

Die Menschen werden auf dieser Welt beinahe routinemäßig überrumpelt, eingeschüchtert, ins Unrecht gesetzt, manipuliert. Man lässt ihre Meinung nicht gelten, „schraubt an ihnen herum“, versucht ihnen an allen Ecken und Enden irgendwelche Ideen und Auffassungen anzudrehen. Dann kommen wir als Aufklärer munter daher und meinen, wir bräuchten eben diesen Menschen nur zu erzählen, was unsere Wahrheit ist und schon würden sie zuhören und uns glauben?! Oder wir könnten ihnen eine Depesche hinlegen und sie würden sie lesen, verstehen und das Gelesene umsetzen? Kein Wunder, dass Aufklärung da zu einem frustrierenden Unterfangen wird. Es sind folglich gewisse Grundprinzipien zu berücksichtigen, bevor Aufklärung zu etwas werden kann, das Spaß macht und Nutzen stiftet.

Sabine (Hinz) war kürzlich beim *NeuZeit*-Kongress in der Filderhalle (bei Stuttgart) als Ausstellerin vertreten. Beachtliche 500 Besucher waren dort. Viele der Anwesenden kannten die Depesche, waren Leser oder Freunde und Sabine erhielt schöne Komplimente, u.a. eines, das sinngemäß besagte: „Und Sie haben so etwas bereits vor 15 Jahren gemacht, haben diese Aufklärung auf den Weg gebracht!“

Während uns derlei natürlich schmeichelt und wir sicherlich auch so manches angestoßen haben, steht zumindest fest, dass wir uns seit 1997 mit Aufklärung befassen (lange bevor das Internet zu einem Medium der Masse wurde) und dass wir immer noch da sind.

Das war auch schon der ganze Grund für diese Einleitung: Wir betreiben seit 17 Jahren Aufklärung und sind immer noch da!



Wenn man bedenkt, wie viele Aufklärer der deutsche Sprachraum in dieser Zeitspanne hat kommen und wieder gehen sehen, dann darf dieser Umstand wohl als die eigentliche Kunst bezeichnet werden und scheint mir in diesem Rahmen eine gewisse Berechtigung zu verleihen, einen Artikel darüber zu verfassen, *wie* Aufklärung funktioniert, *wann* sie funktioniert, *warum* sie funktioniert, wenn sie funktioniert bzw. warum nicht, wenn nicht.

Es vergeht praktisch kaum eine Woche, ohne dass wir nicht eine Zuschrift bekommen, aus der eine Klage der folgenden Art spricht: „Sie haben ja so Recht, doch wenn ich versuche, die Information weiterzugeben, dann stoße ich nur auf taube Ohren! Es ist unfassbar, wie halsstarrig die Leute sind! Sie leben nur in ihrer Welt und wollen nichts Neues wissen, was ihr Weltbild erschüttern könnte!“ o.ä.

Da dies offenbar so häufig vorkommt, lassen Sie uns einmal untersuchen, was man tun kann, damit man nicht auf taube, sondern auf offene Ohren stößt; damit man sich keine Verstimmungen und/oder Frustration beim Verbreiten wichtiger Informationen einhandelt; damit man seinen Mitmenschen hilft, anstatt sie vor den Kopf zu stoßen. Einverstanden?

Die Sicht der Dinge

Hand aufs Herz: Wer mag es schon, wenn sein Weltbild erschüttert wird? Mag es, ins Unrecht gesetzt zu werden? Mag es, wenn ihm eine Meinung aufgenötigt wird? Oder wenn andere einem durch die Blume verklickern, dass man ein Idiot sei? Logischerweise keiner!

Wir alle haben das Weltbild, das wir haben, weil es die Summe unserer Erfahrungen, Beobachtungen, Siege, Schlussfolgerun-

gen sowie unserer Schmerzen, Krankheiten, Enttäuschungen und Niederlagen ist. Wären wir zu einer anderen Zeit in eine andere Familie, in ein anderes Umfeld und anderes Land hineingeboren worden, dann hätten wir ein anderes Leben geführt und heute womöglich eine völlig andere Weltsicht.

Sie als langjähriger Depeschenbezieher etwa sind seit Jahren oder gar Jahrzehnten mit dem Umstand erfundener „Seuchen“ vertraut, dass also AIDS, SARS, Vogel- und Schweinegrippe usw. keinesfalls echte Bedrohungen darstellen, dafür aber die unheilige Allianz aus Weltgesundheitsorganisation, US-Seuchengeheimdienst und internationalen Pharmakonzernen, welche diese sog. „Seuchen“ gezielt konstruiert (siehe auch unser heutiges Ebola-Set). Sie kämen folglich selbst in 100 Jahren nicht auf die Idee, sich mit einem dieser neuartigen, genmanipulierten Impfstoffe etwa „gegen“ Ebola impfen zu lassen! Man könnte Ihnen eine Million bieten und Sie würden immer noch ablehnen!

Nehmen wir nun einmal an, der neue Schwarm Ihrer Schwester wäre angesehener Virologe, renommierter Professor, Leiter einer Forschungsabteilung am Robert-Koch-Institut, ein schulmedizinischer Karrieretyp – was auch immer – und ausgerechnet der würde sich nun dazu berufen fühlen (nachdem er von Ihrer Schwester hinreichend über Sie indoktriniert wurde), Sie „aufklären“ zu müssen.

Würde Ihnen das gefallen? Wenn dieser Mensch zu Ihnen sagte: „Wir sollten uns mal über Deine Ansichten zu Ebola unterhalten, ich möchte Dir ein paar Dinge erzählen, die Deinen

Horizont erweitern!“ – wie würden Sie darauf reagieren?

Würden Sie erwidern: „Oh, herzlichen Dank, das ist ja *sooo* nett, dass ich endlich wahre Informationen erhalten darf“? Hätten Sie ausgerechnet *darauf* Ihr ganzes Leben lang gewartet? Natürlich nicht! Tatsächlich würden Sie wohl krampfhaft überlegen, welche Ausrede den „Aufdringling“ am effektivsten davon abhalten würde, sein Vorhaben in die Tat umzusetzen! Wären Sie von streitlustigerer Natur, würden Sie sich eventuell auf ein Streitgespräch freuen, bei dem sie diesem „arroganten Besserwisser-Schnösel“ richtig einschenken würden. Als sanftere Natur würden Sie womöglich aus Rücksicht auf Ihre Schwester den Schauplatz vorzeitig verlassen und das Weite suchen! Wie man es auch dreht und wendet: keinesfalls wären Sie offen für eine potentielle Belehrung der arrogant-schulmedizinischen Art, nicht wahr?

Nicht anders ergeht es Ihrer Arbeitskollegin, wenn Sie ihr im Bestreben, „sie aufzuklären“, ungefragt eine Depesche „über die wahren Ereignisse des 11. Septembers“ entgegenstrecken. Kein Witz, praktisch dasselbe. Niemand mag es, belehrt zu werden oder für dumm gehalten zu werden. Niemand will sein mühevoll erworbenes Weltbild einer Gefahr ausgesetzt sehen. Niemand will ins Unrecht gesetzt werden. Niemand will erklärt bekommen, warum er angeblich „ein Idiot“ ist.

Wenn wir also Informationen an unsere Mitmenschen verbreiten und neu erworbenes Wissen teilen möchten, sollten wir aufpassen, dass wir nicht in die beschriebene „ich-weiß-es-aber-besser-Manier“ verfallen.

Bevor wir uns an die Startlinie der Aufklärung begeben, sollten wir also die Fähigkeit besitzen (oder einüben) zu akzeptieren, dass andere Menschen ihre jeweils eigene Weltsicht haben, die sich von der unseren eklatant unterscheiden mag.

Besonders schwer fällt dies, wenn es um Menschen geht, die uns nahe stehen – ganz besonders dann, wenn diese beispielsweise von einer Krebserkrankung heimgesucht werden.

Da können wir sogar selbst bereits eine eigene Krebserkrankung hinter uns und durch Kenntnis der Gesetze der *Biologischen Neuen Medizin** ohne gesundheitliche Einbußen überwunden haben. Oder sogar mehrere andere Menschen kennen, die Krebs mit Hilfe des Erkennt-

* Ein von Dr. Ryke Geerd Hamer (*1935) entdecktes Erkenntnisssystem, das Krebserkrankungen als in biologischer Hinsicht sinnvolle Sonderprogramme sieht, die in fast allen Fällen überlebt werden können, wenn man die biologischen Heilungsbemühungen des Körpers nicht (z.B. schulmedizinisch) sabotiert. Baldige Depeschen werden erstaunliche und ermutigende Erlebnisberichte von Krebsüberlebenden schildern, die dem Hamerschen System gefolgt sind. Dr. Hamer lebt heute in Norwegen. Sein ursprünglich „Neue Medizin“ genanntes System wird neuerdings als „Germanische Heilkunde“ bezeichnet. Die Grundlagen dieser „Neuen Medizin“ werden in Doppeldepesche 28+29/2011 für medizinische Laien sehr einfach und anschaulich beschrieben.



nissystems der Hamerschen Medizin* „besiegen“ konnten. Und nicht nur über stichhaltige Beweise verfügen, sondern auch über laienverständliche Lektüre wie etwa Krebs-Depeschen.

All das nützt uns gar nichts, wenn unsere Tante an Brustkrebs erkrankt, wenn wir nicht zuerst die Fähigkeit besitzen, die Denkweise unserer Tante so zu akzeptieren, wie sie ist.

Wenn Sie nicht zu 100 Prozent akzeptieren können, dass derjenige, dem Sie helfen möchten, seine eigene Weltsicht hat, seine eigenen Erkenntnisse machen muss und derjenige als Summe seiner gesamten Erfahrung immer – ausnahmslos – Recht hat, dann halten Sie sich besser fern von demjenigen, denn Sie werden mit Ihrer Einstellung die Situation nicht etwa verbessern, sondern verschlimmern – und da ist es ganz *egal*, wie gut die Informationen auch sein mögen, die Sie in Ihren Händen halten.

1. Rechthaberei & Co.

Das ist die erste Lektion, die wir als Aufklärer lernen sollten: Der andere hat seine eigene Weltsicht und dieselbe ist *immer* in sich geschlossen, völlig rund, stimmig und begründet.

Und wir haben kein Recht dazu, ihm seine Sicht der Dinge strittig zu machen oder sie verändern zu wollen. Wir haben noch nicht einmal das Recht, ihm zu helfen. Wir haben lediglich das Recht, ihm unsere Hilfe anzubieten. Dabei ist es unsere Pflicht, die Hilfe auf eine Weise anzubieten, die der andere auch annehmen kann. Wie das funktioniert, verrät diese Depesche.

Das Erste, was Sie hierzu wissen sollten: Der einzige Mensch,

„**Besserwissen**“ ist Zuschlagen auf geistiger Ebene, psychische Gewalt, die entweder Verteidigung oder Gegengewalt auslöst.



der die Sichtweise Ihrer Tante ändern kann, ist Ihre *Tante*. Der einzige Mensch, der *Ihre* Sichtweise ändern kann, sind *Sie*. Selbst wenn eine Depesche einmal *vermeintlich* Ihre Sichtweise geändert haben sollte, so hat doch in Wahrheit nicht die Depesche sie geändert, sondern Sie. Ich kann Ihre Weltsicht gar nicht ändern. Nur Sie können das, denn Sie lesen etwas und entscheiden dann, ob es für Sie stimmt oder nicht. Sie vergleichen das Gelesene mit vergangenen, gegenwärtigen und ggf. auch zukünftigen Beobachtungen und Erfahrungen und treffen dann eine Entscheidung, was Sie annehmen oder nicht.

Man nennt dies Integrität, die Unantastbarkeit Ihres Gewissens. Nur Sie entscheiden, was für Sie wahr ist. Und es ist deshalb für Sie wahr, weil Sie es aufgrund Ihrer Beobachtungen so entschieden haben. Das gilt für jeden Menschen gleichermaßen – „sogar“ für Ihre Tante :-)

Jeder Mensch hat in seinem eigenen Gedankenuniversum immer Recht – und gerade dann, wenn jemand objektiv betrachtet (also am Ergebnis gemessen) nicht Recht hat, *versucht* er um so mehr im Recht zu sein. Es ist

einer der stärksten Impulse im Leben! Zuallerletzt stirbt das Rechthaben einer Person.

Hier eine Schlüsselinformation: Wenn Sie jemanden ins Unrecht setzen, wird derjenige im selben Ausmaß versuchen, im Recht zu sein und auf seinem Rechthaben beharren. Und *diese* Art Rechthaberei kann die skurrilsten Formen annehmen!

Wenn Sie Ihrer Tante, die Ihnen soeben unter Tränen offenbart hat, dass sie sich einer Chemotherapie unterziehen wird, erwidern: „Über 90 Prozent aller Krebskranken, die sich in schulmedizinische Behandlung begeben, sterben statistisch nach sieben Jahren“, dann mögen Sie faktisch Recht haben – oder nicht. Das spielt keine Rolle, denn fest steht, dass Sie Ihre Tante ins Unrecht gesetzt haben und das einzig denkbare Ergebnis dann sein wird, dass Ihre Tante nun ihrerseits ihr Rechthaben unterstreichen muss!

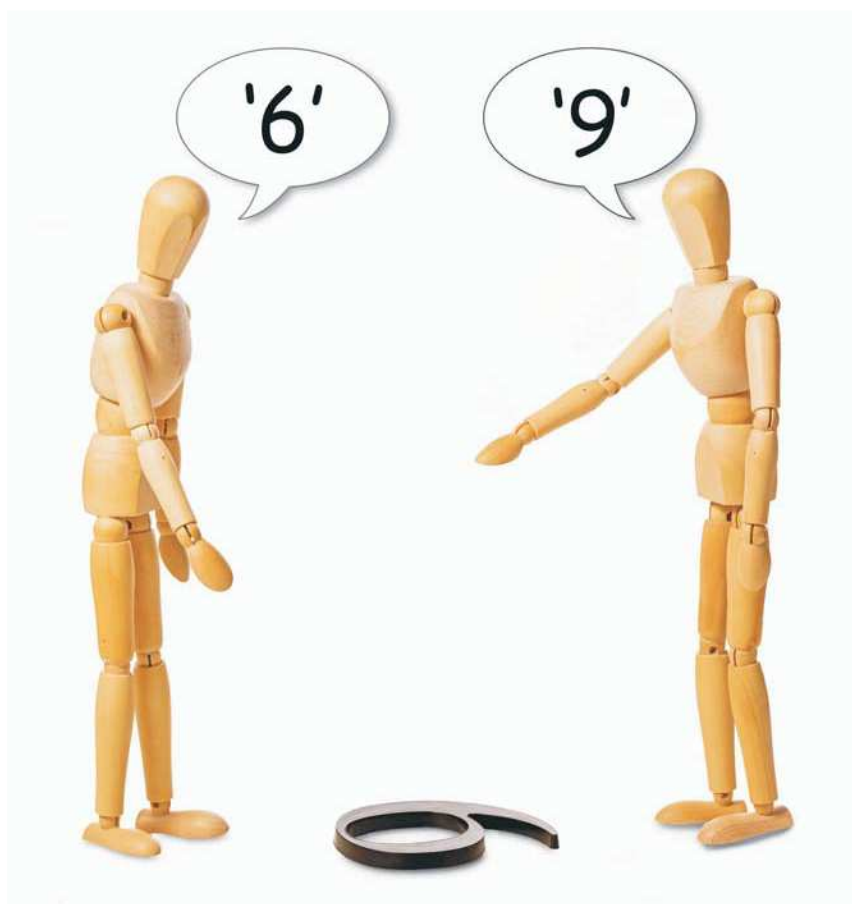
Im Versuch, ihr eigenes Rechthaben zu beschützen und zu verteidigen, wird sie dann etwas der folgenden Art erwidern: „Ja, aber ich mache ja auch noch eine naturheilkundliche Begleittherapie, weißt Du?“ Und

dann sitzen Sie da und wissen nicht mehr, was Sie sagen sollen. Sie wurden ausgeknockt. Im schlimmsten Fall schaltet sich dann das Rechthaben bei Ihnen ein, d.h. Sie verteidigen Ihr Rechthaben und argumentieren auf Ihrer Seite weiter. So verlieren am Ende beide: Ihre Tante, weil sie ihre Gesundheit, ihren Seelenfrieden, vielleicht sogar ihr Leben, zumindest aber ihre Brust verlieren wird und Sie, weil Sie es nicht verhindert haben, obwohl Sie das entsprechende Wissen dazu eigentlich besessen hätten.

In eine Rechthaben-Diskussion einzusteigen, ist vergleichbar damit, in ein Armdrücken einzusteigen: Je mehr Kraft Sie aufwenden, desto mehr Gegenkraft erhalten Sie. Wenn Sie gewinnen, ist der andere der Verlierer, und deshalb sind auch Sie letztlich ein Verlierer, weil Sie ja eigentlich wollten, dass der andere gewinnt. Nun aber haben sie ihn geschlagen („überzeugt“), er sitzt jetzt in der Zwickmühle, kann nun nicht mehr seinen geplanten Weg einschlagen, ohne sein Gesicht zu verlieren, hält aber insgeheim innerlich immer noch an seiner Sicht fest – und verfolgt nun zudem den Impuls, es Ihnen heimzuzahlen.

Wenn der andere aber die Diskussion gewinnt (Sie sie also verlieren), ist er dennoch gleichermaßen ein Verlierer, denn er wird sterben und hat denjenigen besiegt (Sie), der ihn hätte retten können. Blöd, oder?

Eine Rechthaberei-Diskussion ist also – ausnahmslos – ein „Spiel“, bei dem alle Beteiligten verlieren. Es reicht da sogar, wenn der andere nur im Ansatz wahrnimmt, dass Sie ihm sein Rechthaben wegnehmen wollen oder Sie nur *denken*, dass er



Aus dem jeweiligen Blickwinkel betrachtet haben beide Recht. So ist das *immer!*

Unrecht habe, „er es halt nicht blicke“, „schulmedizinisch gehirngewaschen“ oder „massenmedial verblödet“ sei ...

Halten Sie sich immer vor Augen: Hätten Sie das Leben Ihres Gegenübers gelebt, ist die Wahrscheinlichkeit hoch, dass Sie heute seine Ansichten vertreten würden.

Sie mögen es ja auch nicht, wenn Sie spüren, dass Ihr Gesprächspartner Sie nicht für voll nimmt, ein wenig auf Sie herabsieht oder über Sie denkt, „dass sie halt von den Medien verblödet worden seien“ – das fühlt sich nicht gerade schmeichelhaft an, oder?

Üben Sie sich in der Fähigkeit, die Gedankenwelt des anderen so zu lassen, wie sie ist. Nur dann haben Sie überhaupt eine Chance, dass er Informationen von Ihnen annimmt.

Das heißt nun aber keinesfalls, dass Sie tatenlos hinzunehmen hätten, dass Ihre Tante sterben wird oder dass Sie ihre Entscheidung pro-Schulmedizin ohnmächtig zu akzeptieren hätten. Das wäre das Letzte, was ich ausdrücken wollte. Ich sage nur: Die *Voraussetzung* dafür, Ihrer Tante Informationen zukommen lassen zu können, die dann ihr Leben retten werden, ist Ihre Fähigkeit, das Weltbild Ihrer Tante zu akzeptieren, wie es ist, ohne das Bedürfnis, daran „herumzuschrauben“.

Wie gehen Sie also vor?

Die erste Regel lautet: Verlieren Sie kein schlechtes Wort über das, was Ihre Tante vorgeschlagen hat. Tolerieren Sie andere Sichtweisen, tolerieren Sie Uninformiertheit, stehen Sie über den Dingen, und erst dann sagen Sie beispielsweise: „Sicher Tante, die Schulmedizin hat



schon große Fortschritt gemacht, die Ärzte leisten oft Erstaunliches“ und *meinen* es so!

Was glauben Sie, warum die meisten Krebskranken ausgerechnet immer auf die Ratschläge jener hören, die am wenigsten Ahnung haben und nur nachbeten, was sie vom Onkel Doktor oder aus dem Fernsehen „wissen“? Natürlich, weil das diejenigen sind, die nicht am Weltbild des Erkrankten „herumsägen“, verstehen Sie?

Fühlen Sie sich kurz in die Gedankenwelt Ihrer erkrankten Tante ein: Sie ist an Brustkrebs erkrankt, sie empfindet – ob sie es sich nun eingesteht oder nicht – Todesangst. Dann kommen Sie daher und sagen: „Wenn Du Chemo machst (was sie ja vorhat), bist Du statistisch in sieben Jahren tot!“ Was glauben Sie wohl, wem wird Sie nie wieder zuhören wollen? Bzw. anders herum gefragt: Wem wird Sie eher zuhören wollen? Jenen, die ihr versprechen, dass sie wieder gesund werden wird oder demjenigen, der ihr einredet, sie müsse sterben?

2. Prinzip Hoffnung

Daraus ergibt sich eine zweite Regel: Wenn Sie wollen, dass man Ihnen zuhört, arbeiten Sie nicht mit Schrecken, sondern mit Hoffnung; nicht mit Bedrohung, sondern mit Beistand;

nicht mit Angstbildern, sondern mit positiven Visionen.

Etwa folgendermaßen: „Sicher Tante, jedes Jahr macht die Medizin neue Erkenntnisse. In Israel beispielsweise – das habe ich neulich erst gelesen – arbeiten sie heute nach den Erkenntnissen eines gewissen Dr. Hamer und praktisch jede Frau überlebt da ihren Brustkrebs!“

Was wird Ihre Tante nun praktisch zwingend sagen müssen? Natürlich: „Und was tut dieser Dr. Hamer?“ So ... nun steht Ihre Türe offen. Am nächsten Tag legen Sie ihr beiläufig die Krebs-Depesche auf den Tisch (Sie geben sie ihr *nicht* in die Hand, warum, wird gleich erklärt) und sagen monoton: „Wir haben doch gestern über diesen Dr. Hamer gesprochen ... ich hab Dir die Info auf den Tisch gelegt!“ Wenn Ihre Tante noch aufspringen kann, wird sie es tun und sich die Depesche schnappen.

Sie belassen der Person also das Recht auf eigene Sichtweise, auf eigene Schlussfolgerungen, helfen ihr mit Positivem und lassen sie selbst nach Lösungen greifen. Damit sind wir bei einer dritten Grundregel:

3. Entgegengesetzte Bewegungen

Die Welt ist so aufgebaut, dass jede Bewegung eine Gegenbewegung provoziert. Wenn jemand Sie am Arm zieht, was tun Sie instinktiv? Wenn es nicht gerade jemand ist, den sie sehr mögen und ihm restlos vertrauen, werden Sie sich nicht einfach ziehen lassen, sondern Widerstand aufbauen. Der andere zieht an Ihnen, Sie ziehen in die entgegengesetzte Richtung. Dasselbe gilt, wenn Sie jemand in eine bestimmte Richtung drücken will:

Auch dann leisten Sie intuitiv Widerstand und drücken in die entgegengesetzte Richtung.

Das Prinzip trifft nicht nur auf der physischen Ebene zu, sondern auch auf der psychischen. Wenn jemand etwas vom anderen will, will der andere zuerst einmal nicht. (Ausnahme: wenn *sehr hohe* Zuneigung und *sehr hohes* Vertrauen besteht, laufen die Dinge parallel; Ihr Schatz sagt zu Ihnen: „Liebling, lass’ uns heute Abend ins Kino gehen!“ und Sie antworten spontan: „Au ja!“) Im „normalen“ Leben jedoch, wenn also nicht ganz so viel Zuneigung oder Vertrauen besteht, erleben wir *entgegengesetzte* Kräfte. Die Polizei will Sie anhalten und Ihr erster Impuls ist, weiterzufahren. Der Polizist sagt zu Ihnen: „Fahren Sie mal da rüber“ und Ihr erster Impuls ist, das Gegenteil zu tun.

Dieses Prinzip der entgegengesetzten Bewegung lässt sich überall im Leben beobachten: Sagen wir, Sie bleiben an einem Messestand stehen, weil das ausgestellte Küchengerät Ihr Interesse weckt, und ein Verkäufer „zieht“ an Ihnen (Sie spüren, dass er Ihnen unbedingt was verkaufen will) – wie reagiert man da? Na klar: Man zieht sich quasi vollautomatisch zurück, sucht das Weite und folgt dem universalen Gesetz von Bewegung und Gegenbewegung.

Viel zu viele Verkäufer sind, Verzeihung, Idioten, die an ihren Kunden „ziehen“ (etwas von ihnen wollen), anstatt das Gegenteil zu tun und sich *zurückzuziehen!* Sie stehen ja schon an seinem Messestand und zeigen Interesse. Das einzige, was er nun tun müsste, wäre sich zurückzuziehen (anstatt auf Sie zuzugehen, Sie zu nerven, nach Ihnen zu „greifen“), indem er et-

wa, natürlich sehr höflich, sagte: „Entschuldigen Sie bitte, ich habe noch ein Telefonat, ganz kurz, dann bin ich bei Ihnen!“ Sie stehen da, schauen sich das Küchengerät an, warten, werden immer interessierter und „ziehen“ schließlich am Verkäufer: „Äh, entschuldigen Sie, könnten Sie mal kommen, ich hätte da eine Frage...“ Erkennen Sie die Gesetzmäßigkeit von Bewegung und Gegenbewegung?

Damit sind wir bei einem weiteren Fehler, den Aufklärer gerne machen: Sie greifen nach den Leuten, „ziehen“ an ihnen, drücken den Leuten ungefragt Depeschen in die Hand: „Hier, das musst Du unbedingt mal lesen!!!!!!“, reden beherzt auf die Leute ein, „baggern“ sie an, missionieren, wollen sie auf Teufel komm raus von etwas überzeugen. Mit anderen Worten: Sie ziehen, greifen, verlangen und erhalten auf der Gegenseite – natürlich – Rückzug, Flucht, Verteidigung! Verständlich?

Warum also nicht den Spieß umdrehen? Legen Sie auf Vortragsveranstaltungen einfach jene Depeschen aus, deren Botschaft Sie verbreiten wollen. Und wenn jemand eine haben will, sagen Sie: „Entschuldigung, die können Sie *nicht* mitnehmen!“ Oder: „Das ist meine letzte!“ Oder: „Das ist nur ein Muster-Exemplar. Zuhause hätte ich noch eine, die könnte ich Ihnen eventuell zuschicken.“

Deshalb schrieb ich oben, Sie mögen Ihrer Tante die Krebs-Depesche nicht in die Hand drücken (sie würde sie sonst intuitiv zurückweisen), sondern auf den Tisch legen, denn da muss sie selbst danach greifen.

Bitte begehen Sie an dieser Stelle nicht den Fehler, das hier

Beschriebene als „psychologische Verkaufstricks“ oder dergleichen zu werten. Das Gegenteil ist der Fall: Ich versuche gerade, Ihnen psychologische Verkaufstricks auszutreiben. Ich sage: Seien Sie *nicht* aufdringlich, schrauben Sie *nicht* am anderen herum, gehen Sie ihm *nicht* auf die Nerven, sondern lassen Sie ihn selbst danach greifen, lassen Sie ihn selbst denken. Diese Ratschläge sind das *Gegenteil* psychologischer Verkaufstricks: Lassen Sie den anderen leben! Geben Sie ihm eine Chance, anstatt ihn zu überrumpeln. Denn warum, um alles in der Welt, sind die Leute wohl so übervorsichtig? So verschlossen? Warum wollen Sie keine neuen Meinungen annehmen? Warum wollen (können) sie nicht einfach nur zuhören und verstehen? Na, ganz einfach! Natürlich weil sie in der Vergangenheit bereits viel zu oft überrumpelt wurden.

Wir leben in einer Überrumpelwelt! Der kleinste gemeinsame Nenner des Planeten Erde: Die Menschen werden von Geburt an überrumpelt. Jeder überrumpelt jeden. Und es dauert keine drei Jahre, dann haben die kleinen Neuankömmlinge gelernt, dass man sich hier besser nicht öffnet, dass man hier den anderen besser nicht einfach so vertraut, dass man verletzt wird, wenn man offen ist usw.

Die logische Folge: innerhalb weniger Lebensjahre machen die Menschen dicht, verschließen sich, bauen eine Mauer um sich usw. Und ganz besonders trägt dazu die Schulzeit bei ...

4. Glaube den Autoritäten!

Die Schule der westlichen Welt ist dahingehend ausgelegt, dass sie Kindern vorsetzt, was „rich-

tig“ ist; sie bekommen das „richtige Weltbild“ in mundgerechten Häppchen durch eine Autoritätsperson indoktriniert. Sie lernen nicht das Selbstdenken, sondern das Akzeptieren von Information. Sie haben diese im Unterricht aufzunehmen, während der Hausaufgaben zu verdauen und in der Klassenarbeit unter Strafandrohung in der vorgegeben Form korrekt wiederzugeben. Tun sie dies nicht, müssen sie die Klasse wiederholen, bis sie schließlich gelernt haben, wie ein Diktiergerät zu funktionieren.

Ob die Kinder den Stoff verstehen, ihn im Leben anwenden (können), ob sie damit konform gehen, die Information als hilfreich erachten, ob sie mit ihr denken können, wie sie die Dinge beurteilen – all das spielt in der Schule nicht die geringste Rolle. Einzig und alleine zählt, ob sie das wiedergeben können, was ihnen vorgesetzt wurde. Ob sie dies mit oder ohne Verstehen tun, wie es ihnen dabei ergeht, ob die Informationen ihrer eigenen Wahrheit entsprechen, all das interessiert keinen.

Die Kinder lernen, dass die Dinge des Lebens schwarz oder weiß seien, gut oder böse, richtig oder falsch. Das ist die Lektion der Schule, und sie ist grundverkehrt. Denn das Leben ist niemals (a) richtig oder (b) falsch. Es besteht immer aus Schattierungen und folgt dem Prinzip von Yin und Yang: d.h. im Einen ist immer auch ein Teil des Anderen, im Schlechtesten von uns ist auch Gutes und im Besten auch Schlechtes, so dass schwarz-weißes Schuldenken nie aufs Leben anwendbar ist.

Anders ausgedrückt: Die Schule ist ein Überrumpelungsmechanismus. Aus einem lebendigen,

maximal individuellen Kind wird ein normgerechter Bio-Roboter gemacht. Im innersten Inneren dieses Bioroboters jedoch sitzt auch heute noch – hinter Schutzmechanismen verborgen und Mauern verschanzt – ein lebendiges Wesen, das sich jedoch durch die erhaltene Erziehung weitgehend selbst verleugnet sowie äußerst verunsichert und ängstlich ist. Denn es hat über die Jahrzehnte hinweg gelernt: Sagst Du etwas Falsches, wirst Du bestraft. Sagst Du Deine eigene Meinung, gibt's eins aufs Dach! Gibst Du nicht die korrekte Meinung wider, bekommst Du eine Sechse. Benutzt Du gar Dein Urteilsvermögen, wirst Du ausgelacht. Gehst Du nicht konform, musst Du beim Rektor vorsprechen. Widersprichst Du dem Lehrer, musst Du nachsitzen. Folgst Du nicht den Regeln, gibt es einen blauen Brief an die Eltern (und von denen Hausarrest) usw.

Das Schulsystem ist ein Rechthabersystem – von Rechthabern entworfen, von Rechthabern unterhalten – und spuckt immer neue Rechthaber aus. Das gilt so sehr, dass sich als prinzipielle Regel beinahe definieren lässt: „Je Schule, desto Rechthaber!“ (Was nicht heißt, dass es keine rühmlichen Ausnahmen gibt!) Es ist einfach das *System*, das die Rechthaberei erzeugt – je länger sich jemand darin aufhält, desto mehr wird er tendenziell zum Besserwisser.

Es ist wichtig zu verstehen, dass mit Beendigung der Schulzeit keineswegs alles vorbei ist, denn die Menschen tragen ihre in der Schule erlebte Vergewaltigung ins Leben hinaus und multiplizieren sie dort! Wenn der Schüler von damals als Angestellter heute etwas Falsches tut oder sagt, bekommt er auch

heute noch eine „6“, nur sieht die eben anders aus. Verstößt er gegen die Spielregeln, bekommt er einen „Eintrag ins Klassenbuch“, nur sieht der eben anders aus. Das Schulsystem hört nicht mit der 9., 10., 12. oder 13. Klasse auf, sondern erst im Sarg.

Es reproduziert sich laufend selbst. Das ist auch der Grund, warum es Freilerner hierzulande so schwer haben! Denn wenn es plötzlich Hunderte, Tausende Teenager gäbe, die sich Zuhause bilden, die fürs Leben lernen, frei sind, nicht vergewaltigt werden usw., dann würde die Vergewaltigung als solche in ihrer ganzen Tragweite sichtbar werden. Das ist ähnlich wie bei einem Kinderschänderring (wobei das Wort ja durchaus auch auf das Schulsystem zuträfe): Jeder deckt jeden und wenn einer aussteigt, fliegt der ganze Laden auf.

Das ist wahrscheinlich das größte Problem, das wir als Aufklärer haben: Die Leute haben dermaßen genug von der Schule bzw. genauer gesagt, von der dort erlebten Vergewaltigung, dass sie einfach – wie jedes Vergewaltigungsoffer – dicht ge-

macht haben. Die jungen Menschen beenden ihre Schule und viele schwören sich, nie, nie wieder zu lernen und nichts mehr wissen zu wollen. Sie wurden fertig gemacht und haben genug davon, Daten vorgesetzt zu bekommen, ins Unrecht gesetzt zu werden, beurteilt = beleidigt zu werden usw.

Gleichzeitig wurden sie aber vom System besiegt und derart überwältigt, dass sie zu ihm geworden sind. Verständlich? Man wird zu dem, wogegen man verloren hat. Abiturienten, welche die Schule verlassen, wurden praktisch zu Lehrern: sie belehren andere, sie wissen es besser, und quälen ihre Mitmenschen mit unnützen Informationen. Ein Mensch wiederholt immer das, was ihm angeht, spielt immer die Verhaltensweisen des Siegers nach. Und der Sieger war die Schule.

Somit erleben wir, dass Leute, die eigentlich nichts mehr von der Schule wissen wollen, gleichzeitig aber wie eine Schule agieren. Und genau dieser Umstand begründet nicht unmaßgeblich das Elend in der westlichen Welt.

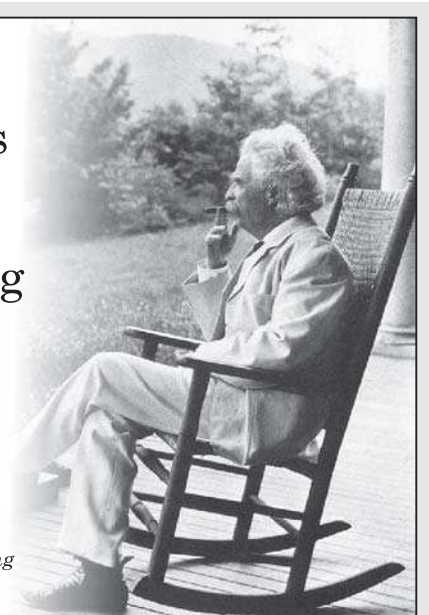
»Ich habe nie
zugelassen, dass
sich die Schule
in meine Bildung
einmisch!<«

Mark Twain

Amerikanischer Schriftsteller

(1835-1910), z.B. »Tom Sawyer«.

Original: »I have never let my schooling interfere with my education.«



Wenn Sie nun Ihre Mitmenschen über wichtige Sachverhalte aufklären möchten wie etwa die Gefährlichkeit von Impfungen, dann begeben Sie sich auf ein riskantes Spielfeld. Denn die Gefahr ist groß, dass Sie dabei selbst schulmeisterlich auftreten, was dann dazu führt, dass Ihre Mitmenschen eines von zwei Dingen tun: Entweder sie schlüpfen in die Rolle des Schülers, d.h. schalten ihre Ohren auf Durchzug und lassen Sie „quatschen“, oder aber sie schlüpfen in die Rolle des Lehrers und halten Ihnen ihrerseits langatmige Vorträge, wie falsch sie mit Ihren Thesen liegen. Da wären wir dann wieder beim Rechthaberspiel, bei dem alle verlieren. Wenn Sie also zu Menschen, die eine Schule be-

sucht haben, durchdringen möchten, ergeben sich folglich zwei Möglichkeiten:

Möglichkeit 1: Sie treten gezielt, bewusst als *Gegenteil* der Schule auf. Möglichkeit 2: Sie treten als „Schule“ (= Autorität) auf.

Möglichkeit 1 ist aufwändiger, liefert aber langfristig bessere Ergebnisse. Das ist die Variante, für die ich mich – nebenbei erwähnt – entschieden habe: das Gegenteil der Schule zu sein. Ich bemühe mich, meinen Lesern auf Augenhöhe entgegenzutreten, verzichte auf hochtrabende Ausdrucksweise und komplizierte Wörter, verlange am Ende keine Prüfung ;-) und wende mich gezielt an die Urteilsfähigkeit des Lesers.

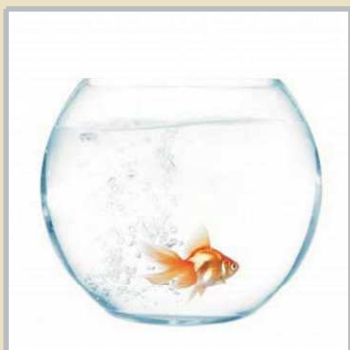
Diese Möglichkeit steht auch Ihnen offen, wenn Sie Mitmenschen aufklären möchten. Das heißt: Bieten Sie die Information nicht als „Muss“ oder als endgültige Wahrheit an, sondern sozusagen als Ausgangsstoff, über den sich reden lässt.

Nehmen wir an, es gibt eine Depesche, von der Sie unbedingt möchten, dass Ihre Tante sie aufmerksam liest, dann können Sie das Schulproblem austricksen, indem Sie z.B. sagen: „Du Tante, Du kennst Dich doch bei vielen Sachen so gut aus (das sagen Sie natürlich nur, wenn Ihre Tante das auch so sieht), kannst Du mal das Heft lesen, das ich Dir auf den Tisch gelegt habe? Da stehen brisante Informationen zu Impfungen drin und mich würde echt interessieren, was Deine Meinung dazu ist!“

Wenn Sie so vorgehen, haben Sie die Schule ausgetrickst, denn niemand hat sie in der Schule je gefragt, was ihre Meinung zu einem Thema ist. (Manchmal wird in der Schule zwar gefragt: „Peter, was ist Deine Meinung?“ – das wird dort jedoch nie wortwörtlich gemeint, sondern als Einladung für den Schüler verstanden, die „richtige“ Meinung wiederzugeben.) *Sie* meinen das aber ernst. Sie wollen *wirklich* die Meinung Ihrer Tante zum Thema hören – natürlich, *nachdem* sie die Depesche gelesen hat (sonst wäre es ja ein Vorurteil). Dazu muss sie die Depesche also gründlich lesen und wird dabei, da sie dies ja ergebnisoffen tun darf, „möglicherweise“ gewisse Erkenntnisse tätigen.

Sie sollten sich über eine Sache im Klaren sein: Ohne die hiesige Art der Schule, ohne das den Schüler überrumpelnde System, ohne die Schulvergewalti-

HEIMUNTERRICHT



DER MYTHOS



DIE REALITÄT

ÖFFENTLICHE SCHULE



DER WUNSCH



DAS ERGEBNIS

gung usw. – wenn also alle Menschen frei aufgewachsen wären und sich zu allen Dingen des Daseins von Anfang an hätten eigene Urteile bilden dürfen – wäre Ihre Arbeit als Aufklärer ein Kinderspiel. Denn erstens verhielten Sie sich selbst weniger schulmeisterlich und zweitens würden die Menschen Informationen mühelos aufnehmen und sich ihr eigenes Urteil bilden. Die Wahrheit würde sich ruckzuck durchsetzen, schlicht weil sie die *Wahrheit* ist. Das wäre der natürliche Zustand.

Dieser natürliche Zustand existiert heute aber nicht, gleichzeitig gehen viele Menschen jedoch davon aus, dass dieser Zustand existiere – und so reden sie als Aufklärer mit den Leuten, als wären diese in der Lage, Informationen frei aufzunehmen, zu verstehen, sich ein eigenes Urteil und eine eigene freie Meinung zu bilden. Aus diesem Missverhältnis (dieser Fehleinschätzung) resultieren dann zahlreiche Verstimmungen bei der Verbreitungsarbeit.

Und damit zur Möglichkeit 2: Dieselbe besteht daraus, dass Sie diesen potentiellen Nachteil (dass Leute mehr auf Autoritäten hören als auf Fakten) in einen Vorteil für Sie verwandeln.

Die Menschen haben in der Schule gelernt, auf Autoritäten zu hören. Wenn Sie also eine Autorität finden, die Ihre Aussage bestätigt, ist das der Jackpot:

Reichen Sie Ihrer Nachbarin eine ADHS-Depesche und sagen Sie: „Was da drin steht, wurde von Prof. Dr. hc. Hieronymus Oberschlau beim letzten Kongress der ADHS-Spezialisten bestätigt“ (darf natürlich nicht gelogen sein, zumindest was die Hauptaussage betrifft).

Sehen Sie, so mancher Naturheilkundler kennt sich wahrscheinlich weitaus besser beim Thema ADHS aus als der hochgebildete Herr Professor – gemessen am Ergebnis, ADHS-Symptome nachhaltig zum Verschwinden zu bringen, ohne gefährliche Psychopillen.

Dennoch kann sich der Naturheilkundler die Finger wund schreiben und es ändert kaum etwas. Kommt dann aber der Prof. Dr. Oberschlau daher und sagt öffentlich nur die Hälfte des Naturheilkunders, glaubt ihm sofort jede Mutti.

Zur Veranschaulichung kurz ein Beispiel: Die Depesche war die erste deutschsprachige Zeitschrift, die alternative Informationen zu 9/11 veröffentlichte. Wir druckten zwischen 2001 und 2004 die ganze Geschichte – Täter mit Klarnamen, Motive, Hintergründe –, die heute erst allmählich in den Mainstream durchsickert. Als die ersten Massenmedien dann begannen, *alternativ* zu berichten, sich z.B. 2005 ein gewisser Gerhard Wisnewski für seine Reportage im WDR von mir den Titel „Aktenzeichen 11.9. ungelöst“ „ausborgte“ (siehe Dep. 34/2002), erste kritische Berichte sogar im *Online-Spiegel*, *Focus Money* u.a. auftauchten, schrieb mir ein Leser: „Herr Kent, ich glaube, Sie hatten von Anfang an Recht!“ ;-) Dieser Mann brauchte also die Bestätigung durch die Massenmedien, um „meine“ Version glauben zu können. Das heißt, er hatte es nie geschafft, selbst darüber nachzudenken und zu *eigenen* Schlüssen zu kommen. Er brauchte die Bestätigung durch eine *Autorität*.

Haben Sie sich schon einmal gewundert, warum die Massenmedien praktisch immer durch-

drehen und mit höchster Empörung unisono einen psychotischen Schub erleiden, wenn mal ein Arzt, Professor, Politiker, Künstler oder renommierter Journalist etwas „nicht Korrektes“ sagt oder tut wie etwa ein Gerhard Wisnewski, ein Xaver Naidoo, der deutsch-türkische Bestsellerautor Akif Piringci, der ehemalige Spitzenpolitiker Dr. Thilo Sarrazin usw.? Warum ist das so? Na, weil man in den Massenmedien genau weiß, dass die Menschen auf *Autoritäten* hören. Wenn also eine Autorität etwas „Falsches“ sagt, weiß man, die „Massen“ werden ihr glauben. Also muss der „Übeltäter“ augenblicklich mundtot gemacht werden – mit allen Mitteln, egal zu welchem Preis!

Dieses Prinzip können Sie für Ihre Aufklärungsarbeit in Ihrem Sinne nutzen. Entweder, indem Sie besondere, wahre Aussagen von solchen Autoritäten sammeln – Politikern, Künstlern, Journalisten, Ärzten, Professoren – und damit Ihre Glaubwürdigkeit bei der Aufklärungsarbeit unterstreichen.

Oder aber, indem Sie selbst zu einer Autorität für Ihre Mitmenschen werden. Zu einer *wirklichen* Autorität, die ihre Autorität nicht aus ihrem Titel bezieht, aus ihrem Status, ihrer Berühmtheit, sondern daraus, dass sie bestimmte Dinge richtig macht. Welche das sind, wie Sie also selbst zu einer Autorität für Ihre Mitmenschen werden können, das verrate ich Ihnen in der Fortsetzung dieses Artikels in einer baldigen Depesche.

Michael Kent

