

## Inhalt

[Editorial - Was ist eigentlich „artgerecht“?](#)

[Die Prinzipien des gemeinsamen Handelns](#)

[Glück ist ansteckend](#)

[Großzügige Menschen sind erfolgreicher](#)

[15 gruppenspezifische Phänomene](#)

[Seltsame Partner](#)

[Eine Geschichte über Anerkennung, Wertschätzung und Ermutigung](#)

[Die Beschleunigung unserer Welt - Wir werden schneller](#)

[Literatur zum Thema „Beschleunigung“](#)

[Partnerboot für Paare und Partner](#)

[Impressum](#)

## Editorial

### Was ist eigentlich "artgerecht"?

Spätestens seit Darwin wissen wir, dass unsere Spezies zur Gruppe der Primaten gehört. Trotz höherer Intelligenz, Sprache und einiger tausend Jahre Kulturgeschichte ist unser Sozialverhalten noch immer zumindest primatenähnlich. Primaten leben in Großfamilien mit starker, verlässlicher Bindung unter den Familienmitgliedern. Genauso war dies noch vor wenigen Generationen bei uns Menschen. Wir lebten in Großfamilien zusammen. In Dorfgemeinschaften, später in Kleinstädten. Selbst als wir in die Großstädte zogen, gab es Stadtviertel, Zünfte, Berufsverbände und viele andere großfamilien-ähnliche Strukturen. Allerdings mit stetig abnehmender Bindungskraft im Vergleich zur genetischen Großfamilie.

Bis ein Kind erwachsen war, hatte es viele Arten, viele Möglichkeiten, Mensch zu werden, Mensch zu sein, sozusagen aus eigener Erfahrung erlebt. So eine Großfamilie hatte eine mittlere Personenzahl von ca. 30 Individuen. Und es waren Individuen. Da gab es den „aus der Art geschlagenen“ Onkel und die „böse“ Tante. Aber noch viel mehr Onkels und Tanten, die hilfsbereit und großzügig waren. In der „Verwandtschaft“ gab es unterschiedliche Bildungsstufen, vom Professor über den Pfarrer bis zum Handwerker, der alles reparieren konnte. Vielleicht auch den Tagelöhner, der gelegentlich Unterstützung benötigte. Es gab liebevolle Mütter, auch die eine „Rabenmutter“, jede Menge Cousins und Cousines. Es gab Pflegebedürftige und solche, die aufopferungsvoll pflegten. Nicht einen oder zwei, sondern mehrere Opas und Omas. Und einer oder eine war immer dabei, der oder die Rat wusste, zuhörte, Sicherheit vermitteln konnte. Bis ein Kind erwachsen war, hatte es viele unterschiedliche Verhaltensweisen kennen gelernt, wie man mit einander, mit sich selbst, der Welt, dem Leben und seinen Problemen aber auch seinen Freuden umgehen kann. Man wusste, wem man besser aus dem Wege gehen sollte, aber auch, wem man vertrauen konnte, an wen man sich wenden sollte, um Unterstützung zu bekommen. Grundvertrauen konnte sich entwickeln. So war das, da kommen wir her.

Und wie ist die Situation heute?

Wir haben immer mehr allein erziehende Mütter oder Väter mit Einzelkind. Diese Mütter oder Väter können ihrem Kind kaum all die unterschiedlichen Sichtweisen auf die Welt und das Leben zeigen. Das aber wäre artgerecht.

Auch die Dreier- oder Vierer-Familie schafft das nicht. Die Schule kann diesen Erziehungsauftrag natürlich ebenfalls nicht übernehmen, zumindest unsere Schulen nicht.

Wenn wir also zum Beispiel die zunehmende Gewaltbereitschaft der Schüler und Jugendlichen beklagen, können wir das nicht nur auf Gewaltvideos und Kriegsspiele zurückführen. Diese sind eine Folge der gesellschaftlichen Entwicklung, hauptsächlich in den Industriekulturen westlicher Prägung. Auch die Medien spielen eine große Rolle dabei. Die Ursache aber liegt tiefer. Viel tiefer.

Unseren Kindern fehlt es an verlässlicher Bindung in Schule und Familie. Es mangelt an Grundvertrauen. Und es fehlt ihnen an Anerkennung, Wertschätzung und Ermutigung. Wenn wir schon mal Anerkennung geben, schicken wir diese meist zur Leistung und nicht zur Person. Auch das ist nicht artgerecht. Die Wertschätzung der Person muss im Vordergrund stehen, nicht die Leistung.

Auch die Wissensvermittlung ist oftmals nicht artgerecht. Wissen muss erlebt werden, nicht vorgetragen:

„Was du mir sagst, vergesse ich.

Was du mir zeigst, daran erinnere ich mich.

Was du mich tun lässt, das verstehe ich.“

Das wusste schon Konfuzius, 500 v. Chr.

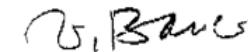
Gemeinsam mit Rotary-Kollegen sind wir gerade dabei, das Thema Gewaltprävention mit dem pädagogischen Team einer großen Hauptschule praktisch, pragmatisch anzugehen. Wir tun dies aufbauend auf den Prinzipien des gemeinsamen Handelns. Und da stehen an oberster Stelle die drei bereits genannten Streitberger Zauberworte: Anerkennung, Wertschätzung, Ermutigung.

Ihre Gedanken zu diesem Themenkomplex sind uns wichtig. Schreiben Sie uns.

Wir halten Sie auf dem Laufenden.

Viel Spaß beim Lesen.

Ihr Werner Bauer



## Die Prinzipien des gemeinsamen Handelns

(gekürzte Neufassung)

- Anerkennung, Wertschätzung und Ermutigung sind die Basis jeder Motivation und damit ebenso für erfolgreiches gemeinsames Handeln.
- Gegenseitige Akzeptanz führt einfacher und nachhaltiger zum gemeinsamen Handeln als die Versuche, einander zu ändern.
- Vertrauen als Investition ins gemeinsame Handeln eingebracht macht Hochleistungsteams auf Dauer erst möglich.
- Selbstakzeptanz ist der Schlüssel zu Fremdakzeptanz und wird in einem Winner-Team besser realisierbar als jeder für sich allein dies kann.
- Ein emotionales Commitment bzw. emotionale Resonanz ist die Voraussetzung für eine tragfähige rationale Übereinkunft.
- Lernen durch Neugier ist artgerecht und funktioniert aus sich selbst heraus. Druck tötet Kreativität und reduziert die Lernfähigkeit und –bereitschaft auf ein Minimum.
- Ungeklärte Missverständnisse sind weitaus häufiger die Ursache eines Konfliktes als Absicht oder gar Böswilligkeit.
- Strukturen, Systeme, Sozietäten mit einem hohen Kontrollaufwand verbrauchen zu viel Energie für dessen Unterhalt und schwächen damit die Gesamtfitness des Systems.
- Rationale Intelligenz, die auf sozialer bzw. emotionaler Intelligenz aufbaut, erzeugt optimale Handlungssicherheit.

# Glück ist ansteckend

Geteilte Freude ist doppelte Freude. Was der Volksmund weiß, bestätigt nun auch die Wissenschaft. James Fowler von der University of California in San Diego und Nicholas Christakis von der Harvard Medical School in Boston rekonstruierten aus Daten der Framingham Heart Study, in der Personen unter anderem auf einer vierstufigen Skala ihr Glücksempfinden angeben mussten, ein soziales Netzwerk mit knapp 5000 Mitgliedern. Die grafische Auswertung des Beziehungsgeflechts offenbarte ein faszinierendes Gruppenphänomen:

Das Glück der Einzelnen pflanzte sich in einer Kettenreaktion durch das Netz fort und beeinflusste Individuen sogar noch über zwei Ecken hinweg. Negative Gefühle breiteten sich dagegen weniger stark aus.

In Zahlen ausgedrückt beträgt das Ausmaß, in dem jedes glückliche oder unglückliche Mitglied eines sozialen Netzes die Chance auf eigenes Glück erhöht oder senkt, im Mittel neun bzw. sieben Prozent. Die direkte Bekanntschaft mit einem glücklichen Menschen steigert die Glückswahrscheinlichkeit um 15 Prozent.

Eine Über-Eck-Verbindung – der glückliche Freund eines Freundes – erhöht sie um zehn und selbst eine Bekanntschaft über zwei Ecken noch um sechs Prozent.

Am glücklichsten wäre demnach eine Person mit vielen Freunden, die ihrerseits einen großen Freundeskreis haben. Dass solche Netzwerke nicht nur sprichwörtlich Gold wert sind, zeigt der Vergleich mit einer Studie von 1984. Wie sie ergab, macht ein 5000-Dollar-Geschenk den Empfänger durchschnittlich nur um zwei Prozent glücklicher.

## Großzügige Menschen sind erfolgreicher

Von Martin A. Nowak

Als ich noch an der University of Oxford tätig war, gab mir mein Kollege, der Biologe Robert May, einen guten Rat: »Man verliert nie, weil man zu großzügig war.« Zu der Zeit war Robert nicht nur mein persönlicher Ratgeber, sondern auch Berater der britischen Regierung. Einige Jahre später wurde er Präsident der Royal Society, erhielt den Titel des Lord May of Oxford und andere Auszeichnungen. Ein mathematisches Modell, das menschliches Verhalten analysiert, bestätigt Mays These von der Großzügigkeit. In Spielen, die auf menschlicher Interaktion beruhen, ist sie prägendes Merkmal von Gewinnstrategien. Diese Strategien decken sich mit vielen Entscheidungen, die Leute im täglichen Leben treffen – und werfen ein Licht darauf, wie unsere außergewöhnlich kooperative Lebensweise evolutionär entstanden sein könnte. In der Evolution unterscheiden Biologen zwei Wirkkräfte: Mutation und Selektion. Ich möchte hier noch eine dritte Qualität hinzufügen: Kooperation mit anderen. Sie entsteht, wenn eine Person einen Preis bezahlt, damit ein anderer einen Vorteil erringt. Preis und Vorteil werden am reproduktiven Erfolg gemessen. Reproduktion kann dabei genetisch oder kulturell verstanden werden; im letzteren Fall geht es dann um die Verbreitung von Wissen und Ideen. Nur unter bestimmten Bedingungen kann natürliche Selektion Individuen einen Vorteil bringen, die ihre eigene »Fitness« reduzieren, um diejenige ihrer Rivalen zu erhöhen. Eine davon ist die unmittelbare Gegenseitigkeit, fachlich »direkte Reziprozität« genannt: »Meine Strategie hängt davon ab, wie du mit mir umgegangen bist.« Eine andere ist die indirekte Reziprozität: »Meine Strategie hängt davon ab, wie du mit mir und anderen umgegangen bist.« In beiden Fällen konnten Mathematiker mit spieltheoretischen Modellen nachweisen, dass Gewinnstrategien von drei Faktoren geprägt sind: Großzügigkeit, hoffnungsvoller Erwartung und Nachsicht: Großzügig zu sein bedeutet, nicht damit zu rechnen, mehr zu erhalten als der andere.

Hoffnungsvolle Erwartung ist dadurch gekennzeichnet, dass man auf den anderen kooperativ zugeht – auch bei fehlender Information. Nachsichtig zu sein heißt, eine Kooperation trotz Problemen weiterzuführen. Diese drei Teilstrategien sind natürlich miteinander verwandt: Wer selbst großzügig ist, dem fällt es auch leichter, anderen zu vergeben, optimistisch zu sein oder es zu riskieren, mit neuen Partnern zu kooperieren. Beim jährlichen Tennisturnier von Wimbledon muss man, um in die nächste Runde zu gelangen, einfach seinen jeweiligen Gegenspieler besiegen. Aber der Alltag ist kein Tennisturnier. Vielmehr bewegen sich unsere allermeisten Interaktionen innerhalb einer Spielerpopulation; die Rendite akkumuliert sich also über Begegnungen mit vielen unterschiedlichen Spielern. Da nun der Gesamterfolg proportional zu diesem Gesamtgewinn ist, wird bei jeder Begegnung die andere Person eher zum Partner als zum Gegner. Wenn ich bereit bin, anderen einen etwas größeren Anteil vom Kuchen zu überlassen, dann lassen sich diese eher darauf ein, ihren Kuchen mit mir zu teilen. Fazit: Großzügigkeit gebiert auch erfolgreiche Verhandlungen.

Wenn das so klar ist: Warum sind Menschen dann nicht immer großzügig, hoffnungsvoll und vergebend? Dies rührt zum Teil daher, dass Kooperation nie ein stabiler Zustand ist. Mathematische Modelle zeigen, dass jede Zusammenarbeit ständig Komplikationen unterliegt. In einer fiktiven Gemeinschaft von Egoisten, in der niemand hilfsbereit ist, kann plötzlich ein Gruppe kooperierender Individuen auftreten, wenn – rein zufällig – einige Leute anfangen, eine direkt reziproke Strategie namens »tit for tat« (Wie du mir, so ich dir) zu verfolgen: Ich mache mit dir genau das, was du mit mir gemacht hast. Tit for tat kann nicht lange bestehen, weil Rachegefühle selbstzerstörerisch sind. Es wird schnell durch »großzügiges tit for tat« ersetzt. Dabei gilt: Ich kooperiere, wann immer du mit mir kooperiert hast – und manchmal sogar, wenn du nicht mit mir kooperiert hast. Ich bin also nicht nachtragend. Eine Zeit lang entsteht so ein kooperatives

Klima. Doch in großzügigen Tit-for-tat-Gruppen läßt das gehäufte Auftreten »bedingungsloser« Kooperative schließlich zum Missbrauch durch »Saboteure« ein. Auf diese Weise entstehen Zyklen von Kooperation und Nichtkooperation. Dies könnte zumindest teilweise für die fortdauernde Vermischung von Kooperatoren und Nichtkooperatoren in menschlichen Gesellschaften verantwortlich sein. Mathematische Modelle erlauben quantitative Untersuchungen der fundamentalen Grundlagen menschlichen Verhaltens. Die hier beschriebenen Spielmuster treten in jeder Gesellschaft auf. Unsere Altvordern haben die meiste Zeit in kleinen Gruppen verbracht, in denen sich Interaktionen wiederholten. Das Gleiche gilt für die meisten Beziehungen im modernen Leben: Begegnungen wiederholen sich immer wieder – und die Reputation steht ebenso oft auf dem Spiel. Die Evolution sozialen Verhaltens kann nicht verstanden werden, wenn man die Rahmenbedingungen von direkter und indirekter Reziprozität außer Acht läßt. Ich glaube sogar, dass indirekt reziproke Interaktionen den entscheidenden selektiven Druck für die Herausbildung von sozialer Intelligenz sowie von Sprache lieferten. Bei solchen Interaktionsspielen ist soziale Intelligenz erforderlich, um die Handlungen der anderen zu registrieren und laufend zu interpretieren. Permanent verfolgen wir sehr genau, wie andere mit uns und den übrigen Mitgliedern der Gruppe umgehen. Wenn wir uns dann zu einer Handlung entschließen, berücksichtigen wir – oft unbewusst – die möglichen Auswirkungen auf die eigene Reputation. Außerdem ist das, was wir selbst beobachten, oft nicht ausreichend; wir haben nur selten den völligen Überblick. Also sind wir häufig daran interessiert, aus den Erfahrungen von anderen zu lernen. Solche »Gerüchte« bezüglich indirekter Reziprozität lassen sich nur mittels Sprache verbreiten. Mein Harvard-Kollege, der Evolutionsbiologe David Haig, sagte einmal: »Für direkte Reziprozität benötigt man ein Gesicht, für indirekte Reziprozität braucht man einen Namen.«

Das englische ungekürzte Original dieses Artikels ist in Nature 456, S.579-580 erschienen.

# 15 Gruppendynamische Phänomene

ca. 60 „Streitberger Schnitzeljagd“ haben wir über die Jahre veranstaltet und analysiert. Hier das Ergebnis:

- Der Versuch, die Findungsphase am Beginn eines Gruppenprozesses, egal welcher Art, abzukürzen, macht aus Chaos destruktives Chaos. Mit heiterer Gelassenheit wird aus Chaos kreatives Chaos.
- Böswilligkeit und Missgunst entwickeln sich meist aus unaufgeklärten Missverständnissen. Ein „gutes Klima“ allein verhindert Missverständnisse nicht.
- Die Präzision von Anweisungen lässt sich nur durch Nachfragen festigen. Was wurde gesagt, was habe ich verstanden? Was war gemeint?
- Gruppendynamische Phänomene werden besser im „Flow“ als im Klima negativer Emotionen erkannt und akzeptiert. Für Teams ist „Flow“ der Motivationsfaktor Nr. 1.
- Wenn vorausschauendes Planen mit situativem Navigieren kombiniert wird, geht es schneller voran. Das gilt im Prinzip für jedes gemeinsame Handeln und alle Prozesse.
- Nur diejenigen, die ihre „Rolle“ in der Gruppe finden und von der Gruppe bestätigt bekommen, haben „Platz“ in der Gruppe, ihren Platz.
- Ziele und Konzepte werden in der Umsetzungsphase allein schon durch Weitergabe über die Hierarchiestufen unscharf und dadurch mehr und mehr „interpretiert“ und auch interpretationsbedürftig.
- Nur selbst erarbeitetes Regelwerk basiert auf einem emotionalen Commitment und ist deshalb von Beginn an „werthaltig“.
- Gruppen, die nur untereinander und nicht mit anderen Gruppen (permanent) kommunizieren, neigen dazu, sich eigene Wirklichkeiten zu schaffen.
- Der Wettbewerb innerhalb einer Organisation kann nicht „gewonnen“ werden. Der Wettbewerb darf keine Verlierer erzeugen. Nur die oft zitierte „Win-Win-Situation“ dient dem Wohle des Ganzen.
- Den oder die Schuldigen zu suchen, erhöht den Kontrollaufwand, erschwert ein Vertrauensklima und macht die Fehlerquellenanalyse problematisch.
- Ein Team wird erst dann zum Winner-Team, wenn es auch seine „Nebenrollen“ und deren Wert/Nutzen erkennen und integrieren kann.
- Gemeinsames Handeln braucht neben der permanenten Reflexion auch hin und wieder Erfolge, um positive Bindung zu erzeugen.
- Gruppen, die gelernt haben, ihre Erfolge zu feiern und ihre Misserfolge ohne gegenseitige Schuldzuweisungen konsequent zu reflektieren, sind emotional stabiler.
- Unterschiedliche Harmonie-, Auseinandersetzungs-, Sicherheits- und Abenteuerbedürfnisse der Gruppenmitglieder müssen von einander gewusst und respektiert werden, damit sie ins gemeinsame Handeln integrierbar sind.

Mehr über die „Streitberger Schnitzeljagd“ lesen Sie in „Winner-Teams“, kostenfrei downloadbar unter [www.Winner-Teams.de](http://www.Winner-Teams.de)

## Seltsame Partner

Von Alan Boone

Die ungekürzte Geschichte stammt aus dem Büchlein "Die große Gemeinschaft der Schöpfung", vor ca. 30 Jahren geschrieben.

Ich habe einen wunderwirkenden Freund, der die meiste Zeit seiner Forschungsarbeit in den vier Wänden seines Chemielabors in der Nähe von Pasadena, Kalifornien, verbringt. Sein Name ist J. William Jean, und er hat einen beträchtlichen Ruf erlangt, nicht nur für viele ungewöhnliche und nützliche Dinge, die er herstellt, sondern auch für seine Fähigkeit, scheinbar unlösbare Probleme für die Erdöl-, Gummi-, Flugzeugindustrie und andere bedeutsame Industriezweige zu lösen.

Für die meisten seiner Kollegen ist Jean ein recht mysteriöser Zeitgenosse. Was ihn dazu macht, ist seine Fähigkeit, Resultate zu erzielen, die ihnen selbst unmöglich sind, selbst wenn sie die gleichen Formeln und dieselbe Ausrüstung verwenden und, zumindest nach außen hin, ihre Arbeit genauso machen wie er.

Da auch mich diese Tatsache neugierig machte, verbrachte ich ziemlich viel Zeit im Labor meines Freundes, beobachtete ihn bei der Arbeit, hörte seinen Gedanken zu und versuchte herauszufinden, in welcher Beziehung er zu den Bakterien und anderen Mikroorganismen stand, mit denen er gerade arbeitete. Ich hatte nur ein sehr begrenztes Wissen über Chemie, und die Lebensformen, mit denen sich mein Freund beschäftigte, waren nur einige Tausendstel von Millimetern groß, aber allmählich begann ich, dem Rätsel auf die Spur zu kommen und sein Geheimnis zu enthüllen.

Sein Erfolg basierte auf folgenden Grundsätzen. Der erste war seine feste Überzeugung, daß alle Dinge, ungeachtet wie wir Menschen sie gewöhnlich definieren und einordnen, Gottes Absicht der Verwirklichung sind. Die zweite Voraussetzung war seine geistige Haltung gegenüber seinen winzigen Geschäftspartnern, eine Einstellung, die voller Freundlichkeit, Bewunderung, Anerkennung, Ermutigung und grenzenloser Erwartung war. Die dritte Grundlage war seine Fähigkeit, diese Lebewesen in seinem Geist und Herzen zu verstehen und mit ihnen zusammenzuarbeiten. Die vierte war die spontane Reaktion der Bakterien und seiner anderen mikroorganischen Gefährten auf diese Behandlung.

Nur selten bin ich Zeuge geworden, wie effektiv die goldene Regel für beide Beteiligten funktioniert. Und es war eine völlig neue Erfahrung für mich, daß sich diese Regel zwischen einem Menschen und Mikroorganismen bewährte. Ich kam immer wieder zurück, um mehr darüber zu erfahren. Hier war ein weiser Mann, der gelernt hatte, daß die wirkungsvollste Methode, die richtige Beziehung zu einem Lebewesen herzustellen, darin besteht, nach dem Besten in ihm zu suchen, und es dann darin zu unterstützen, diese Qualitäten zu ihrem größtmöglichen Ausdruck zu bringen. Infolgedessen wandten sich ihm Millionen von einzelligen und für das bloße Auge unsichtbare Organismen mit einer Begeisterung zu, die in ihrer Wirksamkeit ebenso verblüffend war wie in ihren Folgerungen.

Bestimmte Einstellungen und Motive von Jean spielten bei seiner Arbeit eine bedeutende Rolle. Trotz dem Streß, den Spannungen und Schocks des Alltags befand sich Jean stets in einem Zustand größter Entdeckerfreude, höchster Freude darüber, ein Teil des Lebensabenteuers zu sein, und er lebte in freudlicher Verbundenheit mit allen Lebewesen. Trotz gewisser Anzeichen für das Gegenteil betrachtete er das Universum als eine im höchsten Maße wohldurchdachte, gut organisierte und von Grund auf großartige Einheit. In dieser Einheit waren die Bakterien und andere Mikroorganismen als vollkommen gleichwertige, mitarbeitende Geschöpfe eingeschlossen.

Eine Zeitlang war Jean als Bauingenieur tätig gewesen und hatte Hunderte von Menschen bei großen Aufträgen beschäftigt. Anstatt sie als seine Angestellten zu behandeln, wie so viele Arbeitgeber, behandelte er sie alle wie Partner. Er befolgte den Rat seines Vaters und nahm sich die Zeit, sich für ihre Probleme zu interessieren. Er war darauf bedacht, wo immer es ihm möglich war, zu helfen, und er erlebte immer wieder, wie lohnenswert die goldene Regel sein kann, wenn sie nicht nur reine Theorie bleibt, sondern in die Tat umgesetzt wird.

Eines Tages beschloß er, daß er nun lange

genug im Baugeschäft tätig gewesen war. Die Chemie öffnete ihm eine neue Tür - eine Tür, die in Bereiche führte, die ebenso faszinierend wie geheimnisvoll waren. Und so wurde er ein Forschungsingenieur, und sein Labor verwandelte sich in eine Art magischen Teppich, auf dem er über die herkömmlichen Grenzen hinausfliegen und die verborgene Arbeitsweise des größten aller Chemiker erforschen konnte, nämlich Mutter Natur.

Bei seinen chemischen Forschungen verwendet Jean dieselben Methoden mit seinen Bakterien und anderen Mikroorganismen wie bei seinen Mitmenschen, als er noch im Baugeschäft tätig war. In letzterem Falle wendete er die goldene Regel bei jedem Projekt an, indem er seinen Mitarbeitern sein Bestes gab und das Beste von ihnen bekam. Dasselbe macht er nun mit den Bakterien und anderen Mikroorganismen, wobei er die goldene Regel in jedem Detail seiner Arbeit mit ihnen anwendet.

Infolge all dessen erlangte Jean ein bemerkenswertes Wissen über seine unsichtbaren, aber höchst wirkungsvollen Mitarbeiter. Er versteht ihre Lebenseinstellung, ihre Handlungsweisen, ihre Vorlieben und Abneigungen und sogar ihren Ehrgeiz. Er weiß, was sie für ihr Wohlbefinden brauchen, für ihren geistigen Frieden und um sich voll verwirklichen zu können. Jean stellt ideale Lebensbedingungen für die Bakterien her, indem er sie mit soviel Rücksicht behandelt, wie er Menschen entgegenbringt, vor deren Intelligenz und handwerklichem Können er den größten Respekt hat. Und seine verständigen kleinen Freunde tragen nun ihrerseits begeistert ihr Bestes, zu dem sie fähig sind, bei.

Aus dieser gegenseitigen Anwendung der goldenen Regel heraus, die alle Lebewesen durch das Gefühl der Aufrichtigkeit, der Gemeinschaft, Bewunderung, Loyalität, der beidseitigen Begeisterung und dem hingebungsvollen Dienst am Nächsten verbindet, gehen alle möglichen neuen und nützlichen Produkte zum Wohle der Menschheit hervor.

# Eine Geschichte über Anerkennung, Wertschätzung und Ermutigung

Eines Tages bat eine Lehrerin ihre Schüler, die Namen aller anderen Schüler in der Klasse auf ein Blatt Papier zu schreiben und ein wenig Platz neben den Namen zu lassen. Dann sagte sie zu den Schülern, sie sollten überlegen, was das Netteste ist, das sie über jeden ihrer Klassenkameraden sagen können und das sollten sie neben die Namen schreiben. Es dauerte die ganze Stunde, bis jeder fertig war und bevor sie den Klassenraum verließen, gaben sie ihre Blätter der Lehrerin. Am Wochenende schrieb die Lehrerin jeden Schülernamen auf ein Blatt Papier und daneben die Liste der netten Bemerkungen, die ihre Schüler über die einzelnen Mitschüler aufgeschrieben hatten. Am Montag gab sie jedem Schüler seine oder ihre Liste. Schon nach kurzer Zeit lächelten alle. „Wirklich?“, hörte man flüstern. „Ich wusste gar nicht, dass ich irgendjemandem was bedeute!“ und „Ich wusste nicht, dass mich andere so mögen,“ waren die Kommentare. Niemand erwähnte danach die Listen wieder. Die Lehrerin wusste nicht, ob die Schüler sie untereinander oder mit ihren Eltern diskutiert hatten, aber das machte nichts aus.

Die Übung hatte ihren Zweck erfüllt. Die Schüler waren glücklich mit sich und mit den anderen. Einige Jahre später war einer der Schüler in Vietnam gefallen und die Lehrerin ging zum Begräbnis dieses Schülers. Die Kirche war überfüllt mit vielen Freunden. Einer nach dem anderen, der den jungen Mann geliebt oder gekannt hatte, ging am Sarg vorbei und erwies ihm die Letzte Ehre. Die Lehrerin ging als letzte und betete vor dem Sarg. Als sie dort stand, sagte einer der Soldaten, die den Sarg trugen, zu ihr: „Waren Sie Marks Mathelehrerin?“ Sie nickte: „Ja.“ Dann sagte er: „Mark hat sehr oft von Ihnen gesprochen.“ Nach dem Begräbnis waren die meisten von Marks früheren Schulfreunden versammelt. Marks Eltern waren auch da und sie warteten offenbar sehnsüchtig darauf, mit der Lehrerin zu sprechen. „Wir wollen Ihnen etwas zeigen“, sagte der Vater und zog eine Geldbörse aus seiner Tasche. „Das wurde gefunden, als Mark gefallen ist. Wir dachten, Sie würden es erkennen.“ Aus der Geldbörse zog er ein stark abgenutztes Blatt, das offensichtlich zusammengeklebt, viele Male gefaltet und auseinandergefaltet worden war. Die Lehrerin wusste ohne hinzusehen, dass

dies eines der Blätter war, auf denen die netten Dinge standen, die seine Klassenkameraden über Mark geschrieben hatten. „Wir möchten Ihnen so sehr dafür danken, dass Sie das gemacht haben,“ sagte Marks Mutter. „Wie Sie sehen können, hat Mark das sehr geschätzt.“ Alle früheren Schüler versammelten sich um die Lehrerin. Charlie lächelte ein bisschen und sagte: „Ich habe meine Liste auch noch. Sie ist in der obersten Lade in meinem Schreibtisch.“ Chucks Frau sagte: „Chuck bat mich, die Liste in unser Hochzeitsalbum zu kleben.“ „Ich habe meine auch noch,“ sagte Marilyn. „Sie ist in meinem Tagebuch.“ Dann griff Vicki, eine andere Mitschülerin, in ihren Taschenkalendar und zeigt ihre abgegriffene und ausgefranste Liste den anderen. „Ich trage sie immer bei mir,“ sagt Vicki und meinte dann: „Ich glaube, wir haben alle die Listen aufbewahrt.“

Von dieser Geschichte gibt es mehrere Versionen, von unterschiedlichen Autoren. Der Originaltext ist vermutlich aus dem Buch „Hühnersuppe für die Seele“ von Jack Canfield und Mark Victor Hansen. Ein Weltbestseller mit vielen weiteren Herzwärmern.

## Die Beschleunigung unserer Welt

### Wir werden schneller (von Werner Bauer)

„Wir alle sind „Zeitgenossen“ eines Beschleunigungs-Schubs, der in der Geschichte der Menschheit einmalig ist und die Industrialisierung im Nachhinein gemächlich erscheinen lässt.“ So der Wissenschaftsjournalist Gundolf S. Freyermuth.

Kennen Sie das Gefühl, den Dingen, den Ereignissen ständig hinterher zu laufen?

Zeit als Mangelware, ist das nicht paradox bei all dem Zeitgewinn, den uns die modernen Techniken eigentlich einbringen sollten.

Hartmut Rosa, Professor an der Friedrich-Schiller-Universität Jena, nennt drei große Prozesse, die in ihrer Wechselwirkung diesen Schub bewirken: Die Beschleunigung der Technik, des sozialen Wandels und des Lebenstempos allgemein.

Der Philosoph Hermann Lübbe beschreibt dies als fortwährende „Gegenwartsschrumpfung“. Wenn Gegenwart, das „gerade jetzt“, alles beschreibt, was gültig ist, dann rücken Gestern und Morgen immer näher zusammen. Gestern wird zu dem, was nicht mehr ist, und Morgen das, was noch nicht ist.

Wir reden über und versuchen uns im „Multitasking“, das meint, viele

gleichzeitig zu tun. Neurologen warnen vor „Hirnmatsch“, und Verhaltensbiologen vor „nicht artgerechtem“ Verhalten.

Wir Streitberger meinen, wir können nicht wissen, wie viele Lebensjahre uns zur Verfügung stehen. Aber wir können entscheiden, was wir mit der Zeit anfangen, die uns geschenkt wird. Sie wird nicht mehr, indem wir sie in immer kleinere Abschnitte zerstückeln. Im Gegenteil, sie nutzt sich dadurch einfach schneller ab, hinterlässt Unruhe und einen schalen Geschmack. Der Erlebniswert steigt nicht wie erhofft und oft versprochen, sondern sinkt, wird beliebig und verblasst. Im Streitberg-Prozess verlangsamen wir die Zeit. Das bringt Ruhe ins gemeinsame Handeln, Stabilität und Handlungssicherheit. Dies wiederum senkt die Fehlerquote und hebt den Energielevel. So entstehen Hochleistungs-Teams. Aber auch wir können der Beschleunigung nicht entkommen. Denn alles beschleunigt, auch alle Wissenschaften. Sogar das Schneller-Werden wird schneller.

Das bedeutet, der Beschleunigungsfaktor selbst legt zu. Gut zu beobachten im Informationsaustausch nicht nur im Internet. Die Vernetzung weltweit nimmt zu. Die Infonetze taktet inzwischen im Nanosekundenbereich. Alles zusammen steigert den Grad der Komplexität. Was aber bedeutet all dies für unsere Art, für die Spezies Mensch?

Lassen Sie mich hier vorzugsweise die hoffnungsvollen Aussichten beschreiben. Zunahme an Komplexität führt letztendlich zur so genannten „kritischen Masse“. Dies ist der Zeitpunkt, an dem ein System sich schlagartig ändert. Beim Klima z.B. kann dies zu einem plötzlichen Temperatursturz führen, bei einer Atombombe unweigerlich zur Explosion. Bei lebenden Systemen hat die Evolution oft gerade dann extreme Fortschritte gemacht, wenn Komplexität eine kritische Masse erreicht hatte. Z.B. Zunahme an Bewusstsein und Intelligenz. Ein Quantensprung. Hoffen wir, dass es auch diesmal so ist. Eigentlich spricht nichts wirklich dagegen.

Werner Bauer

Streitberg, 25. November 2009

PS: Was oft vergessen wird ist, dass der Mensch von Morgen seine Probleme nicht mit den Werkzeugen von Heute lösen muss. Tatsächlich ist die Menschheit mit ihren Möglichkeiten, den anstehenden Problemen sogar immer einen Schritt voraus. Dass dies nicht gesehen und auch kaum publiziert wird, ist eine andere Geschichte. Wir werden sie erzählen.

## Literatur zum Thema „Beschleunigung“

*Alles Gleichzeitig. Und zwar sofort.* Von Karlheinz Geißler. Herder, Freiburg, 2007

*Beschleunigung. Die Veränderung der Zeitstrukturen in der Moderne.* Von Hartmut Rosa. Suhrkamp, Frankfurt a. M., 2005

*Das Tempo-Virus. Eine Kulturgeschichte der Beschleunigung.* Von Peter Borscheid. Campus, Frankfurt a. M., 2004

*Vom Tempo der Welt. Am Ende der Uhrzeit.* Von Karlheinz Geißler. Herder, Freiburg, 2004

*Zeitschichten. Studien zur Historik.* Von Reinhart Koselleck. Suhrkamp, Frankfurt a. M. 2000

# Partnerboot für Paare und Partner

## über den Wassern die Kunst des Miteinanders entdecken (von Caroline Doka)

Ob Freundschaft, Liebe, familiäre oder geschäftliche Bande Sie verbinden, ob Ihr Beziehungshimmel voller Sterne funkelt oder dunkle Wolken ihn überschatten: Bei Partnerboot sitzen Sie gemeinsam in einem Boot. Sie ziehen zwar an Ihren eigenen Rudern, werden aber ganz von selbst die Harmonie mit Ihren Ruderpartnern anstreben. Damit Ihr Boot wie schwerelos übers Wasser gleitet, fast so, als würde es fliegen. Natürlich werden Sie solche Momente des Ruder Glücks erleben. Aber genau so werden Sie erfahren, wie wenig es braucht, um aus der Harmonie zu fallen. Zusammen in einem Boot zu rudern, ist unglaublich spannend, steckt voller Herausforderungen und Unbekanntem, lässt Sie viel Neues über sich selbst, Ihren Partner und das Miteinander erfahren. Sie werden dabei so richtig Spass haben und aus tiefstem Herzen ganz viel lachen. Und wie ist es im wirklichen Leben? Auch da sitzen Sie mit Ihrem Partner im selben Boot. Im Seminar geht es um Reflektion, Anerkennung, Wertschätzung, Kommunikation, Erfahrungsaustausch, ums Eintauchen in die Biographie des Partners und auch wieder um viel Spass.

Sie werden entdecken, im Boot ist es wie in der Beziehung: Unter Aufbietung all seiner Kraft muss man doch immer auch auf das Gleichgewicht achten, bisweilen gleicht beides einem wahren Drahtseilakt. Und so entdecken Sie bei Partnerboot über den Wassern sowie beim intensiven Austausch danach ganz von selbst, was es für gelingende Beziehungen braucht. Über glitzernden Wassern miteinander die Schönheit des Ruderns entdecken, Spass haben, einander besser kennen lernen und wertschätzen, gemeinsam wachsen, den Rhythmus zum gemeinsamen «Flow» finden, die Kunst des Miteinanders aus unergründlichen Tiefen an die Oberfläche holen: Partnerboot ist weit weg von eindimensionalen Wegen, direkt am Puls des Lebens.

Partnerboot gibt es auch für Singles.

Mehr unter: [www.partnerboot.com](http://www.partnerboot.com)

## Zum Schluß

Seit kurzem gibt es auf der Internet-Plattform XING eine eigene Gruppe für alle Interessenten der STREITBERG-Methodik. Wir hoffen, dass sich viele Coachs, Interessenten und Kunden anmelden und eine rege Kommunikation entsteht.

Bis bald auf XING: <http://www.xing.com/net/streitbergforum>

Mit herzlichen Grüßen aus Streitberg

Ihr Redaktionsteam



# Impressum

Verantwortlich für den Inhalt:



Werner Bauer  
Wartleitenweg 8  
91346 Wiesenttal  
Telefon: +49 9196 793  
Fax: +49 9196 790  
Email: [info@guk-streitberg.de](mailto:info@guk-streitberg.de)

Redaktionsteam:

Jürgen Groß  
Kleine Wies 2  
85354 Freising  
Telefon: +49 8161 231711  
FAX: +49 8161 231712  
Email: [jgross@gross-team.com](mailto:jgross@gross-team.com)

&

Caroline Doka  
Frobenstrasse 5  
4053 Basel  
Tel. +41 61 271 71 11  
Email: [doka@sportundkultur.ch](mailto:doka@sportundkultur.ch)