

Roland Reichenbach
Grenzen der interpersonalen Verständigung

Diskurse der Psychologie

Roland Reichenbach

Grenzen der interpersonalen Verständigung

Eine Kommunikationskritik

Psychosozial-Verlag

Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek
Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation
in der Deutschen Nationalbibliografie;
detaillierte bibliografische Daten sind im Internet
über <http://dnb.d-nb.de> abrufbar.

Originalausgabe

© 2020 Psychosozial-Verlag, Gießen

E-Mail: info@psychosozial-verlag.de

www.psychosozial-verlag.de

Alle Rechte vorbehalten. Kein Teil des Werkes darf in irgendeiner Form
(durch Fotografie, Mikrofilm oder andere Verfahren) ohne schriftliche
Genehmigung des Verlages reproduziert oder unter Verwendung
elektronischer Systeme verarbeitet, vervielfältigt oder verbreitet werden.
Umschlagabbildung: Kasimir Malewitsch, *Suprematistische Komposition*.

Weiß auf Weiß, 1918

Umschlaggestaltung & Innenlayout nach Entwürfen

von Hanspeter Ludwig, Wetzlar

Satz: metiTec-Software, me-ti GmbH, Berlin, www.me-ti.de

ISBN 978-3-8379-2980-5 (Print)

ISBN 978-3-8379-7710-3 (E-Book-PDF)

Inhalt

Vorbemerkungen	9
Einleitend: Das Verbindende und das Trennende	17
1 Mitmachen müssen – mitreden können	31
2 Die Betonung der Unterschiede	59
3 Wechselseitige Hilflosigkeit	71
4 Dissenskulturen	93
5 Stufen des interpersonalen Verstehens und Verhandeln	115
6 Einigungsprozeduren	137
7 Produktive Macht	159
Nachweise	177
Literatur	179

»Wenn man *a priori* von der Differenz ausgeht, verliert man den gemeinsamen Grund aus den Augen. Wenn man hingegen vom gemeinsamen Grund ausgeht, zeigen sich die Unterschiede von selbst.«

Jean François Billeter (2015, S. 78)

»Verstehen kann nur, wer der >Wut des Verstehens< entsagt.«

Jochen Hörisch (1998, S. 129)

»Wenn es keinen Aufruhr gibt, keinen Konflikt, gibt es Teilung und Zwietracht.«

Nicole Loraux (1994, S. 47)

Vorbemerkungen

Das Nachdenken beginnt dort, wo die Kaffeemaschine nicht mehr funktioniert, die Lösung für ein mathematisches Problem nicht gefunden wird, Prozesse vor Gericht nicht gewonnen werden, Psychotherapien nicht anschlagen, Patienten sterben, internationale Verträge nicht unterschrieben werden, alte Geschäftskunden nicht mehr zahlen wollen, der Ehepartner davonläuft, die Kinder zu rebellieren beginnen und der Hund nicht mehr fressen will. Die Kaffeemaschine kann repariert oder muss ersetzt werden, den Ehepartner kann man nicht reparieren und einen Ersatz so schnell finden. Vor Gericht verliert die Anwältin zu ihrem Glück nicht jeden Prozess, und wenn ein internationales Abkommen scheitert, so trägt meistens nicht nur eine Person die Schuld. Dass die Kinder rebellieren, ist nicht nur lästig, sondern belastend, aber längerfristig fast immer begrüßenswert, dient diese pubertäre, beziehungsweise adoleszente oder auch post-adoleszente Rebellion doch gewissen Entwicklungs-, Befreiungs- und Selbstfindungsprozessen und führt am Ende nicht selten zu einer familiären Versöhnung. Wenn der Hund nicht mehr fressen will, hat man nun allerdings ein echtes Problem, die Altersschwäche kann es nicht sein und er tut einem aufrichtig leid, denn er ist ein gutes, unschuldiges Tier. Dass auch Patienten wie irgendwann alle Menschen sterben, ist normal, aber es scheint nicht mehr ganz genehm, weshalb manche Spitäler neuerdings vor allem dem Qualitätskriterium der geringen Mortalitätsrate genügen und sterbenskranke Menschen schon gar nicht mehr in ihrer Institution aufnehmen. Weiter erwartet niemand ernsthaft, dass Psychotherapien meistens oder

überhaupt manchmal die gewünschte psychische Genesung bewirken, insofern können die Experten in diesem Bereich der allgemeinen Unzulänglichkeit ihrem professionellen Gleichmut frönen. Dass der Kunde nun plötzlich für die Dienstleistung nicht aufkommen will, ist je nach Liquidität des Anbieters problematisch, aber sicher ist, dass dieser Kunde für die Firma gestorben ist. Und bei den meisten mathematischen Problemen ist es übrigens sehr unwahrscheinlich, dass sie von niemandem gelöst werden können – man muss nur die richtige Person fragen.

Anders ist es hingegen, wenn wir davon *abhängig* sind, dass wir vom anderen verstanden werden und auch der andere möchte, dass man ihn versteht, die Parteien jedoch die Erfahrung machen, dass ihnen dies nicht gelingt. Ebenso verhält es sich in der minder schwierigen Situation, in welcher wir von der Einigung mit dem Gegenüber abhängig sind, obwohl wir in solchen Situationen nicht davon ausgehen müssen, dass die Beteiligten ihre Sicht auf die Welt sowie ihre Gründe und Argumente für oder gegen eine Option teilen. Wir können dann nicht verstehen, warum es nicht zu einer Verhandlungseinigung kommt. Die Kommunikationspartner müssen mühsam lernen, dass sie einander nicht verstehen und es – obwohl nicht einsichtig – nicht zu einer Einigung kommen wird. In seltenen Fällen lernen die Beteiligten, dass sie *selbst* offenbar nicht so kommunizieren, dass ihre Anliegen oder Sichtweisen von der Gegenseite beziehungsweise dem Gegenüber verstanden werden. Dieses selbstkritische Lernen haben sie dem Scheitern der Einigungs- und Verständigungsbemühung zu verdanken. Davon kann man nicht leben und es macht nicht glücklich, aber man hat verstanden, dass man nicht verstanden wird und dass man den anderen nicht versteht. Das ist ein guter Anlass, um über die *Grenzen der Verständigung* nachzudenken. Wer die Grenzen des Verständigungsprozesses versteht, erhält Einblicke in die *Voraussetzungen* gelingender Verständigung. Nur wer sich über die Voraussetzungen der Verständigung im Klaren ist, versteht in einem tieferen Sinn, worum es in Verständigungsprozessen geht.

Davon handelt diese Schrift, die kein Ratgeberbuch ist, weder sein will noch sein kann, sondern vielmehr ein *Antiratgeberbuch* darstellt. Ratschläge im Bereich der Kommunikation müssen nicht dumm und können sogar sehr hilfreich und nötig sein. Doch der Glaube, dass es allgemeine, universell gültige Ratschläge beziehungsweise Prinzipien gibt, die gelingende Verständigung auch nur teilweise garantieren können,

ist eine Illusion und ein weitverbreiteter Psychologismus. Man mag beispielsweise einwenden, wechselseitiger Respekt und eine kooperative Haltung sowie ein guter Wille bei allen Beteiligten seien von fundamentaler Bedeutung, wie auch etwa eine gute Vorbereitung oder profunde Sachkenntnisse und dergleichen. Dem ist sicher nicht zu widersprechen, denn solche Einstellungen und damit verbundene Kompetenzen oder Zugangsweisen sind im Leben fast immer von Bedeutung und begrüßenswert. Ihr *Fehlen* mag Verständigung tatsächlich *verunmöglichen*. Doch das heißt umgekehrt keineswegs, dass ihr *Vorhandensein* Verständigung *ermöglicht*. Nicht einmal die Rede von *notwendigen, aber nicht hinreichenden* Bedingungen trifft an dieser Stelle zu, denn die alltägliche Erfahrung zeigt, dass auch sozial intelligente, kooperative und um Einigung bemühte Menschen aneinandergeraten können und sich am Ende höchstens noch in der Ökumene der wechselseitigen Verständnislosigkeit einig sind. Das trifft für Geschwisterbeziehungen und Intimbeziehungen zu, für Arbeitskollegen, für die Beziehung zwischen Mitgliedern religiöser, politischer, selbst ethischer oder ästhetischer Verbände und Vereine, es trifft auf allen institutionellen Ebenen wie auch in jedem gesellschaftlichen Subsystem zu, »disagreement is here to stay« (Gutmann & Thompson, 1997, S. 361).

Nun ist wohl wahr, dass man in der Verständigungs- und Verhandlungspraxis ganz unterschiedlichen *Menschentypen* begegnet: berechnenden Realisten, die ihre partikulären Interessen mit mehr oder weniger redlichen Mitteln verfolgen, harmoniebedürftigen Personen, die aufrichtig um allseitige Zufriedenheit und sozial verträgliche Interessenskoordination bemüht sind, mehr oder weniger zynischen Machttypen, die große Stärke ausstrahlen (oder ausstrahlen möchten), aber auch aufrichtigen Hobbypsychologen, die für das große Weiche im Leben stehen. Die einen betonen das *Gemeinsame* zwischen den Menschen, die anderen das *Trennende*; die einen zeigen ihre Stärke darin, die Bedeutung des *Miteinanders* hervorzuheben, die anderen sind geschickt darin, *Gegenpositionen* zu beziehen und argumentativ zu festigen; die einen gelten als angenehme Menschen, die anderen als eher unangenehme Zeitgenossen. Die beiden Strategien – *Miteinander* und *Gegeneinander* bzw. *Kooperation* und *Kompetition* beziehungsweise *teilend-verbindend (integrativ)* und *teilend-trennend (distributiv)* – entsprechen allerdings in der Regel keinen stabilen *Persönlichkeitsmerkmalen*, vielmehr spielt

die *Situations-* und *Inhaltsabhängigkeit* der Verständigungsmöglichkeiten eine entscheidende Rolle. So sind manche Personen ausgesprochen kooperativ in einer Sache (oder Frage oder in einem bestimmten Lebensbereich), aber nicht in der anderen, und bei anderen Personen verhält es sich gerade umgekehrt. Die Bereichs- und Domänenspezifität der menschlichen Verhaltens- und Ausdrucksweisen straft alle Behauptungen Lügen, welche Personenmerkmale beziehungsweise Persönlichkeitsdispositionen als die zentralen Variablen zur Erklärung von Verhalten heranziehen. Wenn es eine in der Psychologie gut widerlegte *Formel* gibt, dann ist es diese: $B = f(P)$, das heißt, das Verhalten (B für *behavior*) sei eine Funktion (f für *function*) der Persönlichkeit (P für *personality*). Das hindert die Ratgeberliteratur keineswegs, beispielsweise von *Konfliktlösetypen* und dergleichen zu sprechen. Abgesehen davon, dass (Persönlichkeits-) *Typologien* ethisch fragwürdig sind, sind sie vor allem wissenschaftlich untauglich. Es bereitet aber natürlich eine gewisse Lust, sich in dubiosen Verfahren etwa in Onlinemagazinen dahingehend zu *testen*, welchem *Typ* Mensch man in diesem oder jenem Lebensbereich zugeordnet werden kann (Freizeit: eher Extremsportlerin oder Bonsaigärtnerin?).

Die Einsicht, dass sich im Bereich der interpersonalen Verständigungspraxis kaum eine normative Sicht beziehungsweise ein Ratschlag oder ein Vorgehensprinzip empirisch glaubwürdig verallgemeinern lassen, mag auf den ersten Blick enttäuschend wirken. Auf den zweiten Blick eröffnet sich damit das weite Feld der menschlichen Interaktion und Kommunikation, in welchem sich die reichlich kindischen Kontrollwünsche und *linearen* Erklärungsversuche (*wenn x, dann y*) einerseits als nichtig und uninteressant erweisen! Andererseits liegen in dieser *Negativität* bedeutsame Anlässe der sozialen Entwicklung und Bildung des Menschen; immer muss (oder kann) *gelernt* und *umgelernt* werden, so kann sich die Person in ihren Bezügen selbst, die Welt zunehmend vielfältiger und ihr Leben als *reich* und *bereichert* erfahren. Dieses Buch handelt demzufolge im Kern, zumindest unterschwellig, von *allgemeiner Menschenbildung*.¹ Es ist nach einer ausführlichen Einleitung in sieben Kapitel untergliedert.

1 Nicht mit *Allgemeinbildung* zu verwechseln, die sich auf curriculares Wissen (z. B. Schulwissen) bezieht.

Im ersten Kapitel – *Mitmachen müssen – mitreden können* – werden aus unterschiedlichen Perspektiven die freiwilligen und unfreiwilligen sowie die symmetrischen und asymmetrischen Formen sozialer Teilhabe beleuchtet. Moderne Lebensformen sind Haltungen der Offenheit und Gleichheit verpflichtet, doch modernes Leben ist weder frei von Herrschaft und sozialer Ungleichheit noch von Konflikt und Auseinandersetzung.

Im zweiten Kapitel – *Die Betonung der Unterschiede* – werden die zeitgenössisch aufdringlichen Diversitätsdiskurse kritisch betrachtet, die sich einerseits von der Betonung der Unterschiede zwischen Menschengruppen und andererseits von der Forderung nach Anerkennung der Gleichwertigkeit derselben nähren. Es sei argumentiert, dass diese Diskursanlage sowohl die Bedeutung der gemeinsamen Welt (und nicht: *vieler* Welten) als auch jene des Individuums (und nicht: der Gruppenzugehörigkeit) in den Hintergrund rücken lässt, was sich für die Verständigungspraxis als eher ungünstige Ausgangssituation erweisen kann.

Das dritte Kapitel – *Wechselseitige Hilfslosigkeit* – ist zwei allgemeinen psychologischen Effekten oder Phänomenen gewidmet, namentlich der *Reaktanz* und der *erlernten Hilfslosigkeit*. Mit der Darstellung wird nicht allein auf problematische Seiten fehlender Macht und psychologischer Kontrolle hingewiesen, sondern auch – positiv gewendet – auf die Antwort der Frage, wie *gute* Kommunikation in einem minimalen Sinne verstanden werden könnte. Außerdem zeigt sich an dieser Thematik die allzu leicht vernachlässigte Rolle der Gefühle in der menschlichen Verständigung.

Von *Dissenskulturen* wird im vierten Kapitel gesprochen und argumentiert, dass die Kommunikationsverhältnisse in modernen Lebensformen weniger von Konsens und Einigungsprozeduren abhängen als vielmehr von der Fähigkeit der Beteiligten, mit Dissens zu leben. Unter dem Stichwort der *Beratung* wird aufgezeigt, dass Prozesse kommunikativer Problemlösung eher im Eingeständnis des Nichtwissens und des Nichtverstehens münden sowie einer Suche nach dem *Not-Wendenden* entsprechen, als dass sie Prozessen der rationalen Argumentation gleichen.

Im fünften Kapitel – *Stufen des interpersonalen Verstehens und Verhandeln* – wird die individuelle Entwicklung sozialer Kompetenzen

als eine zentrale Voraussetzung von interpersonalen Verständigungspraktiken dargestellt und diskutiert. Besonders wichtig scheint in diesem Zusammenhang die nicht immer leicht zu ertragende Einsicht zu sein, dass genetisch beziehungsweise entwicklungspsychologisch frühere, das heißt tiefere beziehungsweise *primitivere* Formen respektive Stufen der sozialen Kompetenz sich in realen Einigungssituationen als die meistens wirksameren beziehungsweise wirkungsvolleren, wenn auch möglicherweise sozial ungeschickten Strategien erweisen. Weiter wird damit kenntlich gemacht, dass sich Individuen mit hohen und differenzierten Sozialkompetenzen – im Umgang mit ungleich sozialkompetenten Interaktions- und Kommunikationspartnern – immer *nach unten* anpassen müssen, da sie von ihrem Gegenüber, das ein vergleichsweise tieferes Niveau sozialer Kompetenzen aufweist, ansonsten gar nicht verstanden werden können. Es ist also ein Irrtum zu glauben, es sei Individuen prinzipiell möglich, sich wechselseitig zu verstehen. Es ist auch fromm, anzunehmen, dass die individuellen Voraussetzungen für interpersonales Verstehen meistens oder auch nur häufig vorliegen würden, jedenfalls wenn die Beteiligten zumindest normal intelligent seien.

Das sechste Kapitel – *Einigungsprozeduren* – ist im Vergleich zu den anderen Kapiteln eher *trockener* und *technischer* Natur: Hier werden Forschungsbefunde zum Bereich des Verhandeln und anderer, teilweise formalisierter Einigungsprozeduren zusammengetragen. Die Literatur stammt zu einem großen Teil aus den 70er, 80er und 90er Jahren des letzten Jahrhunderts, in denen die einschlägige Forschung besonders in den USA intensiv vorangetrieben worden ist. Die Resultate sind allerdings in nahezu jedem Fall enttäuschend beziehungsweise – je nach Perspektive – gerade erfreulich: Es zeigt sich nämlich, dass der Versuch, auf der Grundlage von wissenschaftlichen Untersuchungen und Erklärungsversuchen zu gesichertem Wissen zu kommen, das für *Empfehlungen* zur zwischenmenschlichen Verständigungs- und Einigungspraxis dienlich wäre, bisher grandios gescheitert ist. Das wird weiterhin so bleiben, da menschliche Kommunikation strukturell einem Technologiedefizit unterliegt. Insofern möge dieses Kapitel dem Aufbau von Nichtwissen (als einer Überwindung des Unwissens) dienen.

Das siebente und letzte Kapitel – *Produktive Macht* – ist am stärksten der Frage nach der kommunikativen Bildung des Menschen gewid-

met. Zunächst wird gezeigt, dass die beiden sozialen und kommunikativen Praktiken des Verzeihens und des Versprechens die vornehmlichen Modi sind, mit denen Menschen eine gewisse Kontrolle und Macht über die Vergangenheit und das Geschehene (wieder)erlangen und ihre gemeinsame Zukunft kontrollierbar(er), das heißt gestaltungsfähig machen. Für diese Praxen ist die individuelle Bildung des Gemeinsinns eine elementare Voraussetzung. Der enge Zusammenhang von (sozialer) Bindung und Bildung kann freilich nicht ungeschehen machen, dass sich der Einzelmensch nur *selbst* bilden kann. Dieser Prozess gleicht einer *Suche*, die immer wieder neu aufgenommen werden muss oder müsste. Davon machen ganz offensichtlich nicht alle Menschen einen gleich intensiven Gebrauch.