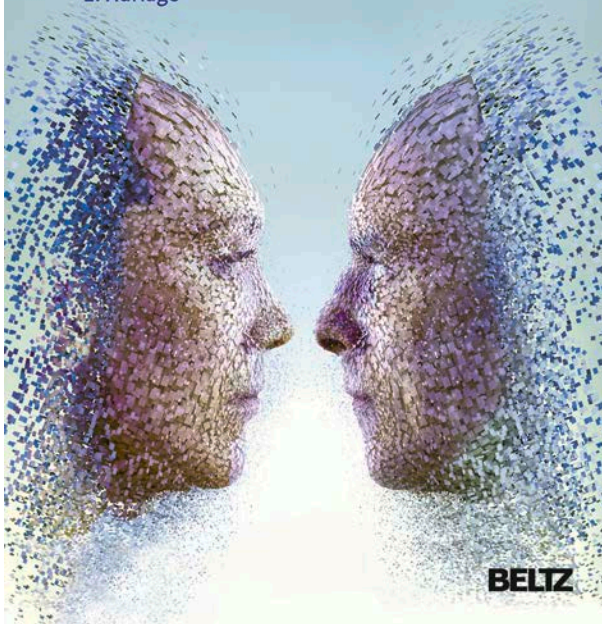


Vogelely

Anders sein

Autismus-Spektrum-Störungen im
Erwachsenenalter – Ein Ratgeber

2. Auflage



Leseprobe aus: Vogelely, Anders sein, ISBN 978-3-621-28360-1

© 2016 Beltz Verlag, Weinheim Basel

<http://www.beltz.de/de/nc/verlagsgruppe-beltz/gesamtprogramm.html?isbn=978-3-621-28360-1>

1 Menschliche Begegnungen

Der soziale Mensch. In diesem ersten Kapitel soll einleitend erörtert werden, wie wir mit anderen Menschen in Kontakt treten, wie wir mit ihnen kommunizieren können. Das Thema ist deshalb besonders wichtig, weil es von zentraler Bedeutung für autistische Verfassungen ist. Kontakte mit anderen Menschen erleben wir lebenslang, und es gibt fast keinen Lebensbereich, in dem wir ganz ohne Kontakte zu anderen auskommen können. Lediglich in unserem Privatleben und in unserer Freizeit können wir selbst entscheiden, wie wir unsere Zeit gestalten wollen, ob wir sie mit anderen Menschen verbringen möchten oder nicht. Wir können uns also im Großen und Ganzen anderen Menschen gar nicht konsequent entziehen. Menschen mit Autismus haben im zwischenmenschlichen Bereich in der Regel größere Schwierigkeiten damit, sich in andere Menschen »hineinzusetzen«. Gerade weil dieser Bereich aber einen so großen Stellenwert in unserem Leben einnimmt und Auswirkungen auf Erfolg und Misserfolg im Berufsleben oder im privaten Alltag hat, ist es wichtig, einerseits Menschen mit Autismus die grundlegenden kommunikativen Prozesse näher zu bringen und andererseits Menschen ohne Autismus auf diese Besonderheiten aufmerksam zu machen.

Verständnis schaffen. Für »außenstehende«, nicht-autistische Menschen werden die Inhalte vermutlich weitgehend »selbstverständlich« klingen. Hier liegt ein wichtiges Ziel des Buches: Es soll nämlich auch Nicht-Betroffenen vor Augen führen, wie wir mit anderen Personen umgehen. Dies ist so wichtig, weil diese eben die Probleme in der Gestaltung zwischenmenschlicher Kontakte nicht haben und sich daher nur schwer in die Situation ihrer autistischen Mitmenschen hineinversetzen können. Mit diesem Umstand sind verschiedene Aspekte verbunden, die im Folgenden besprochen werden. Der vermutlich wichtigste Aspekt dabei ist die Tatsache, dass uns die Leistungen, die zur Kommunikation und Interaktion mit anderen benötigt werden, normalerweise nicht bewusst sind. Mit anderen

Worten: Wir müssen gar nicht erst darüber nachdenken, wie wir mit anderen Menschen umgehen, sondern »wir tun es einfach irgendwie«. Wenn es um das Verständnis von Autismus geht, müssen wir aber gerade an diesem Punkt Aufklärung betreiben, weil genau hier die Schwierigkeiten autistischer Menschen liegen. Metaphorisch könnte man auch sagen, dass die Schwierigkeiten, die Menschen mit Autismus in der Interaktion und Kommunikation mit anderen Menschen haben, »unsichtbar« sind.

Kommunikationsleistungen. Wenn wir uns dieses Leistungsbündel, das uns befähigt, mit anderen zu kommunizieren, etwas genauer anschauen, so stellen wir fest, dass es sich um sehr komplexe Fähigkeiten handelt, die uns Menschen auszeichnen, auch wenn uns vieles davon selbstverständlich erscheint.

Grundsätzlich nehmen wir zu Anfang die zentrale Unterscheidung zwischen Personen und Dingen vor. Es wird sich zeigen lassen, dass zwischen diesen beiden Bereichen unserer Wahrnehmung und Beurteilung eine deutliche Differenz besteht. Wir werden dann die verschiedenen Äußerungsformen sprachlich und nicht-sprachlich vermittelter Signale kennenlernen. Weitere bestimmende Faktoren, die bei der Wahrnehmung und Beurteilung anderer Personen eine Rolle spielen, sind mögliches Vorwissen über die Person selbst und der Kontext oder die Situation, in der wir die Person vorfinden. Diese verschiedenen Komponenten müssen insbesondere in der Interaktion mit anderen zusammengeführt werden. Dieses erste Kapitel schließt mit einigen Überlegungen zur Evolution und zur Entwicklung dieses Leistungsbündels und einigen neueren Befunden zu den Grundlagen dieser Leistungen im menschlichen Gehirn.

1.1 Personen und Dinge

Personen oder Menschen unterscheiden sich in mancher Hinsicht von Dingen oder Gegenständen. Wir stoßen auf diese Differenz, wenn wir versuchen, uns den spezifischen Eigenschaften zu nähern, die die Beschäftigung mit anderen Menschen ausmacht. Dabei scheint uns die Welt der Dinge meist leichter verständlich und

zugänglich und klarer aufgebaut als die Welt der Personen, sodass ich zunächst mit den Dingen beginnen möchte.

Gegenständliches – Die Welt der Naturgesetze

Allgemeingültigkeit. Mit Dingen sollen hier physikalische Objekte in einem Alltagssprachlichen Sinn gemeint sein. Diese Dinge sind nicht lebendig. Darunter fallen also Gegenstände wie Tische, Computer oder Steine. Dinge in diesem breiten Wortsinn haben gemeinsam, dass sie in ihrem Verhalten Naturgesetzen folgen und dass die Kenntnisse von Naturgesetzen ausreichen, um das Verhalten dieser Gegenstände klar und eindeutig vorherzusagen. Wenn ich etwa einen Gegenstand wie einen Stein fallen lasse, dann wird er immer auf den Boden oder auf die Erde fallen. Diese Tatsache ist uns durch Beobachtung zugänglich, und es erscheint aus naturwissenschaftlicher Sicht plausibel, dass die Erdanziehungskraft dafür verantwortlich ist, dass der Stein auf den Boden oder die Erde fällt, so oft ich den Stein loslasse. Zwar kann man die Erdanziehungskraft nicht direkt beobachten, aber man kann den Vorgang des Zu-Boden-Fallens beobachten. Das Zu-Boden-Fallen zeigt uns, dass es so etwas wie Erdanziehungskraft geben muss. Dass ein Stein, den ich loslasse, zu Boden fällt, ist eine verlässlich vorhersagbare Tatsache oder Beobachtung. Es ist nicht vorstellbar, dass der Stein in der Schwebelage verbleiben oder sich nach oben bewegen wird, wenn ich ihn loslasse (zumindest so lange ich auf der Erde verbleibe und die Erdanziehungskraft auf den Stein einwirkt). In diesem Sinn reichen Kenntnisse über Naturgesetze aus – in diesem Fall Kenntnisse über die Erdanziehungskraft –, um das Verhalten von Dingen im Sinne von physikalischen Objekten oder Gegenständen vorherzusagen. So oft ich den Stein fallen lasse, so oft wird er zu Boden gehen: Zusammenfassend könnte man auch sagen, Dinge folgen »alltagsphysikalisch« beschreibbaren, klaren Regeln, nämlich Naturgesetzen, und ihr Verhalten lässt sich aufgrund ihrer äußerlich sichtbaren Eigenschaften sicher vorhersagen. Wir müssen keine Physiker sein, um das Verhalten von Dingen zu verstehen, sondern wir erlernen diese Zusammenhänge in unserer individuellen Entwicklung schon früh während unserer Kindheit und sind sozusagen »Alltagsphysiker«.

Dabei spielt es hier für diese Überlegung keine Rolle, ob die Dinge aus der Natur stammen, wie beispielsweise Steine, oder ob sie von Menschen erzeugt worden sind, wie beispielsweise Tische oder Computer. Von nachgeordneter Bedeutung ist auch, ob diese Gegenstände »kompliziert« aufgebaut sind und ohne genaue Fachkenntnisse nicht zu »verstehen« sind, wie beispielsweise Computer im Gegensatz zu einem Tisch oder einem Stuhl.

Personen – Die Welt unserer Interpretationen

Dinge sind also charakterisierbar durch dieses klar und sicher vorhersagbare Verhalten, das in der Regel direkt aus den äußerlich sichtbaren Eigenschaften der Dinge abgeleitet werden kann oder aber aus leicht messbaren physikalischen Eigenschaften wie etwa dem Gewicht eines Gegenstandes. Hier liegt ein wichtiger Unterschied zu Personen. Personen sind in ihrem Verhalten nicht ohne Weiteres vorherzusagen, und auch erst recht nicht klar und eindeutig. Mit Personen sollen hier andere Menschen bezeichnet werden, die autonom und selbstbestimmt handeln können und nicht etwa durch Krankheiten oder Verletzungen beeinträchtigt sind wie in Zuständen eingeschränkter Handlungsfähigkeit (z. B. komatöser Zustand).

Uneindeutigkeiten. Was ich zum Ausdruck bringen möchte, lässt sich am besten anhand einer einfachen Interaktion mit einer anderen Person verdeutlichen. Die Interaktion soll hier darin bestehen, dass ich eine andere Person anlächele und nun das Verhalten der anderen Person beobachte. Wenn wir uns eine solche Situation vorstellen, so sind verschiedene Ausgänge denkbar. Die Person, die ich anlächele, kann zurücklächeln. Es kann aber auch passieren, dass sie es nicht tut. Für beide Varianten kann es plausible Erklärungen geben. So ist im Fall, dass die angelächelte Person zurücklächelt, wohl die naheliegende Erklärung, dass sie das Lächeln als ein Zeichen meiner Sympathie für sie auffasst und mit dem Lächeln zum Ausdruck bringen möchte, dass sie mich umgekehrt auch sympathisch findet. Dabei ist die Sache durchaus nicht immer so klar. Denn ich kann mir der Sympathie nicht ohne Weiteres sicher sein. Vielleicht findet sie mich gar nicht sympathisch, sondern möchte *nur den Eindruck* bei mir erwecken, dass sie mich sympathisch findet. Vielleicht führt sie

etwas im Schilde gegen mich und will mich auf diese Weise täuschen. Ob die Person, die mich anlächelt, mir wohlgesonnen ist oder nicht, ist also aus dieser einmaligen Reaktion des Lächelns gar nicht zweifelsfrei zu entnehmen.

Nun kann es aber auch passieren, dass die Person mein Lächeln nicht erwidert. Auch hier sind verschiedene Erklärungen für ihr Verhalten denkbar. Die Person könnte scheu oder schüchtern sein, sodass sie andere Menschen selten oder nie zurück anlächelt. Vielleicht gehen ihr aber auch ähnliche Gedanken durch den Kopf, wie ich sie bei mir vorhin schon angedeutet habe: Sie könnte mein Lächeln nicht ernst gemeint und aufrichtig erleben und befürchten, dass ich mit dem Lächeln etwas bei ihr bewirken und sie manipulieren möchte. Mein Lächeln könnte den Zweck haben, sie zu etwas Bestimmtem bewegen zu wollen, was ich gerne möchte.

Es könnte aber auch Gründe geben, die ganz unabhängig von mir sind. So könnte sie etwa in Gedanken versunken oder schlechter Laune sein und deshalb nicht zurücklächeln.

Komplexe Interaktionen. Wir können an diesem sehr einfachen Beispiel sehen, dass bereits eine derartig einfache Interaktion mit einer anderen Person alles andere als eindeutig oder »einfach zu verstehen« ist. Dabei hat diese Interaktion mit einer anderen Person nicht viel mehr Zeit in Anspruch genommen als die Zeit, die ein Stein benötigt, um zu Boden zu fallen. Sie ist aber um einiges komplizierter, und wir können keine klare, sichere Vorhersage mehr darüber machen, was faktisch passieren wird.

Die Unterschiede zwischen Personen und Dingen können wir uns nun noch einmal zusammenfassend vor Augen führen:

- (1) Der erste Unterschied im Verhalten eines Dings (beispielsweise der Stein, der zu Boden geht) gegenüber einer Person (beispielsweise die Reaktion einer Person auf mein Lächeln) ist der, dass das Verhalten der Person nicht in der gleichen Weise vorhersehbar ist wie das Verhalten eines Dings. Während der Stein, den ich loslasse, sicher fallen wird, wird eine andere Person vielleicht *mit großer Wahrscheinlichkeit* zurücklächeln, aber sie wird *nie-mals sicher* zurücklächeln, weil es immer Gründe für die andere Person geben kann, es nicht zu tun.

- (2) Ein zweiter Unterschied ist der, dass sich das Verhalten der anderen Person vermutlich über eine Folge von hundert aufeinanderfolgenden Situationen, in denen ich sie anlächele, verändern wird. Es ist sehr unwahrscheinlich, dass sie hundertmal mein Lächeln erwidern würde, während ein Stein hundertmal zu Boden geht, wenn ich ihn hundertmal fallenlasse. Wir haben gesehen, dass es schon in einem einzigen Fall nicht möglich ist vorherzusagen, was die Person tun wird. Dies ist erst recht der Fall bei sich wiederholenden Ereignissen der gleichen Art. Die andere Person wird mit großer Wahrscheinlichkeit ihr Verhalten verändern, wenn ich meine Geste des Lächelns hundertmal wiederholen würde.

Wir müssten nun also eine ganze Fülle von Überlegungen anstellen, wie ich sie gerade angedeutet habe, und darüber nachdenken, warum sich die Person gerade so verhält, wie sie sich verhält. Das Verhalten der Person wird sich mit großer Wahrscheinlichkeit über die Zeit verändern. Genau wissen wir aber übrigens auch das nicht, wir können hier eigentlich nur mehr oder weniger belastbare Vermutungen aufstellen, die eine gewisse Wahrscheinlichkeit haben, aber nie mit Sicherheit eintreten werden. Die einfachen »alltagsphysikalischen« Regeln der Naturgesetze, die uns in der Welt der Dinge so gute Dienste geleistet haben und alltagsphysikalisch die Welt »erklären« könnten, tragen uns hier nicht mehr. Das Verhalten von Personen können wir nur »verstehen«, wenn wir uns über die »innere Verfassung« der Person Gedanken machen, etwa von der Art, wie ich sie gerade eben skizziert habe.

Empathiefähigkeit. Um die Gründe für das Verhalten der anderen Person zu erfassen, müssen wir uns in sie »hineinversetzen« und uns vorstellen, was in ihr vorgeht, welche Gedanken, Gefühle oder Wünsche diese Person gerade erlebt und zu welchen Handlungen diese Erlebnisse führen könnten. Wir müssen also »alltagspsychologische« Überlegungen anstellen, warum sich die andere Person so verhält, wie sie sich verhält. Diese Überlegungen greifen auf eine Art »Innenwelt« des anderen zurück, sie sind also nicht mehr allein aus den äußeren Gegebenheiten oder äußerlich sichtbaren Eigenschaften des Gegenstandes abzuleiten. Wir müssen vielmehr ver-

suchen, die inneren Beweggründe und Motivationen der anderen Person in Erfahrung zu bringen, während uns Kenntnisse über möglicherweise äußerlich einwirkende physikalische Kräfte keinen Aufschluss über das innere Erleben der Person liefern würden.

Ein Thema für Wissenschaft und Philosophie. Diese vorgenommene Unterscheidung zwischen Personen und Dingen ist übrigens auch von manchen Wissenschaftlern und Philosophen diskutiert und bestätigt worden. So unterscheidet etwa der einflussreiche Sozialpsychologe Fritz Heider ebenfalls die sogenannte »Dingwahrnehmung« oder die »nicht-soziale Wahrnehmung« von der »Personenwahrnehmung« oder der »sozialen Wahrnehmung«. Entscheidend ist für Heider, dass das Verhalten von Personen immer von einer bestimmten Unschärfe begleitet ist. Unser Wissen darüber, wie sich eine Person verhalten wird, ist also immer durch eine gewisse Vagheit oder Unsicherheit geprägt: Wir können nie ganz sicher vorher sagen, wie sich eine andere Person verhalten wird und welche Gründe sie für ihr Verhalten hat (Heider, 1977). Diese Anforderung, sich in andere Personen hineinversetzen zu können, wird in der Philosophie auch als das »Problem des Fremdpsychischen« (»problem of other minds«) bezeichnet. Auch in der philosophischen Diskussion wird ausführlich darüber debattiert, wie es uns eigentlich gelingen kann, das Erleben einer anderen Person empathisch nachzuempfinden, obwohl wir doch gar keinen direkten Zugang zum Erleben einer anderen Person haben, so wie wir Zugang zu unserem eigenen Erleben haben.

Die Rolle der Intuition. Eine Besonderheit ist, dass diese verschiedenen Signale, die wir im Folgenden noch näher betrachten werden, oft schnell und »intuitiv« verarbeitet werden, man könnte auch sagen: »auf einen Blick« (mit »intuitiv« ist hier gemeint, dass wir nicht lange aktiv über Argumente oder Gründe, wie wir zu einer bestimmten Entscheidung oder Beurteilung gelangt sind, nachdenken müssen). Nicht-autistische Personen brauchen meist nur wenig Zeit dazu, diese Informationen zu einem Gesamturteil zusammenzufügen. Wir bekommen also üblicherweise sehr schnell einen recht robusten und belastbaren Eindruck davon, was in einer anderen Person vor sich geht und was sie erlebt. Ohne hier im Detail weiter darauf einzuge-

hen, könnte man aus philosophischer Sicht auch die Konzepte von Kausalität und Intentionalität damit in Verbindung bringen. Während das Verhalten von Dingen durch die Einwirkung von physikalischen Kräften basierend auf Naturgesetzen im Sinne der Kausalität »erklärt« werden kann, können Personen nur »verstanden« werden, wenn wir das innere Erleben oder die Intentionalität miteinbeziehen.

1.2 Verbale Kommunikation

Die Alltagskapazität der »Personenwahrnehmung« oder »sozialen Wahrnehmung«, wie Fritz Heider (1977) es genannt hat, ist nun eingeführt. Die Daten oder Signale, die wir dazu verwenden, uns einen Eindruck von einer anderen Person zu machen oder sie »wahrzunehmen«, können unter anderem sprachlich zum Ausdruck gebracht werden. Wir können zu anderen über unser inneres Erleben sprechen, und wir können versuchen, es mit Worten zu beschreiben. Eine sehr einfache und globale Beschreibung der eigenen inneren Verfassung kann etwa mit dem Satz »Mir geht es gut« ausgedrückt werden. Das ist natürlich ein sehr allgemeiner Satz, der viele Fragen offenlässt, und es wird von vielen anderen Faktoren abhängen, ob wir einen solchen Satz ernst nehmen und für wahr halten oder ob wir möglicherweise an der Aufrichtigkeit Zweifel anmelden müssen und dann nachfragen wollen.

Um diesen Bereich sprachlicher Äußerungen konkreter analysieren zu können, müssen wir die verschiedenen Aspekte von Sprache etwas näher unter die Lupe nehmen.

Sprachliche Äußerungen werden in der Sprachwissenschaft oder der Linguistik in der Regel anhand von vier verschiedenen Ordnungsstufen beschrieben.

- (1) Die Phonematik oder **Phonologie** beschäftigt sich mit dem Klang von Wörtern.
- (2) Die **Syntax** oder Grammatik ist mit der Zusammenstellung von Wörtern in komplexen Äußerungen wie beispielsweise Sätzen befasst. Je nach Stellung in einem Satz kann ein bestimmtes Wort beispielsweise Subjekt oder Objekt eines Satzes sein, und die Bedeutung des Gesagten kann sich stark verändern. Hier ist

ein wichtiger Bestandteil die Nutzung von sogenannten Personalpronomina, die auf den Bezug zu einer Person hinweisen. Personalpronomina der ersten Person Singular beispielsweise wie »ich«, »mir« oder »mein« zeigen an, dass ein bestimmtes Erlebnis zu mir gehört. Sie machen klar, dass ich es bin, der meine Handlungen, Planungen erzeugt, und zwar auf der Basis meiner eigenen Wahrnehmungen, Erinnerungen oder Gedanken. Erlebnisse können so auf eine Person bezogen werden, die eine bestimmte Perspektive auf die Dinge oder Sachverhalte einnimmt: Es entsteht also auf diesem Weg »Perspektivität«.

- (3) In der **Semantik** wird dann die Bedeutung von Wörtern oder Sätzen behandelt. So bedeutet das Wort »Stuhl« etwas ganz Bestimmtes und verweist auf Möbelstücke einer bestimmten Bauart, die einem bestimmten Zweck dienen, nämlich dem Zweck, sich darauf setzen zu können.

Als eine wesentliche Eigenschaft sprachlicher Äußerungen, die sie von nicht-sprachlich geäußerter oder nonverbaler Kommunikation abgrenzt, ist festzuhalten, dass Sprache eine vergleichsweise klare und scharf begrenzte Bedeutung hat. So können bestimmte Gegenstände oder Sachverhalte sprachlich präzise beschrieben werden. Man spricht auch davon, dass Sprache über einen sogenannten expliziten, semantischen Code verfügt, also auf einem Regelwerk beruht, das Wörtern bestimmte Bedeutungen zuweist, die sich sprachlich klar äußern lassen. Dies ist nicht in der gleichen Weise für nonverbale Kommunikation der Fall. Diese Beschreibung ist auch nur solange eindeutig, solange keine weiteren Merkmale hinzukommen, die die Bedeutung des Gesagten in einem anderen Licht erscheinen lassen könnten. Zu diesen anderen Merkmalen gehören unter anderem die Art und Weise, wie die Person das Gesagte zum Ausdruck bringt, daneben aber auch die Situation und der Kontext, in dem gesprochen wird. Schließlich kann auch das Vorwissen über die Person, die spricht, unsere Interpretation dessen, was die Person sagt, verändern. Sieht man aber zunächst von diesen zusätzlichen Merkmalen ab, so ist Sprache vergleichsweise klar und eindeutig.

- (4) Schließlich gibt es als vierten Bereich die sogenannte **Pragmatik**, die sich auf eine ganze Reihe von verschiedenen Aspekten unserer sprachlichen Äußerungen richtet, die hier von besonderem Interesse sind. Ein Phänomen, das in der Pragmatik verhandelt wird, ist die sogenannte Prosodie. Damit ist die Art und Weise oder der Tonfall gemeint, mit der wir bestimmte Wörter aussprechen. So kann eine bestimmte Wortäußerung, beispielsweise »Mir geht es gut« oder »Das sieht schön aus«, so ausgesprochen werden, dass wir den Eindruck gewinnen müssen, dass die Person, die diese Äußerung macht, tatsächlich den betrachteten Gegenstand schön findet. Dabei ist unerheblich, ob sie sich auf das eigene Befinden oder auf einen bestimmten Gegenstand bezieht, wie in den beiden Sätzen angedeutet. Diese Sätze können aber auch so ausgesprochen werden, dass wir den Eindruck bekommen, die Person habe es vielleicht gar nicht so gemeint, wie sie es gesagt hat. Die Art der Aussprache oder die sogenannte Prosodie allein kann bereits erheblichen Einfluss darauf nehmen, ob wir einen Satz in der einen oder der anderen Weise verstehen. Die Äußerung »Mir geht es gut« ist dann zu bezweifeln, wenn die Person, die diesen Satz sagt, vielleicht traurig oder niedergeschlagen wirkt. In eigenen Untersuchungen konnten wir zeigen, dass Menschen mit Autismus Schwierigkeiten damit haben, subtile Veränderungen in der Aussprache von Wörtern zu erkennen.

Ironie. Klingt eine Satzäußerung so, dass wir das Gegenteil von dem annehmen müssen, was eine Person tatsächlich gesagt hat, sprechen wir von Ironie. Die Person, die »Das sieht schön aus« gesagt hat, kann tatsächlich genau der gegenteiligen Meinung sein: Sie kann der Meinung sein, dass der betrachtete Gegenstand oder Sachverhalt gar nicht schön, sondern im Gegenteil hässlich aussieht. Das kann bereits durch die Art der Äußerung und durch den Tonfall erkennbar werden. Noch komplizierter wird es, wenn auch der Tonfall keine Hinweise mehr oder noch keine Hinweise für die ironische Verwendung bietet, sondern die Ironie nur erkannt werden kann, wenn verschiedene andere Komponenten miteinbezogen werden wie nonverbale Kommunikation, die besondere Situation, in der sich die

Äußerung abspielt, oder das Vorwissen über die Person, die diese Äußerung tut. Dann müssen wir eine ganze Fülle von Daten zusammenführen und zu einem Gesamteindruck integrieren. Das wird in den folgenden Kapiteln genauer beschrieben und im Abschnitt 1.6 näher ausgeführt.

Das Phänomen der Ironie leitet über zu einer ganzen Gruppe von Phänomenen, die in der Pragmatik verhandelt werden. Dabei handelt es sich unter anderem um übertragene Bedeutungen oder Metaphern (vgl. Beispielkasten). Dazu gehören auch Witze und ähnliche Sprachäußerungen.

Beispiel

Wenn ein Kamel als »Wüstenschiff« bezeichnet wird, dann soll damit nicht zum Ausdruck gebracht werden, dass das Kamel eigentlich kein biologisches Lebewesen, sondern in Wahrheit ein technisch hergestelltes Fahrzeug, nämlich ein Schiff ist. Zudem wäre ein Schiff in einer Gegend, in der es weit und breit kein Wasser gibt, auch eine recht überflüssige Einrichtung. Vielmehr ist hier eine übertragene Bedeutung gemeint: So wie uns das Schiff hilft, große Distanzen über das Meer hinweg zu überbrücken, so kann das Kamel Menschen helfen, im unwegsamen Gelände der Wüste weite Strecken zurückzulegen.

Theory-of-Mind

Innerhalb der sprachlichen Domäne ist die Fähigkeit zur sogenannten »Theory-of-Mind« ausführlich untersucht. Mit der Theory-of-Mind ist die Fähigkeit gemeint, die es uns erlaubt, uns in andere Personen hineinzusetzen oder anderen Personen eine bestimmte innere Verfassung zuzuschreiben, die einen Gedanken, ein Gefühl oder eine bestimmte Wahrnehmung beinhalten kann. Zweck dieser Leistung ist das Erklären oder die Vorhersage des Verhaltens anderer Personen. (Der Begriff »Theory-of-Mind« ist mit »Theorie des Geistes« nur sehr unzulänglich übersetzt, sodass auf eine deutsche Übersetzung meist verzichtet wird.)

Diese Fähigkeit kann gut anhand von Textmaterial untersucht werden. Bei diesen Untersuchungen wird eine kurze Geschichte berichtet, und der Leser wird um eine Einschätzung zu einer anderen Person gebeten. Das folgende Beispiel demonstriert das Prinzip der Aufgaben (vgl. Kasten).

Beispiel

»Ein Räuber, der soeben ein Geschäft ausgeraubt hat, flüchtet. Als er nach Hause rennt, sieht ein Polizist, wie er einen Handschuh verliert. Der Polizist weiß nicht, dass der Mann ein Räuber ist, er will ihm nur sagen, dass er einen Handschuh verloren hat. Aber als der Polizist dem Räuber zuruft: ›Halt, warten Sie!‹, dreht sich der Räuber um und ergibt sich. Er nimmt die Arme nach oben und gibt zu, dass er den Ladendiebstahl begangen hat.«

Die nachgeordnete Frage an den Leser der Geschichte lautet: »Warum tut der Räuber das?« Sie könnten jetzt kurz selbst darüber nachdenken, was eine angemessene Antwort ist.

Damit wird der Leser also gebeten, sich in die Position einer der Personen in der kurzen Geschichte hineinzubegeben. Der Leser kann das Verhalten des Räubers nur sinnvoll erklären, wenn er dessen Wissen oder Einstellung nachvollzieht und versteht, dass sich der Räuber vom Polizisten ertappt fühlt. Diese Geschichte erfordert also das Vermögen des Lesers, sich in den Räuber hineinzusetzen oder die sogenannte Theory-of-Mind-Fähigkeit anzuwenden. Das Prinzip dieser Aufgaben beruht also auf dem Wissensvorsprung, den der Leser gegenüber den Personen aus der Geschichte hat. Während der Leser darüber unterrichtet wird, dass der Polizist nicht weiß, dass der andere ein Räuber ist, weiß das der Räuber nicht. Der Räuber vermutet also, dass der Polizist ihn als Räuber identifiziert hat. Entsprechend verhält er sich auch, sodass der Leser dieser kurzen Geschichte annehmen kann, dass der Räuber sich ertappt fühlt. (Eine weniger angemessene Antwort wäre etwa die, dass der Räuber seine Hände hochhält, um dem Polizisten zu zeigen, dass ihm ein Handschuh fehlt.) Der Leser versteht aufgrund seines Wissensvorsprungs,

dass der Räuber die Situation falsch einschätzt. Daher nennt man derartige Aufgaben auch »False-belief«-Aufgaben. Nur wenn die Versuchsperson über diesen Wissensvorsprung verfügt, kann sie einer anderen Person (hier dem Räuber) eine für die Person angemessene, aber der tatsächlichen Situation unangemessene oder »falsche« Überzeugung zusprechen.

Empathie. Derartige False-belief-Aufgaben kann man auch mittels einfacher cartoonartiger Zeichnungen darstellen und präsentieren (vgl. Abb. 1.1, Abschn. 1.8). Zeichnungen haben den Vorteil, dass sie nicht auf schriftsprachlichen Fähigkeiten beruhen, sodass man diese Untersuchungen auch mit Vorschulkindern durchführen kann. Untersuchungen zeigen, dass Kinder in unserem Kulturkreis mit etwa drei bis vier Jahren über die Fähigkeit zur »Theory-of-Mind« verfügen und diese False-belief-Aufgaben erfolgreich bearbeiten können. Interessanterweise ist das Erlernen dieser Zuschreibungsfähigkeit kulturabhängig (Abschn. 1.7).

Es geht also bei diesem Typ von Aufgaben immer darum, die tatsächlichen Sachverhalte und Gegebenheiten von den Meinungen oder Überzeugungen zu trennen, die Personen von diesen Sachverhalten haben. Über den Trick, einen solchen Wissensvorsprung einzubauen, gelingt es, beides zu unterscheiden. Man kann also differenzieren, ob eine Versuchsperson nur den Sachverhalt wahrnimmt oder auch die Meinung oder Überzeugung einer Person zu einem Sachverhalt. Es ist allerdings fraglich, ob uns derartige Analysen im Alltag tatsächlich oft begegnen oder ob es sich hierbei nicht vielmehr um eine isolierte Tätigkeit handelt, die meist ergänzt wird durch nonverbale Kommunikation und die situativen Kontexte, in denen sie erforderlich wird. Die Theory-of-Mind-Fähigkeit ist also eine sehr wichtige Komponente, die uns erlaubt, eine Vorstellung des inneren Erlebens von anderen Personen zu bilden, aber sie ist zu trennen von der Empathie (vgl. Kasten).

Definition

Unter Empathie versteht man die Fähigkeit, das innere Erleben einer anderen Person, das sich aus Gefühlen, Gedanken, Wün-

schen oder Handlungsabsichten zusammensetzen kann, nachzuempfinden im Sinne eines »Einfühlungsvermögens«.

Es ist durchaus denkbar, dass Personen über eine gut ausgebildete reflexive Fähigkeit zur Theory-of-Mind verfügen, dass sie also sehr gut verstehen, was andere Menschen wünschen und planen. Wissenschaftliche Untersuchungen haben gezeigt, dass erwachsene Menschen mit Autismus ohne Lernbehinderung derartige Aufgaben bewältigen können. Vermutlich kann man also lernen, derartige Überzeugungen anderen Personen zuzuschreiben, solange diese Zuschreibungen durch schlussfolgerndes Denken erreicht werden können. Damit muss aber nicht zwangsläufig auch ein intuitives, automatisch stattfindendes, empathisches Mitfühlen oder Nachempfinden dessen einhergehen, was der andere erlebt, wünscht oder plant. Um auch andere Formen des Sich-Hineinversetzens mitaufzunehmen, wird oft der Ausdruck des »Mentalisierens« (»Mentalizing«) benutzt, er bezieht sich auch auf andere Formen des Sich-Hineinversetzens auf wie etwa nicht-sprachlich vermittelte Signale, die im nächsten Abschnitt 1.3 beschrieben werden.

1.3 Nonverbale Kommunikation

Die Überlegungen zu sprachlichen Äußerungen lenken nun unsere Aufmerksamkeit auf nonverbale Kommunikation, also auf all solche Signale, die nicht sprachlich ausgedrückt werden. Die hohe Relevanz, die nonverbale Kommunikation für unseren Alltag hat, lässt sich auch mit einem kleinen Experiment illustrieren. Wir können eine beliebige Person anschauen und versuchen, uns einen »ersten Eindruck« zu verschaffen, uns also vorzustellen, was in dieser Person vorgeht, was sie denkt oder wie sie sich gerade fühlt. Bei den meisten von uns stellt sich sehr schnell – vermutlich in wenigen Sekunden – und gewissermaßen automatisch ein Eindruck ein, der meist zuverlässig ist. Oft glauben wir zu wissen, was unser Gegenüber gerade beschäftigt, oder zumindest, ob er oder sie sich wohl fühlt oder nicht. Danach richten wir auch unser Verhalten aus. Wir versuchen mehr

oder weniger ständig, uns auf diese Weise auf andere Personen einzustellen.

Ohne Worte sprechen. Zu den Signalen, die wir zu diesem Zweck genau anschauen müssen, gehören Positionen oder Bewegungen des Körpers, also Gestik, Bewegungen des Gesichts, also Mimik, und schließlich das Blickverhalten. Das zuvor gewählte Phänomen des Lächelns ist ein gutes Beispiel für nonverbale Kommunikation, bei der zwar nichts gesprochen, aber dennoch etwas mitgeteilt oder »gesagt« wird. Nonverbale Kommunikation enthält zwar auch ein Signal für den Betrachter bzw. eine Botschaft. Diese Botschaft kann aber nicht in einer ähnlich präzisen Weise wie in der sprachlichen Domäne vermittelt werden. Folgt man wissenschaftlichen Untersuchungen zu diesem Thema, scheint es so zu sein, dass wir etwa zwei Drittel unserer gesamten Kommunikation auf nonverbale Signale gründen. Das ist allerdings nur ein sehr grober Schätzwert, der außer Acht lässt, dass es viele verschiedene nonverbale Signalsysteme gibt und noch andere Aspekte wie den situativen Kontext (Abschn. 1.4), das Vorwissen über die Person (Abschn. 1.5) und gegebenenfalls zugleich vorgenommene sprachliche Äußerungen (Abschn. 1.6), die ebenfalls Einfluss auf die Gesamteinschätzung haben. Diese weiteren Aspekte werden später noch dargestellt.

Gestik und Mimik unterstreichen das Gesagte. Bereits bestimmte Stellungen des Kopfes können Signale der Akzeptanz oder Abneigung gegenüber dem anderen zum Ausdruck bringen. Gestische Signale, die über Bewegungen des Körpers ausgedrückt werden, können dazu dienen, das Gesagte inhaltlich zu unterstreichen. So kann etwa die Größe eines Gegenstandes, der beschrieben wird, gestisch angedeutet werden, um eine bildliche Vorstellung vom Gesagten zu vermitteln. Oder es können durch Gesten bestimmte Betonungen zum Ausdruck gebracht werden. Gesten können aber auch der direkten Kommunikation mit anderen dienen, beispielsweise in Zeigegesten. Wenn eine Person mit einem Finger auf etwas deutet, will sie in aller Regel einer anderen Person etwas zeigen. Solche Zeigegesten werden noch deutlicher und werden noch weiter unterstrichen durch entsprechendes Blickverhalten. Wenn etwa eine Person auf einen gegebenen Gegenstand zeigt und zugleich eine

andere Person anschaut, bedeutet dies in der Regel, dass sie eine andere Person auf diesen Gegenstand aufmerksam machen will.

Ritualisierte Gesten. Es gibt dann auch einen großen Bereich ritualisierter Gesten, die oft kulturabhängig benutzt werden und daher auch nur innerhalb bestimmter Kulturen verstanden werden. Hier sind etwa bestimmte Tanzbewegungen anzuführen, die auch rituellen Charakter in religiösen Zusammenhängen gewinnen können.

Emblematische Gesten. Schließlich gibt es sogenannte emblematische Gesten, z. B. das »Victory«-Zeichen, bei dem Zeige- und Mittelfinger ausgestreckt und gespreizt werden, um ein »V« zu bilden, oder der nach oben ausgestreckte Daumen, der so etwas wie »Ok!« oder »Alles in Ordnung!« ausdrückt. Diese emblematischen Gesten haben also auch eine semantische Bedeutung.

Interpretation von Gesichtsausdrücken. Ein weiteres wichtiges Signalsystem ist der Gesichtsausdruck oder die Mimik, die Trauer, Freude oder andere Emotionen unmittelbar zum Ausdruck bringen kann. In erster Linie wird uns hier das Lächeln einfallen, das uns ganz zu Anfang schon als ein elementarer Bestandteil in der Beziehung und dem Umgang mit anderen Menschen begegnet ist. Insbesondere der Wissenschaftler Paul Ekman hat seit Jahrzehnten ausführliche psychologische Untersuchungen dazu vorgelegt. Er hat mit Mitarbeitern ein sehr detailliertes Untersuchungsschema entwickelt, das zeigt, welche Gesichtsmuskeln bei welchen Emotionen angespannt werden, sodass den sogenannten Basisemotionen Freude, Trauer, Ärger, Angst, Zorn, Ekel, Überraschung, Verachtung ganz bestimmte Gesichtsausdrücke zuzuordnen sind (Ekman et al., 1980). Diese Untersuchungen haben auch bereits zur Entwicklung von Trainingssoftware geführt, mit der man die Bedeutung von Gesichtsausdrücken regelrecht lernen kann. Ein Lächeln etwa bedeutet in der Regel eine positive, freudige Stimmungslage und kann auch den Wunsch zur Kontaktaufnahme mit dem anderen anzeigen. Allerdings ist unser Alltag oft komplizierter als es diese Art des Lernens von Gesichtsausdrücken nahelegt, die ja eher dem Lernen von Vokabeln einer fremden Sprache ähnelt. Denn ob dieser lächelnde Gesichtsausdruck nur einen künstlichen Charakter hat, weil die Person immer fröhlich und zufrieden erscheinen möchte, etwa im Fall von Politikern oder

Schauspielern, ist aufgrund des Gesichtsausdrucks selbst oft nicht eindeutig zu entscheiden, sondern nur dann, wenn wir auch andere Signalsysteme miteinbeziehen.

Blickverhalten. Einen anderen Aspekt stellt der Bereich des Blickverhaltens dar. Die Blickrichtung und die Blickdauer, die wir bei unseren Mitmenschen besonders gut erkennen, können einem Beobachter wichtige Eindrücke über das Interesse einer anderen Person vermitteln. Wenn jemand einen bestimmten Gegenstand über Sekunden anschaut, bedeutet das in der Regel, dass diese Person den angeblickten Gegenstand interessant findet und daher genau studiert. Wenn ein Gegenstand nur für Bruchteile einer Sekunde angeschaut wird, dann kann man daraus zwar ableiten, dass die Person diesen Gegenstand zur Kenntnis genommen hat, um ihn einer kurzen Prüfung zu unterziehen (etwa hinsichtlich seiner Gefährlichkeit oder auch seiner Attraktivität), ihn aber nicht weiter interessant findet. Welche Motivation zum Anschauen des Gegenstandes besteht, ist dabei aber nicht ohne Weiteres zu erkennen. Hier muss man wiederum die äußeren Rahmenbedingungen miteinbeziehen, unter denen dieses Verhalten auftritt, oder aber das Vorwissen über die Person.

Dieses Blickverhalten ist aber nicht nur auf Gegenstände beschränkt, sondern kann sich auch auf Personen richten. Eine besondere Facette des Blickverhaltens stellt also der »soziale Blick« dar. Schaue ich eine andere Person an, so kann das damit zu tun haben, dass ich diese interessant oder sympathisch finde. Es kann aber auch sein, dass ich der anderen Person über mein Blickverhalten etwas »sagen« möchte. Diese Botschaft kann eine Interessensbekundung sein, ein Signal, um ihr meine Sympathie oder ein Interesse an der Kontaktaufnahme anzuzeigen.

Komplexe Kommunikation durch Blickverhalten. Es kann schließlich sogar eine komplexe Beziehung zwischen zwei Personen und einer weiteren Person oder einem Gegenstand aufgebaut werden, die nur auf dem Blickverhalten beruht. Da hier drei Partner eine Rolle spielen, spricht man auch von triadischer Interaktion (anstelle von dyadischer Interaktion bei zwei Partnern). Wenn etwa eine erste Person abwechselnd eine andere, zweite Person und einen Gegen-

stand anschaut und dabei von der zweiten Person beobachtet wird, wird sich bei der zweiten Person schnell der Eindruck einstellen, dass die erste Person ihr etwas zeigen will, nämlich den Gegenstand, auf den sie mit ihrem Blick zu »zeigen scheint«. Die zweite Person wird dann nach wenigen Blickwechseln auch zum Gegenstand schauen. Diese erfolgreiche Zeigegeste, die nur über das Blickverhalten entstanden ist, wird als »gemeinsame Aufmerksamkeit« (»joint attention«) bezeichnet. Mit anderen Worten könnte man auch sagen, dass es uns über diese Art von Blickverhalten gelingt, die Aufmerksamkeit einer anderen Person zu »manipulieren«. Das Besondere ist hier, dass diese Beeinflussung der Aufmerksamkeit anderer ganz ohne Worte funktioniert. Das Blickverhalten einer Person lässt somit eine Reihe von Rückschlüssen über ihre Gedanken, Gefühle oder Wünsche zu.

»Soziales Fernmeldesystem«. Anatomisch ist dabei von besonderem Interesse, dass das Auge des Menschen einige Besonderheiten aufweist im Vergleich zu den nächsten Verwandten im Tierreich, nämlich den nicht-menschlichen Primaten. Die Augenöffnung ist beim Menschen größer, außerdem weist nur das Auge des Menschen eine weiße Sklera auf, die einen hohen Kontrast zur Iris bildet. Das hat zur Folge, dass die Blickrichtung einer anderen Person auch über weite Entfernungen hinweg erkennbar bleibt. Aus evolutionärer Sicht lässt sich darüber spekulieren, ob es sich dabei um eine Art »soziales Fernmeldesystem« handelt, das uns möglicherweise einen evolutionären Vorteil verschafft haben könnte, weil es uns zu einer Möglichkeit der lautlosen Kommunikation über weite Strecken hinweg verholfen hat.

Das nonverbale Kommunikationsverhalten basiert also auf verschiedenen Verhaltensweisen, die noch nicht alle gründlich erforscht sind und erst recht in ihrem komplexen Zusammenwirken noch nicht hinreichend verstanden sind. Nonverbale Signale können Dialog-Funktionen und sozio-emotionale Funktionen übernehmen. Sie beruhen vermutlich auf anderen psychologischen Prozessen als sprachlich vermittelte Informationen. Sprachliche Informationen haben eine vergleichsweise klare semantische Bedeutung, während nonverbale Signale vergleichsweise eher unscharf oder »unsicher« in

der Bedeutung sind. Nonverbale Informationen haben in der Regel aber eine direktere und stärkere Wirkung auf unsere Gefühle oder Emotionen.

1.4 Situation und Kontext

Unsere Interpretation von sprachlich und nicht-sprachlich geäußerten Signalen, die der Kommunikation dienen, kann auch erheblich von der Situation oder vom Kontext abhängen. Die Interpretation unserer Wahrnehmungen und der Effekt auf unsere Handlungen hängen zu einem beträchtlichen Maß von diesem Kontext ab.

Beispiel

Kuleshov-Effekt

Ein sehr interessantes Beispiel dafür ist der sogenannte Kuleshov-Effekt, der auf den russischen Filmemacher Lev Kuleshov zurückgeht. Zeigt man ein und dieselbe Einstellung eines neutralen Gesichts eines Schauspielers in drei verschiedenen Kontexten, nämlich in unmittelbarer Nähe zu einer Frauenleiche, zu einem spielenden Kind oder zu einem Teller Suppe, so wird das Gesicht des Schauspielers, das sich tatsächlich überhaupt nicht verändert hat, ganz unterschiedlich beurteilt, nämlich etwa als das Gesicht eines Trauernden oder eines Hungrigen. So verhalten auch wir uns in Alltagssituationen sehr unterschiedlich gegenüber anderen – je nachdem, in welcher Situation die Interaktionen stattfinden.

Grundsätzlich sollten wir zwei große Gruppen von Situationen oder Kontexten unterscheiden: standardisierte und ungeplante Situationen.

Standardisierte Situationen

Die eine Gruppe von Situationen sind die, deren Ablauf wir kennen oder vorhersehen können, weil sie bestimmten Regeln folgen. So wird das Verhalten gegenüber einem Arzt in einem Arzt-Patienten-

Gespräch bekannten Abläufen folgen und sich auf bestimmte Inhalte richten, die sich auf die gesundheitliche Verfassung der Person beziehen. Die Frage »Wie geht es Ihnen?« wird in einem solchen Kontext also unzweifelhaft zu verstehen sein, und der Arzt wird sich sehr ausführlich mit der körperlichen und geistigen Befindlichkeit des Patienten beschäftigen.

Ungeplante Situationen

Eine völlig andere Situation entsteht, wenn uns beispielsweise genau die gleiche Frage außerhalb der Arztpraxis gestellt wird. Die fragende Person erwartet dann in der Regel keine solche ausführliche Antwort wie der behandelnde Arzt. Oft genug wird ein lapidares »Danke, gut!« oder eine ähnliche Antwort erwartet. Die Frage hatte dann eher die Funktion einer etwas ausgedehnten, freundlichen Begrüßung. Dies ist sehr gut im Englischen zu erkennen, wo auf die Frage »How do you do?« oder »How are you?« nicht die ausführliche Schilderung des eigenen Befindens, sondern nur eine Grußformel erwartet wird. Damit wird Höflichkeit oder Wertschätzung gegenüber dem anderen zum Ausdruck gebracht, aber es ist nicht wirklich eine ausführliche Unterhaltung über das eigene Befinden und das der anderen Person beabsichtigt. Ist man sich dessen nicht bewusst, können schnell Missverständnisse in Alltagssituationen auftreten. Selbst der Arzt, der seinem Patienten in einem informellen Kontext außerhalb der Arztpraxis begegnet, wird üblicherweise auf diese Frage keine Antwort erwarten, die in ähnlicher Weise ausführlich ausgestaltet ist wie im Arzt-Patienten-Gespräch.

Small-Talk. Diese zweite Gruppe von Situationen oder Kontexten ist damit schon gut illustriert: Es handelt sich um Situationen, die wir in ihrem Ablauf nicht gut vorhersagen können, weil es keine allgemein verbindlichen Ablaufformate gibt. Dies trifft ganz besonders für sogenannte »Small-Talk«-Gespräche zu. So kann man sich auf einer Party treffen oder auf einer Vernissage in einer Galerie mit einem Glas Sekt in der Hand, oder man wird in einem Taxi gefahren. Man trifft dann auf einen oder mehrere andere Menschen, die man nie zuvor gesehen hat und vielleicht auch nie wieder treffen wird. Die hier geführten Gespräche haben also nur die spezifische Situation des Aufeinandertreffens oder andere, spontan geäußerte verbale oder

nonverbale Signale zur Verfügung, um zu einem Gesprächsthema zu kommen. Man wird dann vielleicht über die ausgestellten Gemälde oder das Wetter außerhalb des Taxis sprechen. Die Gespräche dienen meistens der Kontaktaufnahme mit einer anderen Person. Da es sich aber oft genug um ganz unbekannte Personen handelt, sind diese Gesprächssituationen nicht vorhersehbar und nicht planbar. Gerade beim Small-Talk wird wieder deutlich, dass diese kommunikativen Situationen ein Hineinversetzen in andere erforderlich machen. Der Gesprächspartner wird den Small-Talk in der Regel nur dann als angenehm empfinden, wenn er Gesprächsthemen oder den Ablauf des Gesprächs mitbestimmen kann. Das macht es aber erforderlich, genau diese Wünsche des Gesprächspartners auch in die eigene Gesprächsführung mit einzubeziehen.

»Mischformen« von Gesprächen. Besondere Herausforderungen sind solche Gesprächsformen, in denen sich formale und informelle Anteile mischen, in denen also ein Teil des Gespräches allgemein bekannten Regeln folgt und ein anderer Teil keinen standardisierten Regeln folgt. Ein gutes Beispiel sind hier Bewerbungsgespräche. Da man die intellektuelle Kompetenz des Bewerbers kennenlernen möchte, werden sicher hauptsächlich sachorientierte Fragen zum Bildungs- und Ausbildungshintergrund sowie zu beruflichen Vorerfahrungen erfragt. Diese Fragen können sachlich analysiert und auf der inhaltlichen Ebene beantwortet werden. Sie sind nicht weiter geheimnisvoll und man kann sich gut darauf vorbereiten.

Daneben sind Arbeitgeber aber natürlich auch immer an sozialen Fertigkeiten oder der sogenannten Teamfähigkeit eines Bewerbers interessiert und daran, wie gut sich die Person in Gruppen einordnen kann und ob die Person auch in einer Gruppe nicht nur fachlich akzeptiert, sondern auch, wie sympathisch sie von den anderen Gruppenmitgliedern erlebt werden wird. Viele Arbeitsprozesse finden heute in Gruppen statt oder erfordern zumindest die Absprache mit anderen Berufskollegen. Um die Teamfähigkeit eines Bewerbers herauszufinden, können Fragen auftauchen, die sachlich gar nicht mehr sinnvoll zu beantworten sind, etwa die Frage: »Haben Sie den Weg zu uns gut gefunden?« Diese Frage ist – inhaltlich gesehen – sinnlos, weil der Weg ja offensichtlich gefunden worden sein muss,