
2.1 Kommunikation als grundlegendes soziales Geschehen

Wir sind nicht dazu geschaffen, allein und ohne Kontakte zu unseren Mitmenschen zu leben. Ja, ohne Kommunikation gibt es wohl keine menschliche Existenz. Ein in diesem Zusammenhang gerne angeführter Bericht stammt von dem Chronisten und Franziskanermönch Salimbene von Parma. Er berichtet von einem Experiment, das mit dem Stauferkönig Friedrich II. in Verbindung gebracht wird. Auf der Suche nach dem Ursprung der Sprache soll er Kinder in die Obhut von Ammen gegeben haben, ohne dass ihnen irgendwelche Zuneigung geschenkt und ein Wort an sie gerichtet wurde. Mit verheerendem Ausgang: Alle Kinder seien, so der Bericht, gestorben (vgl. Eco 1993: 13). Auf nie mehr aufholbare Defizite, die bei sozialer Isolation entstehen, verweisen auch Berichte über sogenannte ‚Wolfsmenschen‘ und nicht zuletzt die Geschichte von Kaspar Hauser. Das Zusammensein mit anderen und nicht zuletzt das damit verbundene Erlernen von Sprache ist also existenziell. Allein schon der Begriff Kommunikation – von dem Lateinischen ‚communicare‘ – deutet auf ein Teilen und gemeinsam Machen, Vereinigen hin. Allerdings muss immer mitgedacht werden, dass ein Gemeinsames auf der einen Seite immer auch ein Trennendes auf der anderen Seite hat (man fühlt sich dem Einen zugeneigt und wendet sich damit womöglich zugleich von einem Anderen ab). So gesehen hat man es auch bei Konflikten, Streit, Lügen und Täuschen mit Kommunikation zu tun. Und nicht zuletzt geht es nicht nur um die Sprache, sondern um unseren gesamten Körper, mit dem wir ‚kommunizieren‘, ja selbst die Gestaltung unserer Umwelt kann als Vehikel der Kommunikation dienen. Wenn also alles irgendwie kommunikativ von Belang ist, dann scheint es so zu sein, wie Watzlawick, Beavin und Jackson (2000: 51) – vielzitiert – postulieren, dass man eben nicht *nicht* kommunizieren kann! In deren Worten: „Man kann sich nicht *nicht* verhalten. Wenn man also akzeptiert, dass alles Verhalten in einer zwischenmenschlichen Situation Mitteilungsscharakter

hat, d. h. Kommunikation ist, so folgt daraus, dass man, wie immer man es auch versuchen mag, nicht *nicht* kommunizieren kann.“ Ein gewisses Problem scheint sich hier aufzutun: Man hat es mit einem weiten Kommunikationsbegriff zu tun, der Kommunikation mit Verhalten gleichsetzt. Bei einem solch weiten Begriff wird es schwierig, Kommunikation von Nicht-Kommunikation abzugrenzen. Das sieht ganz anders aus, wenn das Moment der gegenseitigen Wahrnehmung ins Spiel gebracht wird: „Wenn Alter wahrnimmt, dass er wahrgenommen wird und dass auch sein Wahrnehmen des Wahrgenommenen wahrgenommen wird, muss er davon ausgehen, dass sein Verhalten als darauf eingestellt interpretiert wird; es wird dann, ob es ihm passt oder nicht, als Kommunikation aufgefasst, und das zwingt ihn fast unausweichlich, es auch als Kommunikation zu kontrollieren“ (Luhmann 1999: 561f.). Das macht allerdings schon an dieser Stelle deutlich, dass Kommunikation alles andere als eine voraussetzungslose Angelegenheit ist.

Ein frühes und weithin bekanntes Kommunikationsmodell stammt von Shannon und Weaver (1963: 7), das die beiden Autoren Ende der 40er Jahre des letzten Jahrhunderts im Rahmen ihrer ‚Mathematischen Theorie der Kommunikation‘ darstellten. Beide waren Mathematiker, die sich dafür interessierten, wie Information technisch ohne Verlust übertragen werden kann. Ihr an einer technischen Nachrichtenübermittlung ausgerichtetes Modell (dessen mathematische Aufschlüsselung indessen für Laien nicht unbedingt auf Anhieb zugänglich ist) wird in Abbildung 2.1 dargestellt. Es zeigt den Weg einer Nachricht von einer Informationsquelle (das wäre im Fall der sprachlichen Kommunikation das Gehirn) über einen Transmitter (die Sprache und die erzeugten Signale) hin zu einem Empfänger (das Gehirn des Empfängers) und den Bestimmungsort. ‚Noise‘ meint, dass sich ‚dazwischen‘ Störungen – Rauschsignale – ergeben können.

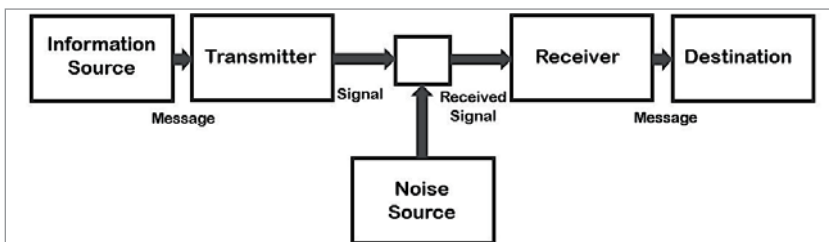


Abb. 2.1 Shannon-Weaver Modell (Quelle: Shannon/Weaver 1963: 7)

Dieses informationstheoretisch motivierte Modell bezieht sich indessen nicht auf die semantische Seite der Kommunikation und die Ebene der Bedeutung. Allerdings ist eine menschliche Kommunikation kein technischer Vorgang und keine unidirektionale ‚Übermittlung‘ von Signalen (Transportmetapher). Der Sender bezieht bei seinem Tun den Empfänger wie auch die mögliche Haltung des Empfängers gegenüber dem Sender mit ein, ebenso wie er berücksichtigt, wie der Empfänger glaubt, dass er, der Sender, seine Einschätzung ihm gegenüber sieht. Schließlich ist der Sender immer auch Empfänger. Die Signale gelangen auch nicht einfach als Paket von einem Ausgangspunkt zum Ziel (Containermetapher), das von einem Empfänger geöffnet wird, um dessen Inhalt auszupacken. Mit dem, was ‚vermittelt‘ wird, geschieht etwas. Es wird von dem Empfänger interpretiert, bedeutungsvoll erschlossen.

In einem erweiterten Sinne verweist Kommunikation auf eine Verbindung zwischen zwei Objekten. Bei einer Kommunikation im engeren Sinne geht es um die menschliche Kommunikation oder um Humankommunikation als „vollzogene, also abgeschlossene Bedeutungsvermittlung zwischen Menschen als Ergebnis eines kommunizierenden Aktes oder verschiedener kommunizierender Akte“ (Reimann 1968: 74). Bei einer solchen Vermittlung von Bedeutung ist indessen nicht gesagt, dass beide, Sender und Empfänger, zu demselben Resultat gelangen. Kommunikation ist eine absichtsvolle Angelegenheit. Eine Person, nennen wir sie Ego, will eine Kommunikationsabsicht realisieren. Die Frage ist nur, wie der Empfänger, der hier Alter genannt wird, das kommunikative Ansinnen aufnimmt (vgl. Abbildung 2.2). Er kann nämlich das, was intendiert ist, als nicht-intendiert auffassen (und so die Botschaft womöglich gar nicht erfassen, weil er auf etwas anderes geachtet hat). Er kann aber auch etwas, das nicht-intendiert ist als intendiert auffassen (und damit etwas Gewicht verleihen, auf das Ego nicht geachtet hat).

Kommunikation...		
	...als intendiert wahrgenommen	...als nicht-intendiert wahrgenommen
intendiert	X	
nicht-intendiert		X

Abb. 2.2 Intendierte und nicht-intendierte Kommunikation
(Quelle: eigene Darstellung)

Bei all dem kommt noch hinzu, wie ein mitanwesender Dritter die Sache beobachtet und beurteilt. Der wiederum kann zu einer ganz anderen Einschätzung kommen als die beiden Kommunikationspartner. Es kommt also auf die jeweiligen Perspektiven und Deutungen an. Da es schwierig ist, intentionale und nicht-intentionale Aspekte der Kommunikation klar zu trennen, ist es sinnvoll, von Kommunikation zu sprechen, wann immer Menschen einer interaktiven Aktivität Bedeutung beimessen, auch wenn dies nicht notwendigerweise bedeutet, dass alle an einer Kommunikation Beteiligten übereinstimmen. Kommunikation hat dabei einen Ausgangspunkt (Ego und dessen Kommunikationsabsicht) und eine Destination – eine andere Person (Alter) oder aber auch eine Reihe anderer Personen.

Folgen wir noch kurz dem Gedanken einer bedeutungsvollen Kommunikation. Kommunikation ist Teil dessen, was Menschen tagtäglich *tun* und ist fest mit menschlichem – sozialem – *Handeln* verbunden. Spricht man von ‚sozialem Handeln‘, so stößt man unweigerlich auf eine Definition von Max Weber (1976: 1), die er in seinem zentralen Werk ‚Wirtschaft und Gesellschaft‘ gleich auf Seite eins anführt. Er schreibt:

„Handeln‘ soll dabei ein menschliches Verhalten (einerlei ob äußeres oder innerliches Tun, Unterlassen oder Dulden) heißen, wenn und insofern als der oder die Handelnden mit ihm einen subjektiven Sinn verbinden. ‚Soziales‘ Handeln aber soll ein solches Handeln heißen, welches seinem von dem oder den Handelnden gemeinten Sinn nach auf das Verhalten anderer bezogen wird und daran in seinem Ablauf orientiert ist.“

Während nun das Verhalten der umfassende Begriff ist, bezieht sich das Handeln auf ein bedeutungsvolles Moment und nicht allein auf eine Reaktion auf externe Reize. Bei einem sozialen Handeln wiederum ist immer ein Anderer respektive sind immer Andere mitzudenken, seien sie nun physisch anwesend oder nur abstrakt gedacht (das Bezahlen mittels Geld ist eben auch ein – auf Andere gerichtetes – ‚soziales‘ Handeln). ‚Sozial‘ meint indessen nicht, wie dies oft umgangssprachlich nahegelegt wird, dass man dem anderen etwas Gutes tun muss, sondern dass es den Anderen mit einbezieht (was ja auch bei einer Ohrfeige der Fall ist). Beziehen sich zwei (oder mehr) Personen gegenseitig aufeinander (Wechselseitigkeit), dann hat man es mit einer (sozialen) *Interaktion* zu tun. Kommunikatives Handeln ist nun ein auf Verständigung ausgerichtetes soziales Handeln (man ‚einigt‘ sich auf etwas – ohne dass dies ein Verstehen in einem engeren Sinne impliziert) auf der Basis (im Idealfall) gemeinsamer Symbolverwendungen. Als gegenseitiges kommunikatives Handeln hat man es so gesehen mit einer ‚symbolisch vermittelten sozialen Interaktion‘ zu tun. Folgt man den Ideen des ‚Symbolischen Interaktionismus‘ – einer Theorie, die auf George Herbert Mead zurückgeht – dann geht es nicht nur um Symbole und ihre ‚Bedeutungen‘, die die Grundlage menschlichen

Handelns sind, sondern auch und gerade darum, dass sich diese Bedeutungen in einem Zusammentun mit anderen ausbilden und nicht den Dingen (oder konkret: einer kommunikativen Botschaft) eingeschrieben sind. Die Bedeutungen werden in einem fortlaufenden Prozess gewissermaßen ‚ausgehandelt‘. Herbert Blumer, ein Schüler Meads, hat die aus seiner Sicht dem Symbolischen Interaktionismus zu Grunde liegenden Prämissen in einem vielzitierten Aufsatz wie folgt umschrieben:

„Die erste Prämisse besagt, dass Menschen „Dingen“ gegenüber auf der Grundlage der Bedeutung handeln, die diese Dinge für sie besitzen. Unter „Dingen“ wird hier alles gefasst, was der Mensch in seiner Welt wahrzunehmen vermag – physische Gegenstände, wie Bäume oder Stühle; andere Menschen, wie eine Mutter oder Feinde; Institutionen, wie eine Schule oder eine Regierung; Leitideale wie individuelle Unabhängigkeit oder Ehrlichkeit; Handlungen anderer Personen, wie ihre Befehle oder Wünsche; und solche Situationen, wie sie dem Individuum in seinem täglichen Leben begegnen. Die zweite Prämisse besagt, dass die Bedeutung solcher Dinge aus der sozialen Interaktion, die man mit seinen Mitmenschen eingeht, abgeleitet ist oder aus ihr entsteht. Die dritte Prämisse besagt, dass diese Bedeutungen in einem interpretativen Prozess, den die Person in ihrer Auseinandersetzung mit den ihr begegnenden Dingen benutzt, gehandhabt und abgeändert werden“ (Blumer 1981: 81).

2.2 Interpersonale Kommunikation – erste Verortungen

Interpersonale Kommunikation ist, einfach gesprochen, eine Kommunikation zwischen zwei Personen. Doch nicht jede Kommunikation ist ‚interpersonal‘. Dabei bietet sich zunächst die folgende Unterscheidung an:

- a. *Intrapersonale Kommunikation* – ist quasi Kommunikation ‚im Innern‘ der Person, ein Gespräch mit sich selbst, ein Selbstgespräch, das auch als ‚Denken‘ bezeichnet wird. Was man mit sich selbst redet, geht eigentlich niemanden etwas an, doch ist auch eine Kommunikation mit sich selbst immer von den Erfahrungen mit anderen und dem sozialen Umfeld abhängig – und es kann sich als eine Form des Handelns zeigen, die, etwa als Handlungsplanung oder auch als gezieltes Unterlassen, anderen nicht gewahr wird.
- b. *Interpersonale Kommunikation* ist zwar auch mit einem ‚inneren Dialog‘ verbunden, aber ausdrücklich an andere gerichtet. Die klassische Form der interpersonalen Kommunikation ist die Dyade, also die Kommunikation zwischen zwei Kommunikationspartnern. Dies ist eine notwendige, indessen keine hinreichende Bedingung. Es können auch Dritte hinzukommen – und vor allem

kann diese Kommunikation in Kontexten vorkommen, die mit einem breiteren Beziehungsgefüge verbunden sind.

- c. *Gruppenkommunikation* ist (interpersonale) Kommunikation in einem Gruppenkontext, der diese Kommunikation präformiert, aber dadurch auch erst hergestellt wird. Zentrales Moment ist, dass die Kommunikationspartner als Mitglieder eines konkreten (nicht zuletzt auch statusorientierten) Sozialgefüges, der Gruppe, interagieren und dabei ein ausgesprochenes Wir-Gefühl handlungsleitend ist, also das Gefühl, einer Gruppe anzugehören und sich zugleich von anderen Gruppen abzugrenzen.
- d. *Interkulturelle Kommunikation* ist gewissermaßen eine Form der Gruppenkommunikation, nämlich eine Kommunikation zwischen Menschen unterschiedlicher Kulturen respektive kultureller Hintergründe. Sie unterscheidet sich dahingehend von einer interpersonalen Kommunikation im engeren Sinne, indem nicht die Persönlichkeit, sondern die Werte und Normen einer Kultur erste Referenz einer kommunikativen Begegnung sind.
- e. *Organisationskommunikation* ist (interpersonale) Kommunikation in einer sozialen Organisation wie auch Kommunikation zwischen Organisationen. Diese stehen für einen besonderen Kontext, in dem das kommunikative Handeln in den Rahmen eines hochstrukturierten Sozialgebildes eingebunden ist. Der Mensch handelt in seiner Rolle als Organisationsmitglied (formale Rolle), aber auch darüber hinaus ‚zwischen‘ den formalen Strukturen (informale Rolle), ist aber immer in die Zweckbestimmungen der Organisation und zudem in ein Status- respektive Machtgefüge eingebunden.
- f. *Massenkommunikation* ist eine Kommunikation, die öffentlich ist, sich eigentlich aber nicht an eine Masse, sondern an unbestimmt Viele, ein ‚disperses Publikum‘ richtet. Massenkommunikation bedient sich bestimmter Medien – dazu gehören etwa die Zeitung, das Radio oder das Fernsehen. Massenkommunikation ist allerdings immer auch mit interpersonaler Kommunikation verbunden, sei es, dass interpersonale Kommunikation medial vermittelt wird (wie in einer Talkshow) oder in interpersonale Kommunikation eingebunden ist (Gespräche beim Fernsehen) oder zu interpersonaler Kommunikation führt (Gespräche über eine Fernsehsendung).

Interpersonale Kommunikation lässt sich so gesehen von anderen Kommunikationsformen unterscheiden. Sie ist immer mit diesen verbunden auch und gerade in dem Sinne, dass die eine Ebene der Kommunikation eine andere bedingt respektive interpersonale Kommunikation immer in umfassenden Kommunikationskontexten stattfindet.

Interpersonale Kommunikation kann ferner unter einem biologischen respektive physiologischen Vorzeichen (etwa mit Blick auf angeborene Verhaltensweisen, neuronale Vorgänge oder auf basale sensorische Momente wie etwa das Geruchsempfinden) betrachtet werden, aus einer psychologischen Perspektive (mit Blick auf das Wahrnehmen und Empfinden), einer soziologischen und schließlich kulturellen Bezugnahme (der Mensch als soziales Wesen und Mitglied einer Kultur). Alle diesbezüglichen Momente sind mit Blick auf interpersonale Kommunikation von Bedeutung. Doch hängt es nicht zuletzt davon ab, was aus einer jeweiligen Forscherperspektive für relevant erachtet wird. Für manche Autoren wird interpersonale Kommunikation wörtlich genommen als *Kommunikation zwischen Personen als Individuen*. Das ist recht eng gefasst und erscheint geradezu als Sonderfall, wenn man bedenkt, dass Menschen in einer Vielzahl kommunikativ vermittelter Beziehungen leben. Dem soll dahingehend gefolgt werden, in dem von einem Zwiebelmodell ausgegangen wird, bei dem die interpersonale Kommunikation im Zeitablauf und im Zusammenhang mit der Beziehungsentwicklung zu verstehen ist. Das lässt sich wie folgt darstellen (vgl. Abbildung 2.3):

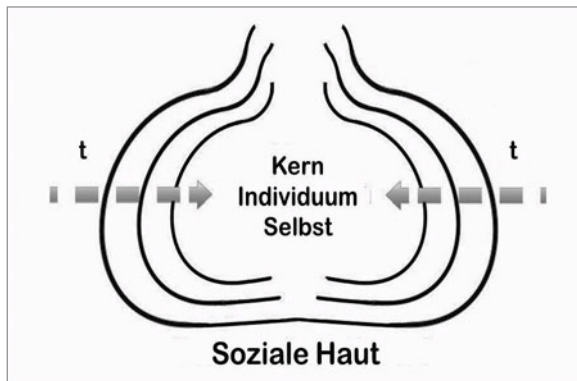


Abb. 2.3 Interpersonale Kommunikation und Zeitablauf (Quelle: eigene Darstellung)

Treffen Menschen aufeinander, die einander fremd sind, dann haben sie zunächst nicht besonders viele Anhaltspunkte, wie sie sich auf ein Gegenüber einlassen sollen. Nicht selten kommt es nur zu einem flüchtigen gegenseitigen Blickaustausch oder sogar einem Flirt, der dann aber schon schnell wieder sein Ende findet. Gleichsam sind die ersten Sekunden eines Zusammenkommens von besonderer, ja prägender Bedeutung für einen weiteren Beziehungsverlauf (vgl. Doermer-Tramitz 1990). In

der Tat kommt es somit schon auf den ersten Eindruck an, der allerdings auch auf einer Reihe von Fehleinschätzungen und auch Selbstüberschätzungen beruhen kann. Kommen die Menschen ins Gespräch, dann hat man oft nicht viel mehr als den kulturellen Rahmen mit seinen allgemeinen bzw. als gültig angenommenen Regeln. Kommen sich die Kommunikationspartner näher, so wird zunächst die Rolle des anderen erkundet („was machst du denn so“), um sich (im Sinne einer sozialen oder Rollenkommunikation) auf den anderen einstellen zu können. Stück für Stück nähert man sich von der Rolle als ‚soziale Haut‘ dem Kern des Individuums, der Persönlichkeit, dem Selbst, wobei kulturelle und soziale Regeln zu Gunsten individueller Eigenheiten zurücktreten. Der Kommunikationspartner ist dann nicht nur Mitglied einer Kultur, einer Gruppe und Rollenträger, sondern Individuum mit besonderen Eigenheiten, die, mit zunehmender Kontaktnahme und Beziehungsentwicklung, die Beziehung zu etwas Einzigartigem machen. All diese Phasen sollen im Weiteren als interpersonale Kommunikation bezeichnet werden, allerdings ohne die jeweilige konkrete Beziehungsphase, in der sich die interpersonale Kommunikation befindet, aus dem Auge zu verlieren. Mit anderen Worten: Interpersonale Kommunikation ist Kommunikation zwischen zwei und mehr Personen, die einerseits von den jeweiligen Beziehungsphasen, also situationsübergreifenden Umständen und andererseits von konkreten situativen Umständen abhängt. Insofern ist *Zeit* ein zentrales Moment bei der Analyse interpersonaler Kommunikation, weil mit fortlaufender Kommunikation immer mehr die Persönlichkeit des anderen erschlossen und damit auch eine gewisse Unsicherheit, so wie sie noch am Anfang der Kontaktnahme besteht, sukzessive reduziert wird. Und ohne die Kenntnis der Beziehung zwischen den Kommunikationspartnern bleibt interpersonale Kommunikation nur halb verstanden. Es macht nämlich und ganz offenkundig einen Unterschied, ob Fremde, Bekannte, Freunde oder Intimpartner miteinander kommunizieren. Dazu kommt, dass die Beziehungen nicht nur Kommunikation prägen, sondern durch Kommunikation getragen – oder gar beendet – werden. Und die Zeit ist insofern auch ein zentrales Moment, nicht nur, weil Kommunikation ein dynamisches Geschehen ist, sondern eine Vergangenheit hat, die sich (als individuelles wie auch als kollektives Gedächtnis) auf das aktuelle Geschehen auswirkt, wie auch eine (antizipierte) Zukunft, die wiederum von der Vergangenheit wie auch von der Gegenwart bestimmt wird. Es funktioniert eben nicht so einfach, wie es in US-Gerichtsfilmen immer wieder gezeigt wird, dass die Geschworenen das bisher Gesagte vergessen sollen oder man einfach nochmals von vorne anfängt.

Kommunikationsmodelle gehen in der Regel von einer Person A und einer Person B, einem Sender oder Empfänger oder von Ego und Alter aus. Meist wird nicht nach einer wie immer gearteten Differenz zwischen diesen beiden Parteien/

Kommunikationspartnern gefragt, sondern davon ausgegangen, dass es sich um eine Kommunikation unter Gleichen handelt. Doch mit der Annahme einer egalitären Kommunikation wären viele mögliche Formen der interpersonalen Kommunikation nicht zu erfassen. Man denke etwa an eine Chef-Mitarbeiter-, an eine Arzt-Patient- oder eine Lehrer-Schüler-Kommunikation. Damit wird angezeigt, dass Kommunikation etwas mit Status, Interessen und deren Durchsetzung (strategische Kommunikation) sowie Dominanz- und Machtbeziehungen zu tun hat. Schließlich wird nicht selten das Naheliegende übersehen: dass die Kommunikationspartner unterschiedlichen Geschlechts sind. Man muss sich in Gedanken an die Stelle von A eine Frau und an die Stelle von B einen Mann denken, dann wird das geradezu selbsterklärend deutlich. Eine Kritik an nicht zuletzt maskulin ausgerichteten Kommunikationsmodellen (wo von einem Kommunikationspartner oder von einem Rezipienten auch mit einem Unterton geredet wird, als würden nur Männer miteinander kommunizieren) sind durchaus gerechtfertigt (vgl. etwa Rakow/Wackwitz 2004; Wood 2001; Mühlen-Achs 2003; Henley 1988). Ungleichheiten im Kommunikationsprozess, wie etwa bei Statusdifferenzen, sind jedoch nicht zwingend kommunikationserschwerend. Denn ist der Status eines anderen bekannt oder (wie bei Trägern einer Uniform) leicht erkennbar, so kann dies mögliche Unklarheiten aus dem Weg räumen: Man weiß, mit wem man es zu tun und wie man sich zu verhalten hat. Das zeigt aber auch, wie wichtig die Fähigkeit ist, die Rolle des anderen zu übernehmen (*role taking*). Ja, *Rollenübernahme* ist eine grundlegende Voraussetzung interpersonaler Kommunikation, wobei es allerdings nicht nur zu einer Rollenübernahme, sondern auch zu einer Gestaltung der eigenen Rolle (*role making*) kommt. Rollenübernahme ist ein Moment einer allgemeinen Fähigkeit, sich in andere hineinzusetzen, deren Haltung zu übernehmen und deren Handlungen zu antizipieren. Dabei geht es darum, was man glaubt, dass der andere denkt, wie er handelt und auch wie er fühlt – man spricht hier von Empathie. Forschungen deuten darauf hin, dass es hierfür gleichsam eine neuronale Grundlage in Gestalt von Spiegelneuronen gibt (vgl. Rizzolatti/Sinigaglia 2008). Sie ermöglichen, dass wir Handlungen weiterdenken, ohne sie selbst ausführen zu müssen, sowie Reaktionen anderer stellvertretend nachzuempfinden (sticht sich ein anderer in den Finger, so tut uns das geradezu selbst weh). Empathische Fähigkeiten mögen zwar eine biologische Grundlage haben, doch ist für deren Ausbildung der fortlaufende und damit auch lehrreiche Kontakt mit anderen Menschen notwendig. Defizite in den empathischen Fähigkeiten sind somit immer auch Defizite in den sozialen Beziehungen, die sich zumal in den frühen Jahren der kindlichen Sozialisation ausmachen lassen. Allerdings gibt es Umstände, bei denen es sich Menschen leisten, auf gewisse empathische Sensibilitäten zu verzichten. Das ist bei

einem Machtgefälle zwischen den Kommunikationspartnern der Fall: Mächtige können eher darüber hinwegsehen, was andere empfinden oder über sie denken.

Interpersonale Kommunikation gründet indessen nicht nur auf einer Perspektivenübernahme, sondern auf deren Gegenseitigkeit, ja auf eine Gegenseitigkeit des Kommunikationsgeschehens überhaupt. Dafür steht der Begriff der *Reziprozität*. Reziprozität ist gewissermaßen der grundlegende Kitt, der Menschen zusammenhält (vgl. Stegbauer 2002). Man gibt etwas und bekommt etwas zurück. Typisch hierfür ist das Geschenk, das immer auch die Erwartung eines Gegengeschenkes impliziert. Das gilt auch für kommunikative ‚Geschenke‘. Schreibe ich etwa einen Brief, so erwarte ich auch eine entsprechende Antwort. Hinzu kommt, dass nicht nur die Kommunikation, sondern die Art und Weise des Kommunizierens erwidert wird. „Wie man in den Wald hineinruft!“. Handle ich anderen gegenüber höflich und freundlich, dann wird auch eher ein höfliches und freundliches Erwidern erfolgen. Umgekehrt kann man eine allemal schon erregte Situation noch steigern, wenn das eine Wort das andere gibt und damit das Geschehen eskaliert. So gesehen haben Höflichkeitsformen einen guten Grund, nicht nur, um selbst gut dazustehen, sondern um das Kommunikationsgeschehen in geordneten Bahnen laufen zu lassen und dessen Stabilität zu ermöglichen. Und wenn etwas schief läuft, dann kann man dem immer schwerer enttrinnen. Dabei bewegen wir uns tagtäglich in einem fortlaufenden Akrobatikakt. Wir haben eine Vorstellung von uns und vom anderen, aber auch davon, was der andere von sich hält sowie davon, was wir glauben, was der andere glaubt, was wir von uns selbst und wiederum auch von ihm halten. Man kann schon vermuten, dass hier einiges schief laufen oder es zu Fehleinschätzungen kommen kann. Dabei scheint es weniger um ein Verstehen als um eine Imagination des Verstehens zu gehen. Genau genommen reicht dies ja (zunächst) einmal aus. Wir können eben nicht in die Köpfe der anderen schauen (was im Übrigen als „Other Mind Problem“ bezeichnet wird). Uns ist meist nur das erkennbare Tun des anderen zugänglich. Frage ich den anderen, ob er mich verstanden hat, so müsste sogleich die Frage nachgeschoben werden, ob die Frage nach dem Verstehen verstanden wurde usw. Trotz solcher Unklarheiten kommen wir damit zurecht. Beide Kommunikationspartner verfügen über verschiedene Handlungsmöglichkeiten. Jeder handelt unter gewissen Unabwägbarkeiten, sprich: ‚kontingent‘. Wir wissen dies voneinander und kommunizieren somit unter ‚doppelter Kontingenz‘. Dies macht es allerdings kaum möglich, dass sich die Kommunikationspartner wechselseitig vollständig verstehen (Luhmann 1999: 155). Doch das darf nicht entmutigen: Indem wir unter gewissen Unwägbarkeiten kommunizieren, sichern wir uns einen Freiraum, der aber immer auch ein gewisses kommunikatives Geschick abverlangt, mit solchen Situationen umzugehen.

Der Mensch und seine Medien

Mediatisierte interpersonale Kommunikation. Eine
Einführung

Höflich, J.R.

2016, IX, 248 S., Softcover

ISBN: 978-3-531-18682-5