

DAS VERANTWORTETE WORT

Die Macht der Sprache

Nicht wenige sehen in jeder Art von Rhetorik eine Redekunst. Die Kunst, Worte beabsichtigt wirken zu lassen. Es ist sicherer, bei der Redekunst von Redetechnik zu sprechen. Kunst, wie sie Kunstkenner verstehen, geht über Rhetorik weit hinaus. Kunst und Wort sind nicht selten eher gegensätzlich. Während das Wort durch seine Festlegung prinzipiell verkürzt, wirken Kunstwerke durch die fehlende Endgültigkeit der Interpretationen. Die Welt des Wortes ist die Welt der Antworten. Die Welt der Kunst ist die Welt der Fragen. Zur Frage gesellt sich die Demut des Nicht-Wissenden. Das Wort umschwebt die Arroganz des Wissenden. Vielleicht haben deswegen die meisten Tyrannen ein eher seltsames Kunstverständnis. Und doch hält das Wort Aufgaben für den Menschen bereit, die er niemals umgehen darf.

Die Beziehung zwischen Menschen gestaltet sich durch Worte

Unser soziales Leben wird im Wesentlichen durch die Art des Umgangs miteinander bestimmt. Umgangsart ist zu bedeutendem Anteil die Sprache, durch die unsere Beziehungen gestaltet werden. Alle Worte, die wir an andere Menschen richten, weisen diesen einen Platz zu, stellen sie in Frage oder bestätigen sie als gleichwertige Partner. Diese Beziehungen zwischen Menschen gestalten sich somit durch die Sprache. Worte machen Menschen groß, Worte machen Menschen klein, verletzen, heilen, töten. Wir alle wissen um die Macht und Ohnmacht der Sprache in unseren Führungssituationen, Partnerschaften und in unserem wechselnden Bestreben, Menschen zu beeinflussen bzw. den Einflüssen anderer Menschen zu begegnen. Unsere Sätze sind somit Anlaß für alle Arten von Stimmungen und bestimmen damit oft Gefühle der anderen.

Obwohl wir alle um die Wirkung von Worten anderer bei uns selber wissen, zeigen wir selten die Konsequenzen einer bewußten und verantwortbaren Beziehungsgestaltung durch unsere Sprache anderen gegenüber.

Immer wieder hoffen wir, daß der andere doch verstehen müßte, was wir meinen, wenn wir sprechen. Oft sind wir enttäuscht und traurig, wenn der andere sich an das gehalten hat, was wir sagten, und nicht an unsere Absicht. Gibt es Gesetze, die diese Vorgänge bewußt machen? Ist lernbar, was Worte ausrichten und Sätze anrichten? Kann man der wahren Absicht durch geeignetes Sprechen mehr Wirkung verleihen? Ist unsere Interaktion dann noch aufrichtig? Wie können wir bewußt gestalten, was für unser persönliches Glück von entscheidender Bedeutung ist: die Entfaltung sozialen Lebens. Es ist wichtig, daß andere Menschen mit uns größer werden. Wir sind verantwortlich, wenn unsere Gesprächspartner im Umgang mit uns Vergeblichkeitserfahrung durchleben, wenn sie sich sozial oder emotional entfalten möchten. Menschlichkeit heißt auch, dem anderen zu seinem Recht zu verhelfen, selbst wenn es meinem Interesse nicht entspricht.

Sozialer Reichtum des Menschen ist meßbar

Die Beherrschung einer Sprache ist nicht unbedingt vom Wortschatz abhängig. Auch nicht von Grammatik, Morphologie, Syntax oder individueller Eloquenz. Selbst mit nur 500 Worten aktivem Wortschatz, Sprachfehler und extremen Jargon läßt sich eine Beziehung zerstören, aufnehmen oder verstärken. Die Beherrschung einer Sprache ist vom Wissen um die Beziehungsfähigkeit abhängig. Im ökonomischen Wettbewerb ist sicher bekannt:

Kommunikationsfähigkeit wird wichtiger als Fachkenntnisse

DAS VERANTWORTETE WORT

Fachkompetenz wird heute immer weniger entscheidend, sondern selbstverständlich. Der Grund liegt im qualifizierten Technologietransfer und im didaktisch ausgefeilten Know how bei der Wissensvermittlung. Entscheidend ist die Art, mit Menschen umzugehen. Soziale Kompetenz verdrängt Fachkompetenz mit jedem höheren Karriereschritt. Sachwissen alleine überträgt sich nicht. Ein Mensch widerspricht einem anderen Menschen oft nur deshalb, weil ihm der andere vom Typ her oder in der Art nicht liegt. Das reicht in der Regel aus, um gegen die Sache zu sein.

Nur durch ständiges Bemühen um sozialen Reichtum werden wir wirkungsgerecht kommunizieren. Der soziale Reichtum eines Menschen ist die Menge seiner sozial unschädlichen Interaktionsmöglichkeiten, zu denen er in verschiedenen Situationen in der Lage ist. Mit wie vielen Menschen kann ich konfliktbewältigend umgehen? Soziale Armut bestimmt einen nur sehr beschränkten Kreis von Menschen, mit denen ich harmoniere. Gute Beziehungen sind jedoch in erster Linie Arbeitsergebnisse und nicht das zufällige Übereinstimmen gleicher bzw. ähnlicher Vorurteilsstrukturen. Die Anzahl möglicher sozialer Rollen bestimmt wesentlich meine soziale Intelligenz. Die meisten Rollen für soziale Beziehungsvarianten haben wir unbewußt gelernt. Vater, Mutter, Bruder, Sohn, Führungskraft, Freundin, Lehrerin, Partner usw. - in allen Fällen zeigen wir unterschiedliche soziale Muster, ohne uns dieser Differenzierung bewußt zu sein. Was unbewußt durch Erfolg gelernt wurde, kann bewußt ergänzt werden. Unsere unterschiedlichen Arten zu kommunizieren bestimmen unsere soziale Welt.

Manipulationsfurcht bedeutet Manipulationsabsicht

Eine der gefährlichsten sozialen Schwächen ist die Tatsache, daß wir uns gerne mit Menschen solidarisieren, welche die gleichen Worte verwenden wie wir, aber auch nicht wissen, wovon sie sprechen. Aus psychischer Orientierungsangst mögen wir Menschen, die unsere Vorurteile teilen, die uns hoffen lassen, sie seien uns ähnlich.

Nun weichen Meinungen nicht deshalb zur Wahrheit auf, weil sie von genügend Leuten geteilt werden. Kollektive Rationalität ist nur insoweit zulässig, als man sie als zufällige Übereinstimmung individueller Rationalitäten versteht.

Ethisch verantwortet im dialektischen Sinn gilt:

1. *Es ist unsittlich, die Gründe für die eigene Meinung weder zu kennen noch formulieren zu können, aber von anderen zu erwarten, daß sie sich entsprechend orientieren.*
2. *Es ist unsittlich, gegen Gründe seine Meinung nicht zu ändern.*

Nun könnte man meinen, daß Ehrlichkeit und Offenheit des Hinterfragens nicht bedarf - daß sie sich von selbst übertragen - ohne Wirkungsanfang.

DAS VERANTWORTETE WORT

Alle enttäuschende persönliche Erfahrung in diesem Erwartungsbereich lehrt das Gegenteil. Das Innerste aus individuellen Engagement nach außen gekehrt hat nur Erfolg bei Partnern gleicher Wellenlänge. Gut gemeinte Emotionen in Partnerschaft und Erziehung erzeugen zu oft ein „Nein“ bei genügend Konfliktpotential. Die Lösung aller Beeinflussung liegt in der Strategie:

*Es ist eine moralische Frage, ob man überzeugen will,
und eine strategische, ob man überzeugen kann.*

Das darf nicht verwechselt werden. Wir besitzen nicht automatisch alle erfolgreichen Strategien, wenn wir selbst nicht zweifeln können. Die Lauterkeit einer Absicht ist keine Erfolgsstrategie.

Manipulation ist Beeinflussung anderer zu Nutzen des Beeinflussers. Edukation geschieht zum Nutzen des Beeinflußten. Manipulation und Edukation sind keine Bewertungsvokabeln für Sprachinstrumente und Benehmensstrategien. Sie qualifizieren ausschließlich die Absicht des Anwenders. Wer glaubt, daß andere ihre Meinung ändern müssen, nur weil man intensiv ehrliche Offenheit nachweist, ist egozentrisch! Der Verzicht auf soziale Kompetenz ist kein Redlichkeitsnachweis.

Klassische Dialektik und moderne Realitätsdichte

Die Worte Wirklichkeit und Realität verstehen sich im Blickwinkel dialektischer Ansprüche weniger synonym als man hofft. Realität ist das, was ist, Wirklichkeit jenes, was wirkt. Der Unterschied zwischen Wirken und Sein ist in Sprachbeziehungen von wesentlicher Bedeutung. Wer die Unterscheidung zwischen subjektivem Erleben und beobachtbaren Tatbeständen, zwischen Beschreiben und Bewerten nicht kennt, wird immer wieder zwischenmenschliche Konflikte unlösbar begünstigen.

Unterschiedliche Wirklichkeiten sind die häufigste Konfliktursache im zwischenmenschlichen Bereich.

Eine Aussage ist wahr, wenn sie mit dem ausgesagten Sachverhalt übereinstimmt. Persönliche absolute Gewißheit ist ein psychischer Zustand, der es einem schwer macht, etwas zu bezweifeln. Meine Wirklichkeit und meine Gewißheit sind für mich verpflichtend, aber nicht für andere. Die sokratische Differenz zwischen Wahrheit und Gewißheit läßt sich nur durch denk- und sprachdisziplinäre Techniken überprüfen. Wer definieren kann, ist in der Lage, sich mit anderen auf den Gebrauch eines Wortes zu einigen. Wer über Sprachlogik verfügt, kann klare Gedanken in Beweisstrukturen darstellen. Die Beherrschung logisch-analytischen Denkens führt zu wertfreier Wahrnehmung anderer und sich selbst gegenüber. Dialektisches Denken und Sprechen ist die Grundlage der Persönlichkeitsbildung, wenn Selbstverantwortung wichtiger sein muß als Fremdverantwortung.

DAS VERANTWORTETE WORT

All dieses gefährdet emotionale Konsensfähigkeit. Dialektisches Denken und Sprechen wird als Bedrohung empfunden, da Emotionalität viel Ungerechtigkeit und auch Unmenschlichkeit rechtfertigt. Forderungen nach Logik und Fairneß widersprechen dem Lustprinzip des Menschen. Gerne übersetzen wir Menschlichkeit mit „Gemeinschaftsgeist in der Schutzwürdigkeit fehlender Perfektion“. Ein mit christlichem Denken vereinbarer Erklärungszugang zu diesem Wort ist im Assoziationsbereich der Stärke und Kraft zu finden:

Menschlichkeit sein heißt:

- 1. Erkennen des eigenen, individuellen Potentials. Feststellen der Verwirklichungsmöglichkeiten im persönlichen Fähigkeitsbereich.*
- 2. Entfalten des erkannten Potentials unter einem unbeugsamen Willen. Lernen und Ausbauen durch Einsatz von Fleiß und Ausdauer.*
- 3. Ethisch verantwortetes Einsetzen des entfalteten Potentials. Alle Fähigkeiten für Zwecke nutzen, die verantwortet werden wollen.*

Die „menschliche“ Verhinderung der Persönlichkeitsentfaltung wird oft unbewußt begründet mit: keiner schützt mich vor Mißbrauch meines Könnens. Vielleicht ist es besser, weniger zu können, um sich besser zu fühlen.

Emotionalität und zwischenmenschliche Fairneß stehen im Gegensatz zueinander

Natürlichkeit, Menschlichkeit, Emotionalität und Spontaneität sind wesentliche kollektive Werte der Gemeinschaft. Jeder nimmt sie für sich in Anspruch. Und jeder ist vergleichsweise irritiert, wenn er der Menschlichkeit anderer begegnet, die seiner nicht entspricht. Wir sind bereit, alles für Menschen zu tun, die wir

lieben, nur eins nicht: sie zu nehmen, wie sie sind. Ständig versuchen wir andere zu dem zu zwingen, was wir für Glück halten. Wir können das erlernen, wenn wir unsere Sprache untersuchen nach Spiralen, die nicht dem Partner gelten, sondern dem Bild, welches wir von ihm haben. Wie oft geben wir z.B. den Rückkoppelungen über sein Verhalten in pauschaler Form: „läßt Du ständig ..., kannst DU nicht einmal..., schon wieder hast Du ..., usw.“. Alle Pauschalierungen sind kleine Haßsignale mit Verletzungsabsichten. Selten bekommen wir saubere Reaktionen darauf. Natürlich geschieht es zu gutem Zweck. Die Frage ist, ob wir geeignet vorgehen. Wir möchten, daß er erkennt, daß er unserem sicherem Gefühl nach etwas falsch macht. Und wir bedienen uns dabei aller Sprachmuster, die geeignet sind, den anderen in die intellektuellen, sozialen und psychischen Knie zu zwingen, die wir zu seiner Umstimmung benötigen. „Ich meine es doch nur gut mit Dir“ lautet unsere Rechtfertigung, welche Grundlage für viele Unmenschlichkeiten ist.

DAS VERANTWORTETE WORT

Das Gegenteil von „gut“ ist „gut gemeint“

Das Gebet der Gestalttherapie wirkt auf ein humanes Menschenbild hin:

Ich bin ich und Du bist Du

Ich bin nicht auf dieser Welt, um so zu sein wie Du mich haben willst.

Du bist nicht auf dieser Welt, um meine Erwartungen zu erfüllen.

Wenn wir uns begegnen, ist es schön.

Wenn nicht, schadet es keinem von uns.

Das setzt voraus, daß unterschiedliche Emotionalitäten ohne Abwertung und Verteidigung einen zwischenmenschlichen Zusammenhalt auch begünstigen können.

Unsere emotionale Sicherheit in der Einschätzung von Risiken ist allerdings spontan hochgradig bedroht, wenn ein anderer unsere Gefühlsinterpretation nicht teilt. Wir halten unsere Gefühlssicherheit und das damit verbundene Denken für wahr, wenn es authentisch ist, d.h. wenn wir selber nicht zweifeln. Das Denken des Menschen wird jedoch bestimmt durch das, was er wahrnimmt. Er wird aber nur wahrnehmen, was er wahrnehmen will, ob das jedoch wahr ist, ist eine lange Diskussion. Eigene Emotionalität und die damit verbundene Gefühlsbewertung hat den Nachteil der Subjektivität. Wertfrei wahrnehmen setzt voraus, daß wir uns lösen von dem, was auf uns wirkt und uns konzentrieren auf das, was zwischen Menschen eindeutig und beschreibbar ist: vereinbarte Werte mit gleichem Hintergrundverständnis!

*Sprache als Ursache für Beziehungsqualität -
Überzeugung als Ergebnis geeigneten Benehmens*

Andere Menschen sind nicht notwendig, deshalb leichter zu überzeugen, weil man selber von seiner These überzeugt und durchdrungen ist. Die Fähigkeit zur Fremdüberzeugung korreliert nur insoweit mit Eigenüberzeugung, als Strategien dispositiv zur Verfügung stehen. Die Unterscheidung zwischen Ausdrucksstil (ich weise nach, daß ich hinter meiner Absicht stehe) und Wirkungsstil (ich Sorge dafür, daß der andere sich im Absichtssinn orientiert) wird bei eigenem Enthusiasmus weniger leicht gefällt. Es kommt zum Einsatz von Energie statt Strategie.

Nun aber bedeutet „überzeugen“ schlicht den anderen „ändern“ in seinen Vorstellungen, Meinungen, Vorurteilen bzw. Informationen. Kaum ein Mensch wird sich in einem kommunikativen Prozeß ändern, nur weil ihm klar gemacht wird, was ein anderer für richtig hält. Weil die meisten Erfolge eine Frag der Kommunikation sind, ist es sinnvoll, einige Grundregeln nicht zu verletzen. Sie garantieren im Konfliktfall (Widerspruch, Gegenrede) Störungsglättung auf der Beziehungsebene, ohne daß falsche Informationsabgabe, -annahme und -verarbeitung auf der Informationsebene zur Selbstverständlichkeit werden.

DAS VERANTWORTETE WORT

Gesprächsregeln für die reversible, dominanzfreie Kommunikation

- 1. Den anderen nicht nach seiner Meinung fragen, nachdem ihm gesagt worden ist, wie sie zu sein hat. („Dieser Vorschlag ist aus verschiedenen Gründen richtig, was halten Sie den davon?“)
Dieses Verhalten garantiert entweder Unaufrichtigkeit oder Aggression auf der anderen Seite. Auf Solidarität muß verzichtet werden.*
- 2. Jeder Mensch wird aggressiv, wenn sein Gegenüber ihn zum liebsten Zuhörer erklärt. Die Gesprächseinheit im Dialog sei kurz. Assoziatives Sprechen zwingt assoziatives Zuhören. Wer redet, erfährt nichts.*
- 3. Unnötige aggressive Elemente in der Meinungsdarstellung sind Ich-Aussagen bei gemeinsamen Erkenntnisfortschritt. Argumente bei gemeinsamen Erkenntnisfortschritt. Argumente außerhalb der Selbstdarstellung sind zur Übernahme viel geeigneter, weil der Sender sein Wertsystem weniger verbindlich erleben läßt. Sie-Formulierungen oder konkrete Begründungen haben erheblich konstruktiveren Wirkwert.*
- 4. Wer in seiner Sprache erst Bewertungen, dann Begründungen verwendet, verzichtet auf Aufmerksamkeit und Beeinflussungschancen. Zu sagen „Das ist nicht gut, weil ...“ erzeugt unnötige assoziative Schutzmuster. Die Formulierung „Weil diese Gründe vorliegen ..., ist es nicht gut“ ist weniger kontraproduktiv, weil der Hörer erst die Gründe, dann die Wertung erlebt.*

Wie bereits erklärt, definieren sich alle Beziehungen zwischen Menschen notwendig über die Sprache. Was liegt näher, als die Gesetzmäßigkeiten zu entneh-

men, die bei Einhaltung Beziehungskonflikte schwer machen und in Sachdiskussionen Klärungen zeitsparender garantieren.

Sachlichkeit kann sich nur auf einer *guten Beziehungsebene* abspielen, weil es sonst zu aggressiven (ich benutze den geeigneten Sachanteil zum Angriff) *Realitätsablösungen* kommt. Die *Aussage* „Bitte bleiben wir sachlich“ ist nicht selten ein schwerer emotionaler Angriff - gerade vom Sprecher.

In einer Konfliktsituation sind nur wenige Menschen in der Lage, Dominanz zu ertragen. Aus dieser Kenntnis folgt die Forderung, eigene Dominanz zu kennen und sie im Konfliktbereich zurückzuziehen.

Erreichbar ist dies durch:

1. Alterozentrierung

Die Konzentration der Wahrnehmungsenergie auf den anderen ist schlicht das Gegenteil von kommunikativer Egozentrik.

2. Reversibilität

Es wird kein sprachliches bzw. nichtsprachliches Verhaltensangebot gemacht, das nicht auch der andere machen dürfte, ohne meinen Geltungsanspruch zu irritieren.

3. Denken in Gründen und Bedingungen

Meinungen sind nur so gut, wie Gründe tragfähig sind. Es ist unsittlich, gegen Gründe seine Meinung nicht zu ändern. Wer andere ohne Gründe überzeugen will, hält nichts von ihnen.

Da es nützlich ist, gelegentlich zu fragen, was Worte bedeuten und nur bedenkbar ist, was in Sprache eingeholt wurde, ist die Fähigkeit des Definierens zu fördern.

Mit vielen Menschen kommunizieren können ist der Nachweis von unserer *sozialen Intelligenz*, der Fähigkeit konstruktiver Anpassung an unterschiedliche Sozialmuster ohne Selbstaufgabe. Mit der Unsicherheit, die zu Sprechenergie führt und dominanten Behauptungen können nur Menschen gesteuert werden, die noch weniger kommunizieren können bzw. dürfen.

Einfühlungsvermögen durch Bewußtsein um die Sprachfunktionen

Sprache schafft Leben; Leben bedeutet:

a) Soziales Leben

Werden Menschen im Umgang mit anderen passen? Können Sie ihre partnerschaftliche Fähigkeiten entfalten oder müssen sie sich in ihrem Verhalten angepaßt reduzieren, um überleben zu können?

b) Emotionales Leben

Sind Gefühle auslebbar in der Welt oder müssen sie unterdrückt werden? Freue ich mich über die emotionale Bandbreite anderer oder schränke ich ein mit der Formel“ Du gut, wenn ich glücklich“.

c) Intellektuelles Leben

Ist die Entwicklung geistiger Fähigkeiten erwünscht, oder werden wir unterdrückt im freien Denken, weil politische, wirtschaftliche oder ideologische Interessen funktional hochwertiger sind?

Die strafrechtliche Verfolgung der Angriffe auf nur physisches Leben schliesst nicht aus, dass psychisches verletzt, emotional geschlagen, sozial getötet werden kann - durch die Sprache.

Viele glauben, der Sinn perfekter Sprache läge in computerähnlicher Problemlösung zwischen Menschen.

Computer können nun einmal im kommunikativen Sinn nicht sprechen, sie können bestenfalls etwas sagen. Der Unterschied wird in der Antwort auf die Frage klar: Warum und zu welchem Zweck sprechen wir eigentlich? Es gibt vier Ursachen:

Selbstdarstellung

Kontaktvergewisserung

Information

Appell

Selbstdarstellung

Das Bedürfnis von sich selbst zu sprechen, ist für jeden von essentieller Bedeutung. Wir spüren das, wenn wir den Ich-Botschaften der anderen zuhören müssen. Es gelingt uns meistens so lange, bis uns etwas Besseres eingefallen ist. Das ist in der Regel nach dem zweiten Satz der Fall.

Kontaktvergewisserung

Die Benutzung der Sprache zur Überprüfung, ob die eigene Wellenlänge - Bewertung - sozial mitgetragen wird, mit dem Sinn der Orientierungssicherheit. Wir empfinden die Solidarisierung unter gleichen Werten beruhigend.

Information

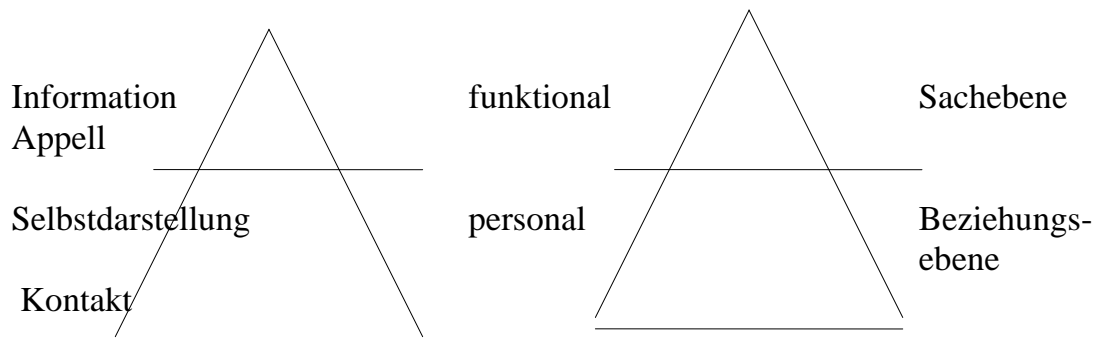
Wer glaubt, daß Kommunikation zum Zwecke der gegenseitigen - einseitigen - Information gemacht wird, hat nicht immer unrecht. Der klare Austausch von gefühlsfreien Daten findet nicht nur unter Computern statt.

Appell

Mit Mahnung, Aufforderung und Bitte werden sprachlich offen oder verdeckt Ansprüche geltend gemacht. Es wird geführt und erzogen. Dominanz verbirgt sich nicht selten hinter Wortappellen, die von der Begründung her keinem zugänglich sind.

Suchen wir die Indikatoren schlechter Beziehungen zwischen Menschen in der Sprache, werden wir unschwer häuslich wie beruflich den Anstieg der Informa-

tions- und Appellanteile in der Kommunikation entdecken. Informationen werden abgefragt - in Abhängigkeit der Antwort-Appelle formuliert.



Information und Appell sind die funktionalen instrumentalen Anteile in der Kommunikation; Selbstdarstellung und Kontaktvergewisserung werden den sozialen personalen Forderungen der Menschen gerecht.

Hinter diesem Wissenshorizont erscheint es nicht unbedenklich, im Zeitalter der Computer einer Maschine menschlicher Attribute zuzuordnen. Der Rechner kann nicht kommunizieren - er funktioniert auf der Informations- und Appellebene.

Damit entlastet er andererseits in entscheidendem Maße den funktionalen Umgang mit Menschen.

Diese entstehenden Freiräume zur Festigung sozialer statt instrumentaler Beziehungen zu nutzen, ist Aufgabe im Computer-Zeitalter. Entscheidungskomplexität hat zu entpersonifizierten Informationsverarbeitung geführt. Dieser sozial schädigende Teil wird vom unendlich belastbaren Computer getragen. Jeder sollte diesen Unterschied kennen und einsetzen.

Wir erkennen einen Menschen daran, daß er uns ähnlich ist. Ein Computer ist uns nicht ähnlich. Wenn wir dieser Tatsache durch unsere Kommunikation keine Rechnung tragen, werden wir unter unserer eigenen Funktionalisierung und Instrumentalisierung sozial, emotional, intellektuell und psychisch sterben.

Erst stirbt die Sprache - dann der Mensch.

Dieser Konfuzius-Spruch besagt: Das Überleben hängt von dem Bewußtsein um die Macht der Wörter ab. Die Macht des Wortes liegt nicht im Sachinhalt sondern im Beziehungsinhalt. Der Mensch widerspricht einem anderen Menschen oft nur deswegen, weil ihm der Typ oder die Art nicht zusagt. Das reicht aus, um gegen etwas zu sein, unabhängig davon, ob es richtig ist. Die Beherrschung der Sprache kann sich nicht auf die grammatikalische Richtigkeit reduzieren. Der verantwortungsvolle Umgang mit dem Ziel, konstruktive Beziehungen zu schaffen, sichert in unseren Lebenswelten das Überleben.

Die Zukunft des Menschen liegt in der Zukunft seiner Sprache. Sprache schafft Lebenswelt. Dieses Bewußtsein ist Voraussetzung für Änderungen.

Lernen wir miteinander menschlich kommunizieren und verantworten wir damit unsere gemeinsame Zukunft.

Die Überlebenschance liegt in der Konzentration auf menschliches Miteinander - das sachliche Miteinander wird uns gottlob von qualifizierter werdenden technischen Medien abgenommen!

Michael Löhner Aufsatz 2014