalle fungieren als Wegweiser **(4)**, muss doch jeder Leser seine Sinnfrage **konkretisieren**, d. h. sie für sich selbst stellen und persönlich beantworten, wenn er mit seiner Antwort etwas Konstruktives bewirken will.

Wir sagen: wenn du deinem **Leben**, genauer gesagt: deiner **Lebensführung** deinen **Sinn (2)** geben willst, dann finde heraus, mit wem, wann, wie und womit – kurz: über die Verwirklichung von welchen Ziel- und Zwecksetzungen **(5)** - du **wirklich wertvoller / zweckmäßiger / erfolgreicher** werden willst beziehungsweise es bleiben kannst!

Dazu muss man etwas ganz Bestimmtes **lernen** bzw. **praktizieren können**, nämlich

**sowohl die wesentlichen als auch die wichtigen Fragen
a) überhaupt und richtig stellen können,
b) wirklich und erfolgversprechend beantworten können und
c) zwecks Verwirklichung der Antworten Entscheidungen treffen können. (4f.)**

Das 1. Gespräch

Das kann so gut wie niemand! Weshalb es der Hauptzweck / WERT unseres **LehrBuchs** ist, zur Generierung und Optimierung dieses **ProfiProfils (29)** einen für möglichst viele Leser **bahnbrechenden Beitrag zu leisten**.

79. Du nennst unseren Beitrag „bahnbrechend“, weil wir es darauf abgesehen haben, einigen „**systemstabilisierenden**“ Lebenslügen das Wasser abzugraben? Zum Beispiel dieser Doktrin der *Kunde ist König!*?

80. Richtig: wie es der Zufall will, begeht man in diesen Tagen den 200. Geburtstag von Hans Christian Andersen, diesem kundenorientierten Märchendichter für Erwachsene.

In seinem Märchen *Des Kaisers neue Kleider* hat Andersen über eine Persönlichkeit geschrieben, die wir einen „**schwierigen Kunden**“ nennen. Wir alle kennen ihn, diesen **Kaiser**, *der so ungeheuer viel auf neue Kleider hielt, dass er all sein Geld dafür ausgab, um recht geputzt zu sein*. Und als ihm eines Tages zwei *Betrüger* das Angebot unterbreiten, Stoffe zu weben, die den Kleidern, welche *von dem Zeug genäht wurden*, die Eigenschaft vermitteln, *dass sie für jeden Menschen unsichtbar seien, der nicht für sein Amt tauglich oder unverzeihlich dumm sei*, gibt er den beiden *Betrüger* viel Handgeld, damit sie ihre Arbeit beginnen sollten.

Was die Betrüger ausnützen, das ist in der Sprache von Andersen die **Eitelkeit** und die **Angst vor Blamage**, die nicht nur dem Kaiser, sondern ausnahmslos allen Erwachsenen seines Märchenreichs zueigen ist. Sie alle weben an jener **Lüge** mit, die wir mit Fug und Recht deshalb als **Lebenslüge** bezeichnen dürfen, weil sich im Absolutismus jeder – will er nicht seine berufliche Existenz gefährden - zum Lügen **gezwungen** sieht.

Sie ist auch uns persönlich nicht fremd, diese Feigheit, dieser **Opportunismus**, diese **Lebenslüge**, und man kann, wenn man diesen **blinden Fleck** in seinem **Selbstbewusstsein** aufgehoben hat, als eine ihrer **Hauptursachen** ein **Anspruchsdenken** identifizieren, das sich auf **Geltungssucht** zurückführen lässt.

Im Märchen heißt es: *Aber er hat ja gar nichts an!* sagte endlich ein kleines Kind. *Hört die Stimme der Unschuld!*, sagte da der Vater – und öffnet damit den Raum für den durch Selbstzensur unterdrückten WIDERSPRUCH.

81. Diese Auflösung eines **Traumas** erinnert mich an die **Transaktions-Analyse**³⁷ von Eric Berne. In ihr kommt doch dieses „rebellische“ Kind vor. Es repräsentiert jenes „unschuldige“ ES in dir, das noch keine **Angst** vor einer Existenzgefährdung durch WIDERSPRUCH kennt, weil – und solange - es sich **geliebt** und akzeptiert – pointiert gesagt: als **wertvoll** erleben kann. Und nur deshalb kann es auch die **Wahrheit** sagen – womit ich ausdrücken will, dass Angst nicht angeboren, sondern anerzogen ist, und dass wir keine **Angst** zu haben bräuchten, um sicher durchs **Leben** zu kommen, sondern das wir Angst entwickeln müssen, damit andere ungefährdet und angstfrei ihre Privilegien konsumieren können! Wir werden darauf noch ausführlichst eingehen!

82. Die eigene (berufliche, privilegierte) Existenz bzw. **Karrierechancen** zu sichern, das ist mit Sicherheit eine dominante WERTvorstellung. Und eine alternative Wertvorstellung ist es, auch unter existenzieller Bedrohung bei der **Wahrheit** zu bleiben.

Wir werden uns noch ausführlich mit diesem Bei-Der-Wahrheit-Bleiben-**Dilemma** beschäftigen³⁸, das durch WIDERSPRÜCHE gekennzeichnet ist, deren **Aufhebung** wiederum mit neuen **Problemen** verbunden sind, die ihrerseits noch über **Krisen** und **Konflikte (19)** mit **dramatischem** Verlauf und **tragischem** Ausgang hinausgehen können.

83. Die **Fokussierung** unserer Ursachenerforschung von Konflikten mit **schwierigen Kunden** auf eine psychische Krankheit namens **Geltungssucht (3)** gehört zu den Eigenheiten unseres **LehrBuches** und sollte – allein schon, um neugierig zu machen -

³⁷ Das 11. Gespräch

³⁸ Das 14. Gespräch

Das 1. Gespräch

noch kurz dargestellt werden, vor allem durch einen **Vergleich** mit den landläufig geäußerten Ursachen von Krisen und Konflikten.

84. Zu den landläufig geäußerten Gründen und **Ursachen** von **Krisen** (19) und **Konflikten** gehören ja solche Phänomene wie Habsucht, Eigensucht, Rachsucht, Drogensucht, Eifersucht, Spielsucht, Kaufsucht, Eitelkeit, Verletzlichkeit, Boshaftigkeit, Manipulierbarkeit, Besserwisserei, Ignoranz, Dummheit, Angst, Ärger, **Wut**, Hass etc. etc. Wir werden in unseren Gesprächen die Behauptung erörtern, dass es sich bei allen diesen erlernten „**Ursachen**“ in **Wirklichkeit** um **Symptome** einer **Krankheit** handelt, die wir **Geltungssucht** nennen! Provokativ formuliert:

GELTUNGSSUCHT

**ist das Resultat von und die Hauptursache für
Beziehungskrisen und Beziehungskonflikte(n).**

Wenn ich Dich recht verstanden habe, dann ist **Geltungssucht** eine erlernte, also eine **psychische Krankheit**, die man als solche in ihrer Genese und in ihren besonderen Ausprägungen / Formen erkennen und „annehmen“ müsste, um mit ihr konstruktiv – und das heißt: konfliktvermeidend – umgehen zu können bzw. umgehen zu lernen?!

85. Richtig. *Alkoholismus* oder **Eifersucht** – um nur zwei sehr bekannte Phänomene zu erwähnen - sind in meiner Denke nichts weiter als **Symptome** der Geltungssucht – und ihre „Behandlung“ ist dementsprechend nur zufällig erfolgreich, wenn die therapeutischen Maßnahmen nicht auf die Hauptursache, sprich: auf die Geltungssucht des Individuums, abgestellt sind.
86. **Beziehungskompetenz** als **Führungskompetenz** als **Kampfkompentenz** kann also nur derjenige professionell entwickeln und **praktizieren**, der gelernt hat, sich selbst – und damit unter Umständen auch seine Geltungssucht - zu **beherrschen**, der sich also *im Griff hat*, wie man es so treffend formuliert hat?
87. Genau so ist es. Der lebenspraktische Nutzeffekt unseres **LehrBuchs** ist darauf abgestellt, sich die Bedingungen und Elemente für **Selbstbeherrschung** und **Selbstführung** im **Selbstcoaching** (25) professionell aneignen zu können, sowie darauf, im Konfliktfall als **Coach** (25) eines Kunden handeln zu können, und dies auch in dem Falle, in dem der nicht seinem **Coaching** (2) zugestimmt hat!
88. Gegen diese zweifache **Zwecksetzung** unseres **Lehrprogramms**, nämlich der

**Befähigung zur Selbstführung
und der Befähigung zur Führung eines Dritten
bei Frage- und Problemstellungen sowie in Konflikten und Krisen**

könnte man den WIDERSPRUCH vorbringen, dass hier vom Leser erwartet werde, sich selbst aus seiner **Ohnmacht**, oder - um es mit den Worten von I. Kant auszudrücken - aus seiner *selbst verschuldeten Unmündigkeit* zu befreien, sich sozusagen am *eigenen Schopf aus dem Sumpf* der Geltungssucht bzw. ihrer Symptome zu ziehen. Käme ein solches Ansinnen nicht einer Überforderung gleich, jedenfalls für viele?

89. Wenn Du so fragst, dann muss ich Dir zustimmen, steht doch zu befürchten, dass gerade diejenigen, für die **Selbsterkenntnis**, **Selbstbeherrschung** und **Selbstführung** den größten Nutzeffekt erbrächten, durch ihre **Geltungssucht** an dieser Persönlichkeitsentwicklung gehindert werden, zumindest dann und solange, wie sie sich – auch (und gerade!) im damit verbundenen **Leid** – von den **Symptomen** der Geltungssucht noch einen Gewinn versprechen (können).
90. Du meinst den **Krankheitsgewinn** (3), also den Profit, den man aus seinem eigenen **Leid** ausschlagen kann? Du sprichst anscheinend von denen, die man *beratungsresistent* nennt, die *sehenden Auges in ihr Unglück laufen, die aus Schaden nicht klug*

Das 1. Gespräch

*werden können, die sich in ihrem Leid suhlen, die Prozesshansel, die Leute, die sich selbst als depressiv, als gestresst, als ungeliebt bezeichnen - an die denkst Du, wenn Du von Krankheitsgewinn bei einem **chronisch** problematischen Verhalten sprichst?*

91. Richtig. Ich spreche von all denen, die chronischer Weise **Probleme** haben, insbesondere aber von jenen, die sich **ungeliebt** fühlen, von den Perfektionisten, von den zur **Aufnahme, Pflege** oder **Beendigung** einer **Beziehung** unfähigen „Führungskräften“, und hier insbesondere von Eltern und Kindern und all den anderen Beziehungs- oder Bindungspartnern, wie z. B. Ehepartnern, Freunden, Kollegen, Mitarbeitern, Vorgesetzten, Fremden, Bekannten, Junggesellen, Nachbarn oder Wählern: sie alle, die eklatante **Beziehungsprobleme** mit sich selbst und / oder mit anderen haben,
92. ... also so gut wie alle?! *Sorry – Scherz beiseite, bitte schön:* all jene, „die eklatante **Beziehungsprobleme** haben ...
93. sind die *geborenen Adressaten* unseres **LehrProgramms (1)** – wobei es sich in aller Regel nicht um geborene, sondern um gelernte, ja um studierte Adressaten handelt, wenn ich das mal ein wenig polemisch ausdrücken darf. Wäre das nicht so, würde es vielmehr zutreffen, dass das, *was Hänschen nicht gelernt hat, Hans nimmermehr lernen könne*, dann könnte man sich auch das Studium dieses **LehrBuchs** ersparen und stattdessen seine **Unzufriedenheit (3)** mit den einschlägig bekannten Symptomen der **Kränkung / Geltungssucht** ausleben – was bei *hoffnungslosen Fällen* von mir übrigens auch nachdrücklich empfohlen wird.
- Empfehlung:** Menschen, die *in Ruhe gelassen* werden wollen, sollte man die Grundversorgung sicher stellen und sie - auch wenn's schwer fällt - **wirklich in Ruhe (leiden und sterben³⁹) lassen!**
94. Du willst damit sagen, dass als **notwendige** Voraussetzung für eine **erfolgsversprechende** Persönlichkeitsentwicklung der energische **Wille** mit dem **Ziel** mobilisiert werden müsse, daran arbeiten zu **wollen**, und dies insbesondere dann, wenn man zumindest seine eigene Unzufriedenheit oder **Verzweiflung (7)** – und damit auch Ärger, Wut und Hass, Stress, Leid und Kränkungen - hinter sich lassen und auch seinen persönlichen **Krankheitsgewinn (14)** aufgeben möchte?
95. Der energisch **Wille** zur Veränderung ist eine **notwendige**, aber keine hinreichende Bedingung dafür, weg von der **Opfermentalität (3)** und hin zur **Gestaltermentalität (28f.)** - die wir als **Zweck** einer **Persönlichkeitsentwicklung** ansehen und entfalten werden - vorankommen zu können. Man muss auch wissen, was man warum, wozu, wie und womit tun könnte und sollte, um diesen Veränderungsprozess wirklich erfolgsversprechend **gestalten** zu können!
96. In den folgenden 13 Gesprächen über die **Kunst, wirklich denken zu können** - die sich praktisch in der **Qualifikation** erweisen soll, mit jedem WIDERSPRUCH oder PROBLEM oder KONFLIKT konstruktiv und souverän / gelassen umgehen zu können - werden wir dem geeigneten Leser **inhaltlich** und **methodisch** einen nachhaltigen Eindruck davon vermitteln können, was wir unter Beziehungskompetenz, Führungskompetenz und Kampfkompetenz verstehen und warum, wozu, wie und womit wir diese Kompetenzen erlernen und professionell praktizieren sollten.
97. Wir wollen unser *Licht zwar noch nicht auf den Scheffel stellen*, doch soviel können wir an dieser Stelle schon versprechen: wer diese „Arbeit am Begriff“ - genauer: das Studium des von uns aufbereiteten **wesentlichen Wissens** über **Gesprächsführung als Menschenführung** - mitmacht, wer hierbei durchhält, der wird in vielerlei **Beziehungen** zu sich selbst und zu anderen **erfolgsversprechender** handeln können, als sie bzw. er das jemals zuvor vermocht hat!

Was wir vermitteln werden, das ist ein **professionelles Wissen** über den kundenorientierten Umgang mit sich selbst und mit anderen – und zwar auch und gerade in

³⁹ s. Take 14.100

solchen **Situationen**, die **objektiv** als riskant / kritisch/ problematisch / gefährlich bewertet werden müssen. Was wir hingegen nicht bestärken, sondern aufheben werden, das sind **illusionäre Vorstellungen** jeglicher Art, insbesondere **Allmachtphantasien** und andere lustvolle und schmerzliche **Egoismen**.

Weder für mich noch für mein Alter Ego gibt es einen „gesunden **Egoismus**“, für uns gibt es auch keine Allwissenheit und keinen Perfektionismus. Auch ich habe nicht *den Stein des Weisen gefunden*, auch ich *koche nur mit Wasser*, auch ich bin nicht die *Hauptverwaltung Ewige Wahrheiten* und auch ich hege einen gesunden Zweifel gegenüber meinen eigenen Erkenntnissen und Verlautbarungen.

Genau diese **(selbst)kritische**, den WIDERSPRUCH liebende und lobende **Einstellung** erwarten wir deshalb auch von unserem Leser!

98. Als Fazit möchte ich die These aufstellen, dass es uns schon in diesem unserem ersten Gespräch gelungen ist, den Nutzen einer *lerngeilen* Erwartung zu *offenbaren* - und zu verdeutlichen, warum uns der **begründete** und möglichst **kundenorientiert** vorgebrachte WIDERSPRUCH als der **wirklich große fortschrittliche Beweger** erscheint, der bis auf den heutigen Tag – und aus inzwischen durchsichtigen Gründen - mit GOTT, ALLAH oder JAHWE (um nur einige seiner Namen zu benennen) bezeichnet wird.

Wir werden in den nun folgenden 13 Gesprächen im Zentrum die Frage erörtern, warum eine WERTE-Orientierung, wie sie allenthalben gefordert wird, nicht nur auf der **Fähigkeit** zur **Selbstbeherrschung** *egoistischer Triebe*, sondern auch auf der **Fähigkeit** zur **Metakommunikation** von Verhalten – eigenem wie fremdem - gründen muss, ist doch ohne diese beiden Qualifikationen die **Fähigkeit zur Selbstführung**, also des erfolgversprechenden Umgangs mit dem OPFERMENTALITÄTER in mir und im anderen, weder zu erlernen noch **wirklich** zu erleben! Erst die Zusammenführung dieser beiden Qualifikationskomponenten ermöglicht es dir persönlich, eine **Beziehungs-, Führungs- und Kampfkompetenz** zu praktizieren, mit der zumindest die **Vorherrschaft** des OPFERMENTALITÄTERS in dir beendet werden könnte!

Diese Erkenntnis ist als solche nicht neu, sind doch **wirkliches Wissen** und **wirkliche Askese** als notwendige Bedingung des **Erfolgs** seit Jahrtausenden bekannt, hätte man doch sonst nicht so leidenschaftlich nach ihnen gestrebt. Doch der **Zwang** zur Flucht aus der **Wirklichkeit** - aus der **Verantwortung** für das, was wir Schöpfung nennen - durch den Rückbezug auf eine **religiöse**⁴⁰, sich metaphysisch, durch **Wunder** und Geheimwissen legitimierende **Macht** und deren „Vergebung“ unseres auf wirklichem Unwissen beruhenden so genannt „sündhaften“ Verhaltens,

Beispiel: *der Opfertod Jesu eröffnete dem OPFERMENTALITÄTER die Chance zur „Erlösung“ von der Erbsünde: „Herr, vergib ihnen, denn sie wissen nicht, was sie tun!“*

⁴⁰ Religiös sind alle metaphysisch fundierten Weltanschauungen, also auch solche, die sich – wie der bürgerliche Antisemitismus oder der Stalinismus - als antireligiös gebärden und vorgeblich deshalb ihre Konkurrenten liquidieren, sei es in so genannten Bürgerkriegen, sei es in so genannten Weltkriegen, die immer auch Weltanschauungskriege gewesen waren! Die raue **Wirklichkeit** ist die: Religion war zu allen Zeiten „Opium fürs Volk“, also ein Instrument der politisch-ökonomisch herrschenden Klassen und Kasten zur Erringung und Festigung von Produktions- und Distributionsverhältnissen, die ihren egoistischen Interessen entsprechen. Das jüngste Beispiel ist Irak: „die Rivalität zwischen der Sadr-Partei und den Schiiten des Islamischen Rats sowie Malikis Dawa spiegelte neben einem politischen auch den Klassengegensatz wieder. Sadrs Anhänger finden sich vor allem in der Unterklasse, Dawa und der Islamische Rat stehen für den Mittelstand. Die Experten der „Crisis-Group“ sagen voraus: „Dieser Konflikt dürfte die Zukunft des Landes stärker bestimmen als der Kampf zwischen den Religionsgruppen oder der Kampf gegen al-Qaida.“ Aus: SZ vom 09. 04. 2008. Ausführlich zu diesem Thema: Das 12. Gespräch

.... diese **Notwendigkeit** ist erst mit der **Aufklärung** und den sie erzeugenden Produktionsverhältnissen **wirklich aufgehoben** worden⁴¹.

99. Zumindestens für einige, für die gesellschaftlich Privilegierten unter uns. Seit den Entdeckungen von **Karl Marx** und **Sigmund Freud** jedenfalls ist psychologisches **Unwissen** – und damit Beziehungsinkompetenz - die **Ursache** einer **selbst verschuldeten Unmündigkeit**, wenn auch längst nicht bei allen, zumindest aber bei jenen, die es kraft ihrer privilegierten gesellschaftlichen Positionen in Legislative, Exekutive, in den Führungsetagen, in den Bildungssystemen und nicht zuletzt in den Massenmedien *eigentlich besser wissen müssten*, weshalb es uns angezeigt erscheint, gerade ihnen, den Profiteuren der **Plappernden Kaste**⁴², in unserem Bestseller jetzt *mal ordentlich die Leviten zu lesen!*
100. Gute Idee – und ich hab dazu auch was ganz Schönes im Angebot: die **kundenorientierte (2) „Deutung“** der Szenen einer Ehe durch eine BILD-Journalistin und einen BILD-Journalisten, die dem 1996 noch nicht so bekannten und beliebten Politiker Gerhard Schröder schon damals so wohlwollend gegenüber gestanden sind, dass er ihnen das später wohl reichlich vergolden hat!
101. *Vergelt's Gott* – doch ehe wir bei dem uns zgedachten Spielchen „Sozialisierung der Verluste“ wieder einmal *die Kastanien aus dem Feuer holen* müssen⁴³, machen wir zu unserer Stärkung jetzt erst mal eine *Brotzeit!*

⁴¹ Dialektischer WIDERSPRUCH kommt hier von Horkheimer / Adorno: Dialektik der Aufklärung. Amsterdam 1947

⁴² „Die Finanzmarkt-Turbulenzen sind ein einziges Debakel für die gesamte Kreditwirtschaft. Norbert Walter, der Chefvolkswirt der Deutschen Bank, hat jetzt seiner Kaste selbstkritisch Versagen auf der ganzen Linie vorgeworfen.“ FR vom 8. 4. 2008

⁴³ „Für den Bürger macht es keinen Unterschied, ob die Hasardeure in den privaten oder den Staatsbanken sitzen: Als Verbraucher und Steuerzahler muss er gleich doppelt für deren Missmanagement zahlen“. ebenda