

JAKOB LIPP

KOMMUNIKATIVE KOMPETENZ



36 MENTALISTENKNIFFE
FÜR FÜHRUNGSKRÄFTE

campus

**KOMMUNIKATIVE
KOMPETENZ**

Jakob Lipp ist vieles: Redner, Mutmacher, Impulsgeber, Autor; zu allererst aber ist er als Mentalist Experte für Kommunikation. Nachdem er mit erfolgreichen Shows halb Europa verblüfft hat, ist er heute vor allem als Keynote Speaker und Coach für Führungskräfte gefragt. Er lebt auf dem Land, wo er sich für Nachhaltigkeit und Artenvielfalt engagiert.

Mehr unter: www.jakoblipp.com

JAKOB LIPP

KOMMUNIKATIVE KOMPETENZ

36 Mentalistenkniffe für Führungskräfte

CAMPUS VERLAG
FRANKFURT/NEW YORK

ISBN 978-3-593-51377-5 Print
ISBN 978-3-593-44744-5 E-Book (PDF)
ISBN 978-3-593-44743-8 E-Book (EPUB)

Das Werk einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt.
Jede Verwertung ist ohne Zustimmung des Verlags unzulässig. Das gilt
insbesondere für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen
und die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen.
Trotz sorgfältiger inhaltlicher Kontrolle übernehmen wir keine Haftung
für die Inhalte externer Links. Für den Inhalt der verlinkten Seiten sind
ausschließlich deren Betreiber verantwortlich.

Copyright © 2021. Alle deutschsprachigen Rechte bei Campus Verlag GmbH,
Frankfurt am Main.

Umschlaggestaltung: Thierry Wijnberg, Amsterdam/Berlin

Umschlagmotiv: © Shutterstock/igor kisselev

Satz: Publikations Atelier, Dreieich

Gesetzt aus: Sabon Next und DIN

Druck und Bindung: Beltz Grafische Betriebe GmbH, Bad Langensalza
Printed in Germany

www.campus.de

Inhalt

Mittelalter Käse	9
AUFMERKSAMKEIT oder Wilde Erdbeeren	15
WAHRNEHMUNG oder Lesen im Stand-by-Betrieb	23
BEOBACHTUNG oder Holzauge, sei wachsam	29
VERTRAUEN oder Von falschen Schlangen	35
PERSPEKTIVENWECHSEL oder Wann haben Sie zuletzt auf einem Tisch gestanden?	41
RESPEKT oder Das Grundgesetz der Kommunikation	47
EINSTELLUNG oder Denken wie Columbus	53
OFFENHEIT oder Reden ist Gold	61
EMOTIONEN oder Einmal Hirn mit Gefühl, bitte!	67
MUT oder Missverstehen Sie mich bitte richtig	73
ÜBERBLICK oder Die Spitze des Eisbergs ist nicht der Eisberg	79

FÜHRUNG oder	
Tanzen mit Worten	85
KONGRUENZ oder	
Die Schnittmenge zweier Bierdeckel	91
ENTSCHEIDUNGSFREUDE oder	
Kick it like Klopp	97
MIMIK UND GESTIK oder	
Keine Antwort ist auch eine Antwort	103
BEGEISTERUNG oder	
Fliegen ohne Flügel	111
NÄHE oder	
Buona Sera, Dottore!	117
GEDULD oder	
Damit der Faden nicht reißt	123
INTERESSE oder	
Mit halbem oder ganzem Ohr	129
SORGFALT oder	
Von Nachlässigkeit und Fahrlässigkeit	135
TOLERANZ oder	
Reden und reden lassen	141
FREUNDLICHKEIT oder	
Das Lächeln der Marktfrau	147
AUTHENTIZITÄT oder	
Das glaub' ich jetzt nicht!	153
HUMOR oder	
Witzig ist sehr ernst zu nehmen	159
EMPATHIE oder	
Immer einen Schritt voraus	165

INSPIRATION oder	
Der barrierefreie Blick	171
VERSTÄNDLICHKEIT oder	
Reden mit Rilke?	177
KLUGHEIT oder	
Besser wissen als Besserwissen	183
NEUGIER oder	
Nichts wie raus hier!	187
KOMPETENZ oder	
Überzeugend rüberkommen	193
ATMOSPHERE oder	
Das nicht greifbare Etwas	199
AGGRESSION oder	
You talkin' to me?!	205
IRONIE oder	
Ganz dünnes Eis	211
ZEIT oder	
Atemlos durch den Satz	215
NETZ-KOMMUNIKATION oder	
Lol und lall	221
DANKE SAGEN oder	
Ende ohne Pathos	227
 Anmerkungen	 231
Über den Autor	239

»ES GIBT MUSTER FÜR ALLES IM LEBEN.
DU MUSST IHNEN NUR AUFMERKSAMKEIT SCHENKEN.«

JORDAN BELFORT ALIAS *THE WOLF OF WALL STREET*

Mittelalter Käse

Ich bin wirklich heilfroh, dass das Mittelalter schon einige Jährchen hinter mir liegt. Ich wäre ob meiner vermeintlich übersinnlichen Kräfte wohl auf dem Scheiterhaufen gelandet oder wie eine Katze in einem stinkenden Sack im nächsten Bach ersäuft worden. »Der hat einen Pakt mit dem Teufel geschlossen!«, so in der Art hätte die Anklage gegen mich lauten können. Weil ich eine Fähigkeit besitze, für die ein in Mentalismus nicht geschulter Mensch auch heutzutage keine Erklärungen hat, wäre ich vor 500 Jahren zuerst ins Visier der Kirche und dann in die Hände weltlicher Richter und deren Handlanger, der Inquisitoren, geraten.

Der Begriff des Mentalisten existierte in den dunklen Tagen des Mittelalters noch nicht. Und natürlich gab es in dieser unaufgeklärten Zeit auch keine Bereitschaft, etwas, das sich beobachten, aber nicht rational erklären oder begründen lässt, anzunehmen. Phänomene, die sich einer wissenschaftlichen Erkenntnis entzogen, waren Teufelszeug. Schlimmer noch: Wissenschaft an sich war Teufelszeug. Menschen wie mich hätte man wahrscheinlich Hexer genannt. Vor allem im Spätmittelalter waren es Frauen, die verbrannt, gerädert, gevierteilt oder ersäuft wurden. Ob Mann oder Frau: Aus heutiger Weltsicht ist das, was damals gängige Praxis war, absoluter Käse – mittelalter Käse sozusagen.

Um es ganz deutlich zu sagen: Nein, ich habe kein Bündnis mit dem Teufel geschlossen, habe meine menschliche Seele nicht für Macht, Reichtum, magische Kräfte oder ähnliche Gaben feilgeboten. Es ist viel unspektakulärer: In meinen späten Zwanzigern habe ich meine Leidenschaft für

die Bühne und mein Talent für die Magie entdeckt. Und dann habe ich dieses Talent professionell geschult und konsequent weiterentwickelt. Rund 20 Jahre habe ich als Mentalist auf der Bühne gestanden – über 2500 Veranstaltungen, Tagungen, Kongresse absolviert, über 1 Millionen Menschen bezaubert. Das Ganze funktionierte deshalb so erfolgreich, weil sich Menschen einfach gerne verblüffen lassen. Im Umkehrschluss heißt das: Als Mentalist benötigte ich die Bereitschaft des Publikums, an Phänomene zu glauben, die sich offensichtlicher Erklärungen entziehen. Und ich, der Mentalist, musste die Erwartungen des Publikums, das überrascht, erstaunt, verblüfft, unterhalten und illusioniert werden wollte, erfüllen. Darin bestand der Pakt.

Die Arbeit des Mentalisten beruht auch heute noch auf einem Vertrag mit dem Publikum, nicht mit dem Leibhaftigen. Es ist ein stiller Pakt, bei dem Vertrauen das verbindende Element ist. Und das haben Mentalmagie und Alltagskommunikation gemeinsam. Beide bauen auf Vertrauen auf. Ohne Vertrauen geht nichts.

Heute trete ich als Keynote Speaker und Gastredner vor ein Publikum, das nur manchmal von meiner »magischen« Vorgeschichte weiß, das ich aber immer an meinem Expertenwissen in puncto »mentale« Kommunikation teilhaben lassen möchte. Das ist im wahrsten Wortsinn meine Gabe, die ich in den Pakt mit dem Publikum einbringe. Und natürlich lasse ich auch manchmal noch etwas Mentalmagie aufblitzen. Es ist wie das Salz in der Suppe meiner Auftritte. Für die einen bin ich dann der Speaker mit außergewöhnlicher Vorgeschichte. Für die anderen der Menschenkenner mit außergewöhnlicher Kommunikationsexpertise.

Ob Speaker oder Menschenkenner – ich bin ein Beobachter, eine Person mit einer nach außen gerichteten Aufmerksamkeit. Ich nehme die Menschen in meiner Umgebung und mein Umfeld schlicht und ergreifend bewusst wahr. Eine Eigenschaft, die heute vielen von uns verloren gegangen ist. Indem ich wahrnehme, was andere nicht oder nicht mehr wahrnehmen, unterscheide ich mich bereits von vielen meiner Zeitgenossen, die eine übersteigerte Selbstaufmerksamkeit zelebrieren. Es ist kein Novum, wenn ich feststelle, dass sie diese überhöhte Selbstaufmerksamkeit pausenlos in Selbstdarstellung umwandeln: Selfies, Facebook, Instagram und Co. sind die Ich-Medien übersteigerter Selbstaufmerksamkeit. Wer aber nur sich selbst sieht,

lebt in einer Blase. Er lebt in einer Ego-Gesellschaft, in der sich die Mitglieder dieser Gesellschaft auch gegenseitig gar nicht mehr wahrnehmen. Total paradox. Aber wenn es an Beobachtung und Aufmerksamkeit mangelt, fehlt es an zwei wichtigen Voraussetzungen für Kommunikation und Interaktion. Und diese Voraussetzungen sind nicht nur für den Mentalisten wichtig, sondern sie sind überhaupt von Bedeutung für ein soziales Miteinander; in der Privatheit wie im öffentlichen Leben. Einfach überall, wo Menschen Beziehungen knüpfen oder pflegen, braucht es Aufmerksamkeit. Aufmerksamkeit bestimmt unsere Wahrnehmung und unser Bewusstsein. Aufmerksamkeit ist die wichtigste Voraussetzung, um die Qualität von Kommunikation auf ein höheres Level zu heben.

»Herr Lipp, wie tickt ein Mensch? Ticken wir alle gleich? Und wie schaffen Sie es, so unglaublich viele unterschiedliche Charaktertypen in Ihren Gedankenexperimenten zu knacken? Gibt es einen Generalschlüssel für alle Menschen?« Diese Fragen habe ich in meiner Zeit als Mentalist oft gehört. Vorab nur so viel: Einen Generalschlüssel, um Menschen zu knacken, gibt es nicht. Aber es gibt Verhaltens- und Reaktionsmuster, die eine Generalisierung zulassen. Dazu müssen wir aufmerksam hinschauen. Das wichtigste Tool ist naturgemäß die Beobachtung. Das heißt, wir müssen Menschen wahrnehmen und ihre Mimik und ihre Gesten deuten lernen. Anders gesagt: Es geht darum, das Verhalten eines Menschen zu lesen und daraus Schlüsse zu ziehen.

Wer das »Menschenlesen« selbst erlernen oder anwenden möchte, für den habe ich vor allem einen Tipp: Weg mit dem Handy! Wer das banal findet, sollte wissen, dass wir im Schnitt fast einhundert Mal am Tag auf unser Mobiltelefon glotzen. Dazu kommen die Aufmerksamkeitsfresser Soziale Medien wie Facebook, WhatsApp, Instagram oder Snapchat: Kinder und Jugendliche im Alter zwischen 9 und 17 Jahren sind durchschnittlich 2,4 Stunden täglich online. Das geht aus einer Befragung des Hamburger Leibniz-Instituts für Medienforschung¹ aus dem Jahre 2019 hervor. Wie soll man da eine Aufmerksamkeit für seine Umwelt entwickeln? Aber nur durch Beobachtung entwickelt man Menschenkenntnis.

Aus Sicht der Gesellschaft ist ein Mentalist eine ungewöhnliche Person mit ungewöhnlichen Fähigkeiten, der sich der Aufmerksamkeit des Publikums dadurch schon fast per se sicher sein darf. Aus der Sicht des Publikums ist er – häufig vereinfacht – ein Mindreader, ein Gedankenleser, der auf der Bühne zu unterhalten und zu verblüffen weiß.

Und wenn ich mich selbst frage: Was bin ich? Dann lautet die Antwort wohl schlicht: Ich bin ein Menschenkenner. Nicht mehr und nicht weniger. Fragen wir uns also: Welchen Nutzen können mein Expertenwissen und meine Erfahrung als Mentalist in der zwischenmenschlichen Beziehung abseits der Bühne für Sie haben?

In diesem Buch geht es nicht vordergründig um Mentalismus. Es geht vielmehr um Kommunikation und Menschenkenntnis sowie um die Frage, wie Sie die Techniken und Mechanismen der Mentalmagie in diesem Kontext für sich positiv nutzen können. Vereinfacht gefragt: Welchen Nutzen kann es für Sie haben, Menschen »lesen« zu können? Dazu gibt es mehrere mögliche Antworten: Wer sich in andere Personen hineindenken kann, wird immer einen Schritt weiter sein. Wer die Gedanken des Gegenübers »lesen« kann, kann Menschen führen, anleiten und in einem positiven Sinne beeinflussen. Er kann Menschen für sich gewinnen. Er kann aber auch Entscheidungen schneller treffen oder in Gesprächen und Diskussionen oder Verhandlungen jeder Art die Führungsrolle übernehmen.

Wenn Sie meinem Buch Aufmerksamkeit schenken und es lesen – wofür ich mich schon jetzt herzlich bedanke –, werden Sie Ihre Mitmenschen zukünftig deutlich besser kennen und verstehen lernen. Und zwar in jeder Lebenslage. Sie gewinnen Kommunikations- und Sozialkompetenz. Sie lernen Ihr Gegenüber einzuschätzen. Sie vermeiden Fehlschlüsse. Sie werden zum »Menschenleser«.

Gemeinsam werden wir eine ganze Reihe von Fähigkeiten beleuchten, von denen Aufmerksamkeit und Wahrnehmung nur zwei sind. Und wir werden Kommunikations- und Interaktionssituationen im Geschäftsleben betrachten; interne zwischen Mitarbeitern beziehungsweise zwischen Mitarbeitern und Führungskräften. Aber auch externe, die in die Kundenbeziehung, insbesondere in den Vertrieb und Verkauf, hineinzielen. Denn in

diesem Umfeld ist gute Kommunikation heute wichtiger denn je. War sie immer schon das Mittel erster Wahl, um Interessen wahrzunehmen, Ziele zu erreichen und produktiv zu sein, ist Kommunikation heute das zentrale Instrument der Personalentwicklung und das tragende Element der Unternehmenskultur. Im Japanischen steht übrigens für die Begriffe Kommunikation und Vertrauen ein und dasselbe Schriftzeichen. Enger lässt sich die Bedeutung für Kommunikation wohl nicht definieren.

Teufel auch! Ich bin mir sicher, dass ein Großteil der Kommunikationstools, derer sich der Mentalist auf der Show-Bühne bedient, Ihnen auch auf der Bühne des Lebens und des Business hilft, zwischenmenschliche Beziehungen und Beziehungsstrukturen qualitativ zu verändern, zu entwickeln und zu verbessern.

Ich danke Ihnen, liebe Leserin und lieber Leser.* Sie haben bis hier gelesen. Zugegeben, ich habe Sie dabei ein bisschen beobachtet und sehe es Ihnen schon an: Sie wollen mehr wissen. Na, dann folgen Sie mir doch einfach. Lesen Sie los ...

* Im Folgenden beschränke ich mich der besseren Lesbarkeit wegen darauf, nur noch einen Genus zu verwenden. Das jeweils andere denke ich immer mit.



DIE WICHTIGSTEN MENSCHLICHEN
ERRUNGENSCHAFTEN SIND,
KRITISCH ZU DENKEN UND WAHRHAFT
ZUZUHÖREN.



AUFMERKSAMKEIT oder Wilde Erdbeeren

Meine Damen und Herren! Ich bitte um Ihre Aufmerksamkeit. Wir schreiben den 17. Juni 1844. In Concord, einer Kleinstadt der USA im Bundesstaat Massachusetts, wird an diesem Tag die neu gebaute Eisenbahnstrecke in Betrieb genommen. Die Bahntrasse führt unmittelbar an einem See namens Walden vorbei. Es ist jener See, an dem sich im darauffolgenden Jahr ein gewisser Henry David Thoreau eigenhändig eine Hütte im Wald bauen wird. Es ist der Henry David Thoreau, der später mit seinem Buch *Walden – or, Life in the woods* weltweite Berühmtheit erlangen wird. Wenn er vor seiner Hütte steht, kann Thoreau beobachten, wie die Moderne Einzug hält und auch in seine beschauliche Welt eindringt. Jeden Tag donnern Dampflokomotiven an seinem See vorbei und stören seine Ruhe. In seinem Essay *Leben ohne Prinzipien* wettet er: »Die Welt ist ein Ort des Geschäfts; was für ein endloses Hasten! [...] Wie herrlich wäre es, die Menschen einmal in Muße zu sehen. Nichts als Arbeit, Arbeit.«¹

Thoreaus Fähigkeit, zu schauen, ist sehr gut ausgebildet. Er ist ein genauer Beobachter, der beschlossen hat, dem Fortschritt nicht blind hinterherzulaufen, sondern den umgekehrten Weg zu beschreiten. In seinen Augen ist es kein Zeichen von Einzigartigkeit, wenn jemand die Richtung der gesamten Menschheit einschlägt. Als genauer Beobachter gelingt es ihm noch problemlos, einzelne Reize aus der Umwelt herauszulösen. Wenn er am Bahndamm entlang spaziert, entdeckt er, was die Zugreisenden niemals zu entdecken in der Lage sein würden: wilde Erdbeeren. »Manchmal finde ich eine halb versteckt in einer Eisenbahnböschung ...«², schreibt Thoreau in seinen Notizen *Lob der Wildnis*.

Wenn wir den Beobachter Thoreau aufmerksam gefolgt sind, haben wir an diesem einfachen Beispiel erkannt, was durch Hast, Rastlosigkeit und Beschleunigung auf der Strecke bleibt: Aufmerksamkeit.

Rund 175 Jahre später hat diese Entwicklung vorläufig ihren dramatischen Höhepunkt erreicht: Im Zeitalter des Smartphones sind Menschen einer Flut von digitalen Reizen ausgesetzt, auf die viele augenblicklich reagieren. Dabei ist ständiges Online-Sein extrem schlecht für die Aufmerksamkeit. Pausenlos Mails und Posts checken hat Folgen: Ein Goldfisch ist aufmerksamer als der Mensch! Ja, tatsächlich. Laut einer Microsoft-Studie³ bringt es der goldige Fisch auf eine Aufmerksamkeitsspanne von 9 Sekunden. Auf gerade mal 8 Sekunden kommen wir. Wir hinken hinterher. Oh, Gott! Dachten wir nicht immer, der Mensch sei das hochentwickeltste und wichtigste Wesen im Universum? Und jetzt das: ernsthafte Konkurrenz von einem Haustier, das ohne jeglichen wirtschaftlichen Nutzen sein ganzes Leben in einem Wasserglas herumschwimmt. Krass!

Schauen wir genauer hin: Laut besagter Studie hat sich unsere Aufmerksamkeitsspanne von 12 Sekunden im Jahr 2000 auf 8 Sekunden im Jahr 2015 verkürzt. Man möchte sich gar nicht vorstellen, wie es heute um unsere Aufmerksamkeit bestellt ist. Vielleicht hat der Silberfisch inzwischen auch schon ein höheres Aufmerksamkeitslevel im Vergleich zu uns Menschen erreicht.

Herzlichen Glückwunsch! Wenn Sie bis hier gelesen haben, darf ich Ihnen gratulieren. Sie haben mir fast fünf Minuten Aufmerksamkeit geschenkt. Ich bedanke mich dafür, aber ich gratuliere Ihnen auch. Denn Sie haben gerade selbst erlebt, was Sie durch Aufmerksamkeit gewinnen können: Erkenntnis.

Kommen wir noch mal auf den Mann vom Waldensee zurück: Thoreau war gleichermaßen Dichter wie Naturkundler, Sozialkritiker wie Philosoph, Landvermesser wie Sammler von Indianer-Artefakten und eine Art früher Aussteiger, der zum zivilen Ungehorsam aufrief. Aber sicherlich war er eines ganz besonders: einer der eigenwilligsten Menschen auf unserem Planeten. Jetzt stellen Sie sich vor, Sie wären ein Typ wie Thoreau. Keine Sorge, Sie müssen nicht gleich umschulen und Landvermesser werden. Sie müssen

ihm auch nicht als Dichter oder Philosoph nacheifern. Ebensowenig verlangt jemand von Ihnen, dass Sie mit Hammer und Säge in den Wald ziehen und eine Hütte bauen – obwohl das vielleicht die Gelegenheit wäre, das Smartphone wegzulegen, um sich für ein paar Aufmerksamkeitsspannen mehr einer Tätigkeit hinzugeben, die Sie nicht online erledigen können. Aber sei's drum. Fragen Sie sich, was Sie gewinnen würden, könnten Sie so sein wie Thoreau. Denken Sie kurz nach. Keine Angst. Sie haben nichts zu verlieren, sondern etwas zu gewinnen. Richtig! Es ist die Eigenwilligkeit. Es ist die Eigenwilligkeit, die Thoreau genau hinschauen lässt. Täte er das, was alle tun, würde er in den Zug steigen und verpassen, was um ihn herum passiert. Es ist die Eigenwilligkeit, die es ihm möglich macht, einen anderen Weg einzuschlagen und so unscheinbare Details aus dem Gesamtbild herauszulösen; die Eigenwilligkeit, anders zu schauen. Er hat eine eigenwillige Wahrnehmung entwickelt, wenn man so will, dank deren er mehr zu sehen in der Lage ist. Apropos sehen. Haben Sie schon einmal Bilder von Gerhard Richter gesehen? Die bekanntesten, die ich kenne, spielen mit der Unschärfe. Wenn ich diese Bilder sehe, denke ich immer: Genauso schauen wir heute auf die Welt, auf unsere Umgebung, auf die Menschen. Wir sehen etwas und sehen doch nichts oder fast nichts. Das Richter-Bild, das auf unsere Netzhaut trifft, ist unscharf, verwischt oder verpixelt. Und auch unser Gehirn schafft es nur mit Mühe, zu fokussieren und zu erkennen. Mit seinen verwischten Gemälden nach Fotovorlagen schuf Gerhard Richter Ikonen der Gegenwart. Es sind Werke, die mir zeigen: Wir leben in einer Zeit der Unschärfe. Wir sind nicht mehr fokussiert. Wir sehen ein Panorama des Indifferenten. Und so wie wir sehen, denken wir auch: unfokussiert und unpräzise. Wir sind nicht mehr klar im Denken. Unser Denken ist verwischt, verpixelt, ungenau. Wie sollen wir da, frage ich Sie, kluge und klare Entscheidungen treffen? Ob im Privaten oder im Unternehmen. Wir haben die Illusion, dass wir uns ein Bild von der Welt machen können. Wir haben sogar schon angefangen, das Denken anderen zu überlassen. »Wir haben das Internet, wir haben die Suchmaschine Google, wir haben die Illusion, uns stehe das gesamte Wissen der Menschheit zur Verfügung. Es ist die Arbeit der Interpretation im Kopf, die aus den Zeichen, die Computer anzeigen, eine Information macht. Die wichtigsten menschlichen Errungenschaften sind, kri-

tisch zu denken und wahrhaft zuzuhören.«⁴ Und genau hinzuschauen! Um diesen Halbsatz will ich das Statement des US-Computerexperten und Philosoph Joseph Weizenbaum hier noch ergänzen.

Ob und wie aufmerksam wir sind, ob wir anders hinschauen, ob wir überhaupt etwas wahrnehmen, das über den Rand unseres Smartphones hinausgeht, hängt nicht nur von der Eigenwilligkeit, sondern von ganz verschiedenen Faktoren ab. Andere werde ich in diesem Buch noch vorstellen. Unter anderem hängt unsere Wahrnehmung vom Tempo ab, das wir leben. Auch das macht uns Thoreau mit seinen vor 175 Jahren verfassten Texten klar. Unser Problem heute ist: Wir haben uns diesem Tempo unterworfen. Tempo bestimmt unser Dasein. Unser Wille, einen anderen, eigenen Weg zu gehen, ist uns dabei abhandengekommen, er ist auf der Strecke geblieben. Die Eigenwilligkeit haben wir uns abtrainiert oder sie wurde uns abtrainiert. Eigenwilligkeit kommt nämlich von einem eigenen Willen und der kommt meist nicht gut an. Das beginnt schon im Schnulleralter. Ein Baby, das den Schnuller nicht annehmen will, wird gerne als eigenwillig bezeichnet. Du willst den Schnuller nicht? Nicht gut! Ein Schüler, der sich keiner Gruppe anschließt, gilt ebenso als eigenwillig. Und wenn er Pech hat, wird er deshalb vielleicht sogar auch noch gemobbt. Ein Mitarbeiter, der nicht daran interessiert ist, nach Feierabend mit seinen Kollegen noch auf einen After-Work-Drink zu gehen, ist ganz klar ein eigenwilliger Typ. Ein komischer Kerl, dem man am besten gleich ganz aus dem Weg geht. Schließlich macht der es, so seine Kollegen, ja auch. Dabei folgt jeder dieser hier genannten Eigenwilligen nur seinem eigenen Willen. Dass er nicht die Erwartungen der Gruppe erfüllt, die ihn dafür schräg anguckt, nimmt er mehr oder weniger in Kauf. Lieber bestimmt er selbst, statt sich fremdbestimmen zu lassen. So wie Thoreau, der beschlossen hatte, dem Fortschritt nicht blind hinterherzulaufen, sondern den umgekehrten Weg zu beschreiten. Aber das war, das ist nicht leicht: Eigenwilligkeit setzt einen starken eigenen Willen voraus. Es braucht einen eigenen Willen, um sich vom Mainstream-Verhalten abzuwenden. Aber es lohnt sich, sich dagegengustemmen. Man sieht zum Beispiel die wilde Erdbeere, welche die anderen nicht sehen. Die wilde Erdbeere? Was geht mich diese verfluchte Erdbeere an, werden Sie sich vielleicht vorhin schon gefragt haben. Ich sage Ihnen: Diese

verfluchte kleine Erdbeere steht für den verflucht großen Verlust Ihrer Aufmerksamkeit. Sie ist nur ein kleines Beispiel für ein sehr großes Problem: nichts mehr zu sehen.

LEARNING: WIE SIE IHRE AUFMERKSAMKEIT TRAINIEREN KÖNNEN

Sie werden sich vielleicht schon gefragt haben, wie Sie Ihre Aufmerksamkeit verbessern können. Meine Kurzversion wäre diese: Machen Sie Ihren Kopf frei! Dann werden Sie aufmerksamer. Sie könnten sich auch selbst Folgendes sagen: Heute hat mein Kopf mal frei.

»Der beste Weg, etwas zu erschaffen, ist, den Kopf zu leeren, was ich versuche, indem ich Ski fahre oder schwimme oder im Wald spazieren gehe.«⁵ Das sagt Antto Melasniemi, finnischer Gastronom, Food-Visionär und Konzeptplaner. »Antto verbindet seine Interessen an Design, Musik, Kunst und zeitgenössischem finnischem Essen mit einer allseitigen Neugier für gesellschaftliche Zusammenkünfte, was zu Pop-up-Restaurants und anderen experimentellen Veranstaltungen mit Raum für Überraschungen führt.«⁶ So heißt es auf seiner Website.

Natürlich muss man kein Food-Visionär sein oder ähnlich außergewöhnlichen Dingen nachgehen, um für das Schulen der Aufmerksamkeit empfänglich zu sein. Jeder von uns kann leicht im Alltäglichen seine Aufmerksamkeit trainieren. Egal, welchen Job er macht. Wenn ich nicht vor Publikum stehe, mache ich zum Beispiel oft sinnlose Dinge. Also Dinge, die scheinbar ohne Nutzen sind. Je gewöhnlicher diese Dinge sind, umso besser. Ich zähle meine Schritte beim Joggen oder beim Einkaufen. Ich zähle die Pedaldrehungen beim Radfahren bergauf. Ich sitze auf der Bank an meiner Feuchtwiese und schaue mir die Wolkenbilder an. Indem ich mich nur auf eine Sache konzentriere und nicht auf die tausend Dinge des Alltags, leert sich mein Kopf. Ich gehe auch gerne in den Wald wie Antto Melasniemi. Warum in den Wald? Stellen Sie sich vor, Ihr Kopf ist ein Rucksack. Vollgepackt mit Dingen, die im Alltag unsere Aufmerksamkeit fordern. Beruf, Partner, Straßenverkehr, Handy, Rechnungen, Ärger, Haushalt, Sorgen, Krankheit – was weiß ich. Sobald Sie den Wald erreichen, werfen Sie ein Stück nach dem anderen fort. Zack! Zack! Zack! Weg damit! Ihr Rucksack wird leichter und leichter. Ihr Kopf leert sich. Schließlich sind nur noch Sie da und der Wald. In Ihrem Rucksack waren so viele Dinge, die um Ihre Aufmerksam-

keit gebuhlt haben, dass nichts von dem Ballast wirklich Ihre volle Aufmerksamkeit erlangt hat. Jetzt bleiben Sie stehen, halten inne und schließen die Augen, wenn Sie wollen. Nichts lenkt Sie mehr ab. Sie können dem Hier und Jetzt Ihre ganze Aufmerksamkeit schenken. Dem Wind in den Bäumen und dem Zwitschern der Vögel. Dem Licht, das durch das Blätterdach blinzelt.

Sie können diese Situation auch imaginieren, wenn Sie nicht im Wald sind. Schließen Sie die Augen, stellen Sie sich einfach vor, Sie wären im Wald. Bauen Sie dazu in Ihren Alltag kurze Pausen ein. Zum Beispiel vor Ihrem PC am Schreibtisch oder als Zuhörer in einem Vortrag. Manchmal ist es das Beste, eine Pause von den aktuellen Aufgaben zu machen, um wieder aufmerksam zu werden. Sie werden sehen: Das gelingt.

Bleibe noch die Frage, warum wir aufmerksamer werden, wenn der Kopf frei hat und geleert ist. Einfach gesagt: Auch unser Gehirn braucht Pausen, Leerlauf, Muße, um so seine Aufmerksamkeitsleistung wiederaufzufrischen. Das ist der ganze Trick.





WAS WIR NICHT WAHRNEHMEN,
ERKENNEN WIR NICHT. WAS WIR
NICHT ERKENNEN, KÖNNEN WIR
NICHT DENKEND VERARBEITEN.



WAHRNEHMUNG oder Lesen im Stand-by-Betrieb

»Es war kurz vor Mitternacht und der Premierminister saß allein in seinem Büro und las ein langes Memo, das ihm durch den Kopf lief, ohne die geringste Spur einer Bedeutung zu hinterlassen.«¹ Warum das Memo keine Spur in seinem Kopf hinterlassen hat, dazu muss man kein Harry-Potter-Fan sein.

Jeder kennt das: Es ist spät, vielleicht sehr spät, wir sind müde, unkonzentriert. Wir liegen im Bett oder auf dem Sofa und haben ein Buch vor der Nase. Wir wollen vor dem Einschlafen noch ein paar Seiten lesen. Doch dazu kommt es nicht mehr. Wir lesen eine halbe Seite oder eine ganze und am Ende der ersten Seite angekommen, in einem letzten lichten Moment, stellen wir fest, dass in unserem Kopf nichts von dem, was wir gerade gelesen haben, hängen geblieben ist. Vor einer Minute waren wir noch in einer Art Wachzustand, in dem wir noch wahrgenommen haben, dass wir auf dem Sofa liegen und ein Buch in der Hand halten. Und schon mit den ersten Zeilen schaltete unsere Wahrnehmung auf Stand-by-Betrieb um. Körperlich waren wir noch anwesend, aber geistig schon abwesend. Es ging uns ähnlich wie dem Premierminister kurz vor Mitternacht, der lesend in seinem Office saß, den Inhalt des Memos aber nicht mehr wahrnahm. Informationsgewinnung und Informationsverarbeitung blieben bei dem guten Mann auf der Strecke. In unserem Falle war die Strecke eine Buchseite lang.

Die Qualität der Wahrnehmung kann natürlich durch gezielte Steuerung der Aufmerksamkeit verändert werden. Wir können unsere Aufmerksamkeit zum Beispiel mittels Kaffeekonsum, lauter Musik oder Frischluft-