

Aufklärung von Mensch zu Mensch



Eines der größten Probleme bei der Aufklärungsarbeit von Mensch zu Mensch ist es, Zugang zu seinen Mitmenschen zu finden. Denn viele Zeitgenossen sind heutzutage übervorsichtig, verschlossen oder auf irrationale Weise skeptisch. Da kann man als Aufklärer schon mal die Flinte blindlings ins Korn werfen oder gar alle Freude an der Aufklärungsarbeit verlieren. Was allerdings in den meisten Fällen vermeidbar wäre, denn dieser Artikel verrät acht erstaunliche Prinzipien und Wege, wie man ebenso einfach wie aufrichtig Zugang zu seinen Mitmenschen finden kann. Wir reden dabei aber weder von billigen Kommunikationstricks noch von wirren Psychomaschen, sondern von ehrlichem, direktem Wissen, das jedermann/frau dabei behilflich sein kann, zwischenmenschliche Beziehungen zu verbessern.

Mein Artikel „Wie Aufklärung funktioniert!“ in Depesche 29/2014 beschrieb vier zentrale Punkte, welche Aufklärungsarbeit entweder ermöglichen oder zunichte machen können:

Beim ersten Punkt ging es darum, dass die Weltsicht Ihres jeweiligen Gegenübers immer *begründet* ist, sich also logisch aus seinen vorliegenden Informationen Erfahrungen und Erlebnissen ergibt, weshalb festgehalten werden kann: Der andere hat – aus seiner Perspektive – *immer* Recht. Sie können Ihre eigene Auffassung nur dann erfolgreich übermitteln, wenn Sie an diesem Rechthaben des anderen nicht Hand anlegen oder „herumschrauben“.

Beim zweiten Punkt handelte es sich um das „Prinzip Hoffnung“, d.h. die Menschen werden eher denjenigen zuhören, die ihnen Hoffnung schenken („Oh, Frau

Müller, die Chemotherapie wird Ihnen sicher helfen!“), als jenen, die ihnen erzählen, sie seien dem Tode geweiht („Mutti, Du weißt doch, 98 Prozent aller Chemoabsolventen sind nach längstens 7 Jahren tot.“) – ganz unabhängig vom *Wahrheitsgehalt* der jeweiligen Aussage!

Der dritte Punkt handelte davon, dass jede Bewegung eine Gegenbewegung provoziert. Wenn Sie an Ihrem Gegenüber „ziehen“ („Du musst dies und das machen!“), dann wird/muss sich derjenige in die entgegengesetzte Richtung bewegen. Wollen Sie demjenigen etwas ausreden („Lass ja deine Kinder nicht impfen!“), wird er es gerade erst recht wollen/tun.

Beim vierten Punkt schließlich war davon die Rede, dass Menschen – besonders aufgrund früherer schulischer Überwältigung – dazu tendieren, auf Autoritäten zu hören. Ich schrieb,

man könne dies auf zwei Arten für die Aufklärungsarbeit nutzbar machen, (a) indem man bewusst als Gegenteil der Schule auftrete, d.h. zum Selbstdenken einlade, ernst gemeinte Fragen stelle, am anderen aufrichtig interessiert sei – oder aber (b), indem man bekannte Autoritäten, die sich im Sinne der Aufklärungsarbeit geäußert haben, für sich sprechen ließe und ihre entsprechenden Zitate nutze.

Ich beendete den Artikel mit der Ankündigung, dass noch eine weitere Methode (c) existiere, nämlich die, *selbst* zu einer natürlichen Autorität bzw. zu einem Meinungsführer für seine Mitmenschen zu werden. Darum soll es im Folgenden gehen. Das ist die direkteste Methode – und, sobald der Zustand einmal erreicht ist, natürlich auch die einfachste. Sie sagen etwas und Ihr Zuhörer verspürt keinen wie auch immer gearteten Drang (mehr), es abzulehnen.

Das Witzige dabei ist: Viele Menschen *dünken* sich in diesem Zustand, während sie es jedoch nicht sind. Und so reden sie auf ihre Mitmenschen ein und sind dann enttäuscht, wenn ihren Aussagen nicht das gewünschte Gewicht beigemessen wird, wenn sie nicht ernst genommen werden, man nicht auf sie hört usw. Wem so etwas widerfährt, der hat übersehen, dass der Zustand „natürlicher Autorität und Meinungsführerschaft“ zuerst einmal erreicht werden muss und nicht einfach „gottgegeben“ existiert.

Darum, was hilft, ihn zu erreichen, soll es im Folgenden gehen. Behandeln wir also Aspekte des Verhaltens, der Kommunikation und der Umgangsformen, die dazu führen, dass Sie sich im Kreis Ihrer Mitmenschen nach und nach zu einer Art Meinungsführer entwickeln können, zu einer natürlichen Autorität, d.h. zu einer Autorität, auf die man unabhängig von Titeln, Geld, sozialer Stellung, Macht, Position, Alter usw. hört.

Interessiert? Dann hinein ins Abenteuer!

1) Den Eintrittspunkt finden

In Depesche 29 erwähnte ich, wie sehr die meisten Menschen heutzutage verschlossen sind. Sie wagen es oft nicht, für ihre Meinungen einzustehen und ihre tatsächlichen Ansichten zu äußern, weil sie befürchten, verletzt zu werden.

Es gibt praktisch unendlich viele Arten, wie man verletzt werden kann: Man äußert seine Meinung und erhält *keine* Reaktion (die schlimmste Verletzung), wird ausgelacht (die zweit-schlimmste) oder bekommt nur ein falsches Lächeln, ein fieses

Grinsen, ein spöttisches Zucken der Mundwinkel, eine fiese Beleidigung; man wird zur Entscheidungsfindung nicht befragt, es wird hinter dem eigenen Rücken über einen geredet, man wird belogen usw. – die Bandbreite ist unerschöpflich. All diese (und zahllose weitere) Dinge führen dazu, dass sich Menschen Mauern bauen.

Und dort, wo einmal Mauern erbaut wurden, geht nichts hinaus und kommt nichts hinein – was Aufklärungsversuche logischerweise beeinträchtigt. Irgendwann sind die Menschen „zu“. Sie haben sich ihre Meinung zu den Dingen des Lebens gebildet, und danach „sind sie einfach so“, d.h. ihre Panzerung ist zu dicht, um noch regen Austausch mit der Umwelt zuzulassen, der eine Veränderung ihrer Ansichten ermöglichen würde.

Doch so sehr ein Mensch auch verschlossen sein mag, irgendwo besitzt er immer noch einen Eingangspunkt – ausnahmslos (sonst wäre er tot).

Stellen wir uns den menschlichen Geist einmal als das „Nichts“ vor, das er ja quasi ist – ohne Masse, ohne Gewicht, ohne Umfang usw. – der im 360-Grad-Umkreis in allen Richtungen Mauern um sich erbaut, dann ergibt sich folglich eine Art geistiges „Kugelgebilde“.

So sehr jemand auch verschlossen sein mag, bleiben bei dieser „Kugel“ doch immer noch kleinere Nischen oder „Öffnungen“, sprich Themen, bei denen sich derjenige öffnet – wie etwa in der Abbildung unten gezeigt. Wenn Sie Zugang zu einer Person finden möchten, brauchen Sie also „nur“ eine dieser Öffnungen zu finden (und natürlich im weiteren Verlauf keine groben Fehler zu begehen).

Wenn Sie aber bei Ihrer Aufklärungsarbeit aufs Geratewohl vorgehen, d.h. ohne zu wissen, wo derjenige seinen Zugang hat, dann ist das damit vergleichbar, dass Sie in ein Haus eintreten wollen, ohne zu wissen, wo die Eingangstür oder die Klingel ist.



Stellen wir uns beispielhaft vor, Sie wollten bei Ihrem Schwiegervater Verständnis dafür wecken, dass Sie Ihre Kinder nicht impfen lassen. Er ist streng schulmedizinisch eingestellt und verurteilt Sie dafür, dass Sie (!) so ein „unbelehrbarer Sturkopf“ sind. Sie haben ihm schon mehrere Depeschen übers Impfen hingelegt, doch mit jedem neuen Versuch wurde er nur noch störrischer, verbohrt und misstrauischer.

Eines Tages jedoch entdecken Sie bei ihm Zuhause zufällig ein Foto, das ihn als offensichtlich begeisterten Tänzer zeigt. Sie fragen ihn lapidar, ob er gerne tanze und bemerken, dass im selben Augenblick ein verstecktes Lächeln über sein Gesicht huscht. Nun ... genau *das (!)* ist sein „Eingangstor“.

Sie hatten sich nie fürs Tanzen interessiert, finden es vielleicht sogar regelrecht öde, und deshalb hatten Sie das Thema bisher übersehen oder ignoriert.

Nun aber lesen Sie diese Depesche und wissen, was zu tun ist; Sie haben die Öffnung in seiner „Kugel“ entdeckt.

Stellen Sie ihm also Fragen über das Tanzen, seien Sie aufrichtig interessiert daran, lassen Sie sich von ihm diesbezüglich belehren, viel erzählen usw. und bald werden Sie bemerken dürfen, wie sich die Öffnung in seiner „Kugel“ weiter und weiter ausdehnt. Sie öffnen sich dem Thema und er öffnet sich Ihnen – plötzlich wird reger Gedankenaustausch stattfinden! Je mehr stattfindet, desto mehr wird er bereit sein, künftig etwas von Ihnen anzunehmen.

Jeder Mensch hat etliche solche „Löcher“. Finden Sie eines und

stellen Sie ehrlich interessierte Fragen – und bald schon haben Sie einen neuen Freund gewonnen, der Ihnen bei Ihren Aufklärungsthemen *zuhören* und gerne von Ihnen lernen wird. Es ist kaum komplizierter.

2) Die gemeinsame Basis

Etwas Ähnliches, aber eben doch nicht dasselbe, ist es, die *gemeinsame Basis* zu finden.

Nichts, nichts, nichts auf der Welt wird Sie schneller zu einem Freund und Meinungsführer werden lassen als die Entdeckung einer gemeinsamen Basis.

Bleiben wir dazu kurz bei Ihrem zuvor verhassten Schwiegervater. Sie kennen ihn jetzt schon fünf Jahre, Sie mögen ihn nicht, er nimmt nichts von Ihnen an, hört Ihnen nicht zu und will erst recht nichts von Ihren „dubiosen Verschwörungstheorien“ oder Ihren „Ernährungstipps für Weicheier“ wissen.

Bis Sie eines Tages durch Zufall entdecken, dass er in seiner Jugend zweiter Regionalmeister im Bogenschießen war. Ha, aus-

gerechnet Bogenschießen!! Das war doch auch Ihr Ein und Alles, *das* Hobby Ihrer Jugendtage. Sie waren in der Schützengilde, gewannen Preise, bis eine Verletzung eines Tages Ihre weitere Laufbahn beendete.

Im selben Moment, wo Sie das feststellen, wird sich einstige Abneigung in Zuneigung verwandeln, sich Ihre Kommunikation sprunghaft verbessern, Sie werden sich austauschen, rege miteinander quasseln und gar nicht mehr aufhören wollen. Bald schon werden Sie tatsächlich Freunde geworden sein – denn Sie haben eine Basis gefunden, von der ausgehend Sie immer weiteres und weiteres Terrain einnehmen: Hat man erst einmal *eine* Gemeinsamkeit gefunden, steigt alsbald die gegenseitige Sympathie, man redet mehr miteinander, findet weitere Gemeinsamkeiten. Bis Sie eines Tages dann mit Ihrem Schwiegervater „sogar“ übers Impfen reden können werden.

Weiteres Beispiel: Sagen wir, Sie treffen jemanden bei einer Firmenfeier, einer Familienzusammenkunft, einer Party usw.,

Eine gemeinsame Basis – und sei es nur so etwas Profanes, dass Deutschland Fußballweltmeister wurde – schafft Gemeinsamkeit, schafft Gesprächsstoff ... und wo man sich erst einmal miteinander austauscht, findet man schnell weitere Gemeinsamkeiten.



den Sie zuvor nie richtig beachtet haben. Es gab nie besonders innige Kommunikation. Doch eines Tages finden Sie zufällig heraus, dass Sie beide die größten Fans der *alten* „Genesis“ waren. Aber *nur* in der Besetzung mit Peter Gabriel bis 1975 (alles Spätere fanden Sie einfach nur öde). Sie waren sogar *beide* bei der letzten Genesis-Tournee im letzten Konzert am Stuttgarter Killesberg dabei – damals 1975, live ... Mann, ab da werden Sie beste Freunde. ;-) Verständlich? Und das nur wegen der blöden, alten Genesis, die noch nicht einmal 'was dafür können ;-)

Gemeinsamkeit verbindet! Das wussten die Menschen schon immer. Nur wurde etwas zu wenig betont, dass man Gemeinsamkeiten auch aktiv *aufspüren* kann! Denn findet man eine solche gemeinsame Basis, dann drehen sich zwei „Kugeln“ zueinander, stehen Öffnung an Öffnung und beide kommunizieren, als hätte es nie irgendwelche Mauern gegeben. Haben Sie Derartiges schon einmal erlebt? Es ist ein wunderbares, fast berauschendes Gefühl.

Meine Erfahrung ist, dass es einen solchen Gemeinsamkeitspunkt mit jedem beliebigen Mitmenschen gibt – von vereinzelt Ausnahmexemplaren einmal abgesehen, die nur daran interessiert sind, Hass, Lüge und Verderben unter die Menschen zu bringen, um sich an der „ganzen, gottverdammten Menschheit“ zu rächen. Sie verstehen, wovon ich rede, oder? Wenn wir aber von diesen speziellen Typen einmal absehen, behauptete ich, dass Sie mit jedem anderen Menschen eine solche gemeinsame Basis finden können, die Ihre gegenseitige Kommunikation, Ihre gegenseitige Zuneigung, Ihr gegenseitiges Verste-

hen sprunghaft in die Höhe befördern wird.

Es kann sich dabei um alles Erdenkliche handeln. Beide teilen dieselbe Liebe für antike Puppen, betätigten sich in Ihrer Jugend in derselben Sportart, interessierten sich für Spinnen, Insekten oder Kellerasseln, lasen alle Karl-May-Bücher, sahen alle Pippi-Langstrumpf-Folgen, waren Fan von Vicky Leandros, französischen Chansons oder Louis-de-Funès-Filmen. Möglicherweise waren Sie 437-mal in der Rocky-Horror-Picture-Show und Ihr Gesprächspartner 435-mal. Vielleicht hatten Sie beide ein ähnliches besonderes Erlebnis, eine gemeinsame Art von Schicksal oder Schicksalschlag. Alles kann diese gemeinsame Basis sein. Alles!

Und wenn Sie diese Basis gefunden haben, haben Sie auch den „Jackpot“ bei der Aufklärungsarbeit gewonnen, haben den anderen für Ihre Sichtweise geöffnet. Er hört Ihnen nun zu. Und Sie natürlich auch ihm. Selbst dann, wenn Sie seine Meinung nicht teilen, werden Sie sie zumindest respektieren – und natürlich anders herum.

3) Gemeinsames Emotionsniveau

Bei (1) finden Sie das Thema, das denjenigen insgeheim fesselt/e und stellen aufrichtig interessierte Fragen, lassen sich Dinge darüber erzählen usw. Bei (2) finden Sie Berührungspunkte und Übereinstimmung. Doch es gibt (3) noch eine ganz anders geartete Basis möglicher Gemeinsamkeit: die Emotion.

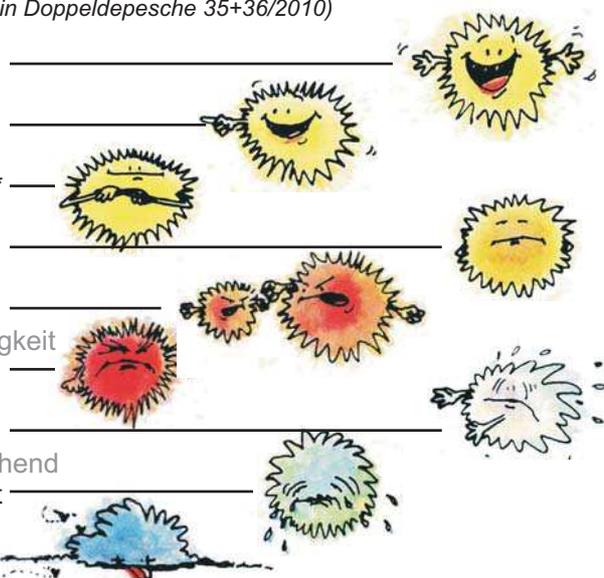
Während Menschen natürlich während eines Tages verschiedene Emotionen zeigen, lässt sich feststellen, dass jeder sich mehr oder weniger fest auf einem bestimmten emotionalen Grundniveau befindet: Freude – Interesse – Langeweile – Wut – Angst – Traurigkeit – Apathie, um einmal die wesentlichsten zu nennen (Abbildung unten).

Emotion hat etwas mit Wellenlänge und Frequenz zu tun. Sie reden mit jemandem und kommen mit demjenigen beim besten Willen nicht klar. Der Betreffende versteht Sie nicht – und andersherum. Sie reden aneinander vorbei, haben keinen Draht zueinander, finden den anderen befremdlich usw. und

Hauptstufen der emotionalen Tonleiter

(Ausführlich beschrieben in *Doppeldepesche* 35+36/2010)

- 4,0: Begeisterung
- 3,5: Freude
- 3,3: Interesse
- 3,0: Konservatismus*
- 2,8: Zufriedenheit
- 2,5: Langeweile
- 2,4: Monotonie
- 2,0: Gegnerschaft
- 1,9: Offene Feindseligkeit
- 1,5: Wut/Zorn
- 1,4: Hass
- 1,0: Angst
- 0,8: Um Gunst bemüht
- 0,5: Gram/Traurigkeit
- 0,05: Apathie*
- 0,0: Tod



*Konservatismus (hier): das Althergebrachte bewahrend, geschäftsmäßig seriös, bedacht, vorsichtig, zurückhaltend, bieder.
*Apathie: Teilnahmslosigkeit, Lethargie, Abgestumpftheit, Gleichgültigkeit, Phlegma, Dumpfheit.

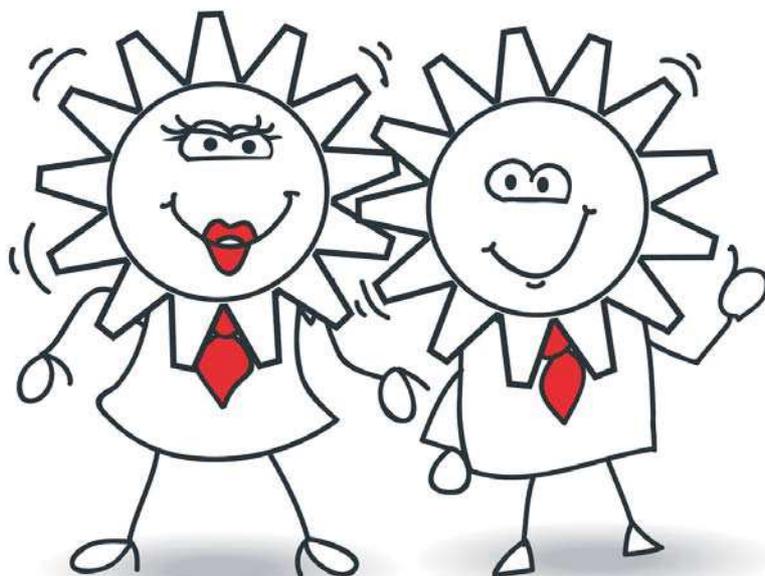
sagen anschließend über ihn: „Wir haben einfach keine gemeinsame Wellenlänge bzw. Frequenz!“ Stimmt! Der Volksmund hat es schon immer gewusst. Das ist *exakt*, was Sache ist. Sie hatten keine gemeinsame Wellenlänge/Frequenz – wortwörtlich und buchstäblich.

Beim Radio, Fernsehen, Funkgerät usw. müssen Sie Ihr Empfangsgerät *exakt* auf jene Frequenz einstellen, auf welcher der Sender sendet, sonst können Sie (das Programm) nicht empfangen. Logisch, oder? Bei Menschen ist das kein bisschen anders. Auch Menschen senden auf einer bestimmten Frequenz, und das ist noch nicht einmal im übertragenen Sinne gemeint, sondern *wortwörtlich*. Und diese Frequenz (es ist eine *physikalisch messbare* Frequenz) nennen wir Emotion, die „seelische Erregung“, sprich die Frequenz, mit der das Wesen „schwingt“ (spricht, agiert, lebt).

Wenn das emotionale Grundniveau Ihres Gegenübers Furcht und *Ihr* emotionales Grundniveau Begeisterung ist, können Sie stundenlang miteinander reden und das Ergebnis wird nur sein, dass es Ihnen am Ende hundeelend geht und Sie sich so fühlen, als hätte Ihnen jemand Ihre gesamte Lebensenergie abgesaugt. Kennen Sie das?

Die niedrige Frequenz seiner Furcht hat Ihre hohe Frequenz der Begeisterung verlangsamt und eben deshalb fühlen Sie sich anschließend so energielos.

Randbemerkung: Es kann auch andersherum ablaufen. Doch dazu braucht es für gewöhnlich zwei oder drei begeisterte Menschen. Mehrere Begeisterte können einen Ängstlichen anheben, sodass alle auf der Frequenz von



Hier eine andere Darstellung des Phänomens „selbe Wellenlänge“. Es ist wirklich so: Stimmt die Wellenlänge nicht überein, läuft nichts und es wird keine (echte) Kommunikation stattfinden! Das Geheimnis dabei: Wellenlänge *ist* im Grunde Emotion – und Emotion kann eingenommen werden, d.h. man *kann* sich *bewusst* auf jede *beliebige* „Wellenlänge“ einschwingen.

Begeisterung schwingen. Doch während die Begeisterten begeistert bleiben, wird der Ängstliche wieder auf seine Frequenz absinken, sobald er das begeisterte Umfeld verlässt.

Wenn Sie also die Frequenz eines Menschen feststellen wollen, beobachten Sie ihn genau. Beobachten Sie insbesondere seine Reaktion, wenn etwas *Unerwartetes* passiert ... welche Emotion herrscht vor? Deutlich lässt sich das chronische Emotionsniveau oft am Umgang mit Kindern ablesen. Ist derjenige Kindern gegenüber gleichgültig und nachlässig? Ängstlich und allzeit besorgt? Neigt er zu cholerischen Ausbrüchen? Oder ist er aufrichtig interessiert an Kindern, freudig, liebevoll? Analysieren Sie die Themen, über die derjenige spricht: Sind es fröhliche Themen, interessante, langweilige Themen – oder spricht derjenige nur davon, wie gut alles früher noch war (Gram)?

Irgendwann erkennen Sie, dass das Basisniveau desjenigen, dem Sie ein Aufklärungsthema nahebringen möchten, tatsäch-

lich die Furcht ist – was heutzutage übrigens die häufigste chronische Emotionsstufe ist. Derjenige spricht zumeist über Dinge, über die er sich Sorgen macht, hat Sorgenfalten auf der Stirn, ist vorsichtig beim Sprechen, schaut Ihnen nie direkt in die Augen (seine Augen bewegen sich ängstlich hin und her und weichen Ihren Blicken aus).

Sobald Sie das erkannt haben, besitzen Sie den Freifahrtschein für die Aufklärungsarbeit. Sie können denjenigen für jedes Thema öffnen. Das Einzige, was Sie dazu tun müssen, ist es, sich vorab selbst auf die Frequenz der Angst einzuschwingen. *Seien* Sie einfach ängstlich, wenn Sie mit demjenigen reden. Das ist das ganze Geheimnis.

Auch das ist übrigens *kein* „psychologischer Trick“ (!), sondern ganz elementares Wissen, das menschliche Kommunikation überhaupt erst *ermöglicht* – oder bei seinem Fehlen eben behindert. Sie werden feststellen, dass manche Menschen *intuitiv* so vorgehen. Sie schwingen sich auf ihre Mitmenschen ein,

indem Sie unbewusst deren Emotionsstufe kopieren. Es ist nichts verkehrt damit, die Emotion des anderen anzunehmen, obwohl man gerade eigentlich gar nicht ängstlich ist. Aber es ist alles verkehrt damit, *nicht* die Emotion des anderen anzunehmen, weil dann nämlich *keine* Kommunikation stattfinden wird. Ihr Gesprächspartner schwingt nun einmal auf dieser Frequenz. Wenn Sie ihn erreichen möchten, *müssen* Sie ebenfalls auf Angst schwingen. Probieren sie es aus und Sie werden Wunder erleben.

Oder kennen Sie Menschen, die ihre Umwelt durch den einfachen Trick der Wut beherrschen? Sobald etwas nicht nach ihrem Kopf geht, schreien sie – und alle tanzen nach ihrer Pfeife.

Beschuldigen Sie so jemanden bitte nicht zu früh. Mit demjenigen ist in Wahrheit *nicht* mehr verkehrt als mit jedem anderen. Der Betreffende hat einfach die Erfahrung gemacht, dass Schreien offenbar ganz gut funktioniert. Der Fehler ist weniger, dass er herumschreit, sondern vielmehr, dass sich seine Mitwelt einer Emotion unterwirft. Das wäre nicht nötig. Warum soll man sich anders verhalten, nur weil jemand schreit? Unlogisch, oder?

Das nächste Mal, wenn einer schreit und alle kuschen, tun Sie Folgendes: Sagen Sie genau das, was Sie ursprünglich in normalem Tonfall sagen wollten, statt dessen in lautem, wütenden Tonfall. Und Sie werden sehr Erstaunliches feststellen: Der Choleriker wird Sie mit einem „Huch!“-Gesicht anschauen und Ihnen *zuhören*. Er wird sich *sofort* beruhigen und wieder „runterkommen“. Ich weiß ehrlich gesagt nicht, warum

sich viele so sehr an der Wut stören? Da es gibt es doch wirklich unangenehmere Emotionen.

Die Sache ist einfach: Wenn Sie möchten, dass Ihre Botschaft durchdringt, muss sie auf der Emotion des Empfängers ausgestrahlt werden. Er ist gelangweilt, dann senden Sie Ihre Kommunikation auf Langeweile-Frequenz. Sagen Sie (als Mutter) doch mal zu Ihrem extrem gelangweilten Teenager: „Hey, es ist mir tootaaal egal, ob Du den Müll rausträgst oder nicht rausträgst – genau so egal, wie es Papa egal ist, ob er Dir das Taschengeld auszahlt oder nicht!“ Und erleben Sie ein Wunder.

Erzählen Sie Ihrer super-hyper-ängstlichen Nachbarin, die ihre Kinder penibelst nach Impfplan durchimpfen lässt, während Sie totale Super-Angstfrequenz ausstrahlen: „Oh, Frau Müller, haben Sie es gelesen, es ist schon wieder ein Kind gestorben, weil es gegen Masern geimpft wurde! Es ist an der Impfung gestorben. An der Impfung!! Das ist ja sooo schrecklich. Was kann man denn überhaupt noch glauben? Es gibt keine Sicherheit mehr auf der Welt. Impfen kann uns nicht schützen. Sie lügen uns alle an.“ Sie werden augenblicklich die *volle* Aufmerksamkeit von Frau Müller bekommen. Augenblicklich! Sie wird Ihnen zuhören. Aber wie! Und am Ende geben Sie ihr ein Buch, einen Artikel oder einen *impf-report* usw. mit dem Thema: „Wenn nicht impfen, was schützt dann?“ Verständlich?

Wir haben nun also drei mögliche Zugangswege: (1) über das Interessenthema, über (2) eine gemeinsame Basis und (3) über die Emotionsfrequenz. Wobei die Emotion für den Einstieg natürlich die schnellste Methode

darstellt. Es erfordert vielleicht ein wenig Übung, doch tatsächlich kann jeder Mensch jede beliebige Emotion einnehmen.

Lesen Sie Depesche 35-36/2010 zum Thema. Üben Sie Emotionsfrequenzen auszusenden (Emotionen einnehmen, auf einer emotionalen Stufe zu *sein*) und Sie werden bemerken, wie Sie Zugang zu Menschen bekommen, die Ihnen gegenüber zuvor verschlossen waren.

Damit zu weiteren Maßnahmen, die den Zugang erleichtern:

4) Zuhören ist Gold

Viele Aufklärer meinen, dass sie reden müssten, um aufzuklären. Doch auch hier ist seltsamerweise das Gegenteil der Fall!

Rhetorisches Debattiergeschick, ausgefeilte Argumentationstechniken, dialektische Beweisführung usw. mögen vielleicht für Verkaufs- und Wahlkampfveranstaltungen oder Fernsehdebatten nützlich sein, doch vergessen Sie derlei bitte beim Umgang mit Ihren Mitmenschen, denn da ist es gefährlicher Blödsinn. Das größte rhetorische Geschick ist hier das *Zuhören!*

Wie ich im ersten Artikel in Depesche 29 aufzeigte, werden die Leute heutzutage aus allen nur erdenklichen Quellen mit Kommunikationen, Ansichten, Meinungen überflutet und schalten daher ab, machen dicht! An Kommunikation besteht kein Mangel, sondern am Gegenteil: an echtem Interesse und an Menschen, die aufrichtig zuhören können. Wenn Sie Ihren Schwiegervater also wirklich davon überzeugen möchten, dass es richtig ist, Kinder nicht impfen zu lassen, dann lassen Sie *ihn* erzählen. Hören Sie ihm zu.

Hören Sie einfach generell gut zu. Aber hören Sie nicht als Methode zu, sondern aus Interesse. Hören Sie zu und versuchen Sie anschließend *nicht*, Ihre Sichtweise anzubringen. Ich wiederhole: Versuchen Sie es *nicht!* Hören Sie einfach *nur* zu. Das ist die Art, mit der Sie im Laufe der Zeit zu einem Meinungsführer für ihn werden, zu jemandem, auf den er hört – ohne dass Sie überhaupt nur einmal Ihre Meinung gesagt haben. Irre, oder?

Es kommt immer wieder vor, dass mich Leute besuchen und hören wollen, was der Michael Kent über dieses oder jenes Thema denkt. Teils beging ich den Fehler, auf die Fragen zu antworten. Irgendwann merkte ich aber, dass es schlauer ist, zu fragen: „Was denkst denn Du darüber?“ Immer dann, wenn ich *das* tat, hatten wir ein Gespräch, bei dem mein Gast sich abschließend mit den Worten verabschiedete: „So gut habe ich mich schon lange nicht mehr unterhalten!“ Doch ich hatte ja kaum etwas gesagt. :-) Genau *das* war die gute Unterhaltung. Er durfte endlich einmal *ungestört* ausreden! Ihm wurde zugehört. Er wurde verstanden.

Wirklich gut zuhören zu können und aufrichtig daran interessiert zu sein, was der andere sagt, ist eine der wertvollsten menschlichen Fähigkeiten und Tugenden.



Wenn Sie also zum Meinungsführer für Ihre Umwelt werden wollen, zu einem guten Aufklärer, dann üben Sie, zuzuhören! Und reden Sie erst, nachdem Sie wissen, wie der andere die Welt sieht. Doch das ist eigentlich schon der nächste Punkt 5.

Punkt 4 lautet einfach: Hören Sie zu! Hören Sie aufrichtig zu; hören Sie interessiert zu! Und lassen Sie Ihren Gesprächspartner von Zeit zu Zeit wissen, dass Sie ihn verstanden haben.

5) Gelände erkunden

Das englische Wort "to scout" bedeutet: „spähen, ausspähen, auskundschaften, erkunden, spionieren, wachsam beobachten“. Bevor Sie jemanden mit Ihrer Aufklärungsarbeit „belästigen“, seien Sie zuerst Scout und erkunden Sie das Vorhandene.

Ich habe einen entfernten Bekannten, der heute tragischerweise im Rollstuhl sitzt, weil er einst einen Kopfsprung in unerkundetes Wasser gemacht hat. Er hat ein einziges Mal nicht wachsam beobachtet – und das hat ihn innerhalb einer Sekunde sein bisheriges Leben gekos-

tet. Was ich damit sagen will: Bevor Sie springen, erkunden Sie die Wassertiefe. In Bezug auf die Aufklärungsarbeit bedeutet dies: Schießen Sie nicht einfach mit Ihrer Meinung darauf los, bevor Sie zumindest eine grobe Ahnung davon haben, wie der andere die Sache sieht.

Beispiel: Ihr Schwiegervater kommt zu Ihnen und fragt: „Wie siehst Du das mit dem 11. September?“ Vorsicht, Falle!! Ein spitzer Fels im Wasser! Wehe Ihnen, Sie springen! Denn Sie haben keine Ahnung, wie Ihr Schwiegervater die Sache sieht.

Nehmen wir an, Sie antworten vorschnell (ohne das Gelände erkundet zu haben) vorsichtig und zurückhaltend, weil Sie ja wissen, wie schulmedizinisch-konservativ er in Sachen Impfungen eingestellt ist: „Nun, ich denke, man muss sich nicht mit jeder Verschwörungstheorie befassen!“ Und schon trifft Sie eine volle Breitseite: „Ha, und Du willst aufgeklärt sein, weißt Du denn nicht, dass eine Vereinigung von 2500 US-Ingenieuren mit wissenschaftlichen Methoden bewiesen hat, dass WTC-7 gesprengt wurde?“*

Erkennen Sie das Problem? Wenn Sie einfach losspringen, liegt Ihre Chance bei maximal 10 Prozent, dass Sie richtig liegen. Wie gehen Sie also vor? Denken Sie einfach an eine meiner früheren Schlauheiten, die da lautete: „Wann immer Sie nicht wissen, was Sie sagen sollen, stellen Sie eine Frage!“

Fragen Sie Ihren Schwiegervater: „Du hast sicher einen Grund, mich das zu fragen ...?“ Der Wortlaut ist egal. Es kommt nicht auf die Formulierung an,

*<http://www.ae911truth.org/>

sondern darauf, dass Sie das Terrain erkunden. Sie könnten auch fragen: „Wie siehst es denn Du?“ oder: „Was ist Deine Meinung dazu?“ oder: „Erzähl mal erst Du ...!“ Es kommt bloß darauf an, dass Sie die Wassertiefe ausloten, bevor Sie springen.

Wenn Sie dann wissen, dass Ihr Schwiegervater zwar noch an „böse Araber“ glaubt, aber bei WTC-7 von einer Sprengung überzeugt ist, haben Sie den Punkt, an dem Sie einhaken können. Sie kennen das Gelände und wissen, was Sie darauf platzieren können. Verständlich?

6) Was du willst, dass man dir tu'

Analysieren wir die bisherigen Punkte, gelangen wir zur Feststellung, dass Aufklärung gelingt, wenn wir die „Goldene Regel“ beherzigen, also unsere Mitmenschen so behandeln, wie wir selbst behandelt werden möchten. Als positive Umkehrung des bekannten Reimes ließe sich formulieren: „Was du willst, dass man dir tu', das füge auch den anderen zu!“ Während wir dies natürlich längst wissen (und nur ab und an daran erinnert werden müssen), gibt es Aspekte, die besonders hervorzuheben sind:

Das „Baumaterial“ jeder zwischenmenschlichen Beziehung ist Bewunderung (die ihrerseits Aufmerksamkeit voraussetzt). Sie können nicht zu jemandem durchdringen, wenn Sie ihm (a) keine Aufmerksamkeit schenken und ihn (b) nicht zumindest ein wenig bewundern.

Falls Sie Ihrem verhassten Schwiegervater die Impfkritik nahe bringen wollen, vergessen Sie es!! Solange Sie ihn *hassen*, wird das *nie* funktionieren! Sie

können da nur schrittweise die Methoden (1) bis (5) bemühen.

Doch wenn Sie dies tun, dann *tun* Sie streng genommen ja nichts anderes, als ihm Aufmerksamkeit zu schenken und Punkte zu finden, die Sie bewundern können. Warum also nicht von vornherein? Denn Aufmerksamkeit und Bewunderung sind zwei Dinge, die sich unmittelbar „einschalten“ lassen. Wann immer Sie mit ihm zusammenkommen, seien Sie *aufmerksam* und finden Sie etwas, das Sie bewundern können. Wann immer Sie mit ihm reden: Seien Sie aufmerksam und finden Sie etwas, das Sie bewundern können. Sie dürften sich bald wundern, wie viel leichter plötzlich alles wird.

Seien Sie generell aufmerksam und versprühen Sie Ihre Bewunderung für die Dinge des Daseins, die Menschen, für alles, was ist – und Sie werden bemerken, dass plötzlich alles viel schöner, angenehmer, fröhlicher wird. Denn letzten Endes sind Aufmerksamkeit und Bewunderung die beiden *zentralsten* Elemente des Lebens. Letzten Endes dreht sich alles im Leben, ja das ganze Leben selbst, nur um Aufmerksamkeit und Bewunderung. Warum kreieren wir? Warum bereiten wir ein schönes Abendessen zu?

Jedes menschliche Verhalten lässt sich auf diese beiden Elemente zurückführen! Menschen können die wunderbarsten Dinge erschaffen, um Aufmerksamkeit zu erhalten und bewundert werden. Menschen können die schrecklichsten Untaten begehen, wenn man ihnen Aufmerksamkeit und Bewunderung vorenthält. Denken Sie daran. Dies sind die beiden *zentralsten* Elemente des Lebens!

Je aufmerksamer Sie also sind, je mehr Bewunderung Sie in Ihre Arbeit usw. legen, desto effektiver werden Sie auch bei Ihrer Aufklärungsarbeit sein.

7) Humor ist, wenn man trotzdem lacht

Sehr wichtig ist auch die *Leichtigkeit*, mit der Sie Ihr Anliegen vorbringen. Manche Aufklärer sind erschreckend ernst. Manche gar so sehr, dass ihnen vor lauter Beschäftigung mit all den elenden Themen jedes Lächeln aus dem Gesicht gewichen ist.

Ich frage Sie: Wer, bitte, soll einem Menschen zuhören wollen, dem man auf einen Kilometer Entfernung ansieht, dass er jeglichen Spaß am Leben verloren hat? Als Zuhörer weiß ich da doch intuitiv, dass das Einzige, was ich aus einem Kontakt mit demjenigen gewinnen kann, *Verbitterung* ist. Logisch, dass ich da „Nein, danke!“ sage, oder?

Na klar, manche Themen sind nicht witzig. Manche Themen sind sehr *ernst* und bedrohen das Leben auf der Erde in einem solchen Ausmaß oder weisen eine solche Dringlichkeit auf, dass man erwarten sollte, dass jeder Mensch sofort vom Stuhl aufspringt und etwas dagegen unternimmt. Doch so funktioniert das Leben nun einmal nicht. Das *Herbstfest der Volksmusik* hat 5 Millionen Zuschauer und eine Dokumentation bei *ARTE* oder *Phoenix* über Gentechnik, die Gefahren landwirtschaftlicher Monokultur oder zur Zwangsimpfung bei Masern maximal einige Tausend.

Unter anderem deshalb war wohl mein Film „Warum überall Geld fehlt“ (die Geschichte vom Goldschmied Fabian) derart erfolgreich – mit bisher über zwei

Millionen Zuschauern. Er vermittelt den zentralen Fehler unseres Geldsystems in Form einer Zeichentrickanimation mit Witz und einer guten Prise Sarkasmus. Deshalb funktioniert wohl auch die Depesche als solche, weil zu jedem schlimmen Thema mindestens auch ein Lösungsansatz mitgegeben wird.

Und deshalb sollten Sie im Rahmen Ihrer Aufklärungsarbeit Ernsthaftigkeit vermeiden. Präsentieren Sie die Dinge nicht ernst, sie sind es schon. Wenn Sie aufklären, klären Sie locker auf. Mit Humor. Mit Witz. Mit Leichtigkeit. Mit Charme. Deshalb schaffen es ein Volker Pispers, ein „Erwin Pelzig“ (Frank-Markus Barwasser) oder ein Georg Schramm im offiziellen Fernsehen Dinge vorzubringen, für die man jeden anderen ins Gefängnis werfen würde, sie gehen als *Kabarettisten* durch.

Das bedeutet nun nicht, dass Sie Ihrem Schwiegervater gegenüber blöde Witze über das Impfen reißen sollten, sondern dass sie einfach nicht so ernst *sein* sollen, wenn Sie Aufklärungsthemen präsentieren.

Reden Sie nicht über Vegetarismus als hinge Ihr oder sogar das Überleben Ihres Gegenübers davon ab. Das nützt den lieben Tieren gar nix. :-) Denen nützt viel mehr, wenn Sie ab und zu vegetarisch kochen und das Essen dann viel *besser* schmeckt als eines mit Fleisch. Es ist der Sache zuträglicher, das Positive am Vegetarismus herauszustreichen, wie etwa gesundheitliche Vorzüge oder Geldersparnis, Umweltschutz – was auch immer –, als den Mitmenschen ein schlechtes Gewissen einzureden. Jeder mag gerne Vorteile haben, keiner mag gerne ein schlechtes Gewissen :-)

Sie dürfen die Sache selbst gerne wichtig nehmen – d.h. aufrecht, engagiert, hingebungsvoll usw. – nur eben nicht bierernst präsentieren. Und Sie werden bald schon erleben: Man kann an Aufklärungsarbeit sogar Spaß haben.

8) Mit Geduld und Spucke ...

Ein anderer Faktor, der häufig beobachtet werden kann, ist mangelnde Geduld. Viele Aufklärer versuchen, all das, was Sie während Jahren (!) des Lernens und der Erfahrung erkannt haben, in zwei, drei Minuten an einen anderen zu vermitteln. Das kann nur schiefgehen.

Wir erwarten manchmal, dass es sofort gehen müsse, dass der andere sofort alles durchschauen müsse oder erwarten, dass er gleich auf die erste Depesche anspringe. Meist ist es aber so, dass die Menschen mit einem bestimmten Thema oder einer bestimmten Sache mehrmals konfrontiert werden müssen. Sie lesen etwas übers Impfen bei ihrem Heilpraktiker, dann lesen Sie etwas im Internet darüber, dann finden Sie eine Depesche in einem Wartezimmer, dann besuchen sie eine Vortragsveranstaltung ...

Daher gilt: Weder Zeit noch Geschwindigkeit, sondern allein die *Bewegungsrichtung* entscheidet. Eine kleine Information, die jemand annimmt, ist besser als eine große Information, die jemand ablehnt. Es geht nicht um die Menge an Daten pro Sekunde, die wir in jemandes Kopf eintrichtern können, sondern darum, dass der andere etwas für sich hinzugewinnt, etwas erfährt, das ihm einen echten *Nutzen* bringt. Wenn wir das im Auge behalten, können wir nichts falsch machen.

Und weiter geht's ...

Sie kennen nun 8 neue, zusätzliche Punkte, die sich konkret bei der Aufklärungsarbeit verwenden lassen. Es gibt noch ein paar weitere, die ich Ihnen beim nächsten Mal vorstellen werde. Je mehr man jedoch kennt, einübt und im Leben umsetzt, desto wichtiger wird es zu wissen, dass es auch gewisse Gegebenheiten und mentale Phänomene gibt, bei denen man machen kann, was man will: Der andere wird sich einer Wahrheit dennoch niemals öffnen. Das ist z.B. dann der Fall, wenn die nackte, unmittelbare Existenz des Betreffenden von der Aufrechterhaltung einer Unwahrheit abhängt. Auch von solchen Punkten existieren mehrere, die man ebenfalls kennen sollte, damit man nicht demotiviert wird. Auch diese erfahren Sie bald.

In diesem Sinne, bis zum nächsten Mal, Michael Kent

Es ist eine Binsenweisheit: „Mit Humor geht vieles leichter“ – eine Binsenweisheit jedoch, die in ganz besonderem Maße auf die Aufklärungsarbeit zutrifft.

