

Wahrheit, Sinn und Perspektive in der Kommunikation

(HTML Version)

ein Ausschnitt aus dem Buch

Das Zinsvorzeichen



Eine konzentrierter Geisteserguss gegen das kluge Böse.
von Tim Deutschmann (Physiker)

www.tim-deutschmann.de
(E-Mail)

8. Juli 2020

Inhaltsverzeichnis

Seite

[Wahrheit, Sinn und Perspektive in der Kommunikation](#) 2

Wahrheit, Sinn und Perspektive in der Kommunikation

Nur ganz selten werden Sie Menschen begegnen die **nur** „die Wahrheit“ sagen. **Aber was heißt denn „die Wahrheit“ sagen?** Wenn jemand einen Satz sagt, von dessen absolutem Wahrheitsgehalt er überzeugt ist, und so ist es wohl bei jedem, der eine (subjektiv) wahre Aussage formuliert, heißt es noch lange nicht, dass ein anderer Mensch die Aussage auch als **wahr** (an)erkennt, denn es gibt nur wenige absolute Wahrheiten, wenn überhaupt, denn: gibt es überhaupt Wahrheiten ohne einen Menschen, der diese ausspricht und ohne einen, der ihm zuhört?

Tritt also ein Konflikt um die Wahrheit auf, wer hat dann bitte schön Recht? Ich halte dies für ein nahezu unlösbares Problem. Es gibt mindestens zwei fundamentale Schwierigkeiten in der Kommunikation, nämlich die zunächst unbekannte Perspektive des jeweiligen Gegenübers und die Bedeutung (der Sinn) der verwandten Worte.

Zum Problem der Perspektive denke man sich einen Zylinder, der von zwei unterschiedlichen Perspektiven aus zentral betrachtet wird. In der hier verwandten Analogieübertragung ist der Zylinder der Gesprächsgegenstand, das Blicken ist das miteinander Sprechen. Der eine Gesprächspartner steht

so, dass er entlang der Rotationsachse des Zylinders blickt, der andere schaut von der Seite aus auf die Körpermitte des Zylinders. Für den einen *erscheint* der Zylinder als Kreis, für den anderen als ein Rechteck. Das subjektiv als wahr Empfundene entsteht aus der Projektion der (absoluten) Wahrheit auf die eigene Perspektive. Das gleichzeitig subjektiv Wahre und in der Beziehung als widersprüchlich Empfundene kann so im größeren, übergeordneten Kontext betrachtet aus einer einzigen widerspruchsfreien Wahrheit entstehen, dem Zylinder. Das Auffinden dieser absoluten Wahrheit geschieht durch eine (nicht notwendig unitäre) Transformation, also eine Art Perspektivwechsel, die durch Kommunikation ermöglicht wird. Nach dem Streit sieht man die Wahrheit durch die Augen des Kontrahenten. Derjenige, der dachte der Zylinder sei ein Kreis *versteht*, dass der andere ein Rechteck darin gesehen hat und derjenige, der ein Rechteck sah *versteht*, dass der Zylinder auch als Kreis erscheinen kann.

Das zweite Grundproblem ist das der unterschiedlichen Bedeutung von Worten und Begriffen. Besonders einfach ist das Problem zu verstehen, wenn man es mit Mehrdeutigkeiten zu tun hat, die beide im Gesprächskontext Sinn ergeben. Beispielsweise hat das Wort Sparen zwei gegenteilige Bedeutungen. Der eine spart Geld, legt es also an („zurück“) und bekommt dafür den Zins. Der andere leiht sich Geld und muss den Zins einsparen, den dafür zahlt, dass er fremdes Geld besitzt. Wenn sich also zwei über das Sparen unterhalten und der eine sagt, dass man nur durch das Sparen reich werden kann und dabei die Zinseinnahmen im Kopf hat während der andere daran denkt, dass er den Zins geben und einsparen muss dann kann es zu Missverständnissen z.B. bei Verständigung über die Bewertung des Sparens kommen, wenn nicht klar ist, welches Sparen der jeweils andere meint. Über solche Probleme („Das Dieses und das Meinen“) schreibt [Hegel](#) in die [Phänomenologie des Geistes](#).

In dem genannten Beispiel spielt auch die Perspektive eine Rolle. Der eine Gesprächsteilnehmer befindet sich auf der Aktivseite der Bank, der an-

dere auf der Passivseite. Ich denke, dass wir uns in einem Gespräch nur bemühen können, die Bedeutung (den **Sinn**) unserer „Wörterbücher“ zu synchronisieren, denn dann wird auch die Perspektive des jeweils anderen klarer und es besteht die Chance, sich am Ende verstehen zu können. Ich stelle Ihnen hier einen ganz einfachen **hermeneutischen** Kommunikationsalgorithmus vor. Das Ziel ist die Herstellung von Aussagen-Kongruenz zur Konfliktlösung.

Stellen Sie sich vor, Sie begegnen einer Aussage, die nicht wahr ist oder von der Sie nicht wissen, ob sie wahr ist.

1. Prüfen Sie: „Ist“ die Aussage wahr? Wenn Sie sich ganz sicher sind, dass es so „ist“ dann gibt es keinen Konflikt.
2. Aussage „ist“ nicht wahr. „Ist“ die Aussage falsch?
3. Ja: die Aussage „ist“ falsch. Teilen Sie dann Ihrem Gegenüber die Bedeutung der einzelnen Wörter und expliziten und impliziten Teilaussagen des Satzes mit und fragen Sie es im Gegenzug auch danach. Fragen Sie das Gegenüber, warum die Aussage wahr sein soll. Fragen Sie sich selbst oder lassen Sie sich fragen, warum die Aussage nicht wahr sein soll.
4. Die **dritte Möglichkeit** ist, dass die Aussage **weder/sowohl** wahr/falsch **noch/als auch** falsch/wahr ist. Dies äußert sich in einer Unterbrechung des Redeflusses oder in einem Sprung oder Riss im logischen Gesprächszusammenhang. Wenn Sie diesen dritten Fall ausschließen, implementieren Sie in Ihren Gesprächen eine schwarz/weiss Logik und erleben vielleicht, dass die Beziehung / das Gespräch immer wieder zerbricht. Schwarz/Weiss Logik impliziert also die **Annahme**, **dass es zwischen wahr und unwahr nichts gibt**. Dem Dritten begegnen Sie wahrscheinlich, wenn das Gegenüber nicht antwortet. Es ist wohl beschäftigt, lassen Sie es. Wenn Sie merken, dass Sie selbst nicht antworten können, weil Sie es mit dem Dritten zu tun haben, dann überlegen Sie erst einmal. Äußern Sie die Gedanken, die sich viel-

leicht durch Assoziation ergeben. **Verstehen Sie überhaupt was die Worte bedeuten?**

5. So erhalten Sie immer wieder neue Aussagen, verfahren Sie mit den neuen Aussagen wie mit der anfänglich als falsch erkannten Aussage. Vergessen Sie bitte die anfängliche Aussage über den Austausch über die neu entstandenen Aussagen hinaus nicht und kehren nach eigenem Ermessen immer wieder zur der ursprünglichen Konflikt behafteten Aussage zurück, falls Sie sich zu sehr verfranst haben.
6. Kommen Sie nicht auf die dumme Idee auf das Gegenüber körperlich einzuwirken! Wenn da Wut aufsteigt mit der Sie nicht klar kommen, dann überlegen Sie sich, warum Sie wütend sind. Beruhigen Sie sich, kehren Sie immer wieder zur ursprünglichen Frage zurück, bis Kongruenz hergestellt ist.
7. Sie halten es nicht aus? Diese Beziehung ist wohl nichts für Sie, gibt es einen anderen Grund sich weiter diesen widersprüchlichen Aussagen auszusetzen? Nein? Dann lassen Sie es.

*Es gibt also drei voneinander zu unterscheidende Dinge: **Das Gemeinte, das Gesagte und das Verstandene** (*Sender-Empfänger-Modell*). Bei gelesenen Texten ist das Gesagte der Text und das Verstandene der Sinn oder auch die Bedeutung. Das **Inter-esse**, also das **Kind** im Sinne der *Dreifaltigkeit*) entsteht im Überlapp (der **Schnittmenge**) des **Gemeinten** und des **Verstandenen**. Wir **glauben** nur, dass wir die gleiche Sprache sprechen, **wissen** tun wir es nicht. Insbesondere ist *Logik und Vernunft* nicht unbedingt absolut. Wir akzeptieren, dass effektive und fortgesetzte Kommunikation anstrengend ist.*

Index

dass es zwischen wahr und unwahr
nichts gibt, 4

Dreifaltigkeit, 5

Hegel, 3

hermeneutischen, 4

Logik und Vernunft, 5

Phänomenologie des Geistes, 3

Schnittmenge, 5

Sender-Empfänger-Modell, 5