

1 Der Mensch als soziales Wesen

Soziale Beziehungen sind für uns wichtiger als alles andere

In einer bemerkenswerten Studie hat die australische Autorin Bronnie Ware Sterbende befragt, was sie am meisten bereuen, wenn sie auf ihr Leben zurückblicken (Ware 2015). Das daraus entstandene Buch ist nicht nur ein weltweiter Bestseller, weil es so berührende individuelle Geschichten erzählt. Es enthält eine zentrale Erkenntnis, die ich so zusammenfassen würde: Der Mensch ist ein soziales Wesen. Beziehungen zu anderen Menschen sind für uns wichtiger als alles andere. Wenn wir sie im Laufe unseres Lebens vernachlässigen, dann bereuen wir das am Ende. Es gibt für uns starke Zwänge, uns an gesellschaftliche Erwartungen anzupassen, viel zu arbeiten und unsere Gefühle zurückzustellen. Aber wir sollten diesen Zwängen widerstehen. Wer sich nicht genug um gelingende soziale Beziehungen bemüht, der setzt die falschen Prioritäten. Damit wir nicht am Ende unseres Lebens bereuen müssen, was dann nicht mehr zu ändern ist, sollten wir uns rechtzeitig im hier und jetzt um gute Beziehungen zu unseren Mitmenschen kümmern. Wir sollten einsehen, dass wir soziale Wesen sind und dass unsere Beziehungen zu anderen Menschen wichtiger sind als alles andere.

Die von Bronnie Ware befragten Menschen waren durchweg Palliativpatienten, also unheilbar Kranke. Obwohl Menschen unterschiedlichen Alters und unterschiedlicher Herkunft dabei waren, ergab sich doch ein erstaunlich einheitliches Bild. Die Sterbenden nannten immer wieder fünf Versäumnisse. Sie bereuten, sich selbst nicht treu geblieben zu sein, also eher so gelebt zu haben, wie andere es von ihnen erwarteten. Sie hätten gerne ihren Gefühlen mehr Ausdruck verliehen. Sie wünschten, sie hätten sich mehr Freude gegönnt. Am wichtigsten erscheinen mir jedoch das vierte und das fünfte Versäumnis. Die Befragten bereuten, dem Kontakt zu Freunden nicht gehalten zu haben. Sie bereuten, so viel gearbeitet zu haben. Die Menschen hatten am Ende ihres Lebens das Gefühl, nicht die richtigen Prioritäten gesetzt zu haben. Sie fühlten sich einsam. Ihnen wurde bewusst, sich zu viel um ihre Arbeit und zu wenig um ihre Freunde gekümmert zu haben. Einsamkeit ist das Gefühl, im Leben ganz allein dazustehen.

Es wird immer schwieriger, die richtige Balance zwischen Berufsleben und Privatleben zu finden. Ein Grund ist die Digitalisierung unserer Gesellschaft. Wir werden uns im fünften Kapitel dieses Buches noch detailliert damit befassen. Digitalisierung führt dazu, dass viele von uns beruflich »always on« sind. Wir erhalten auch nach Feierabend noch dienstliche Anrufe und können jederzeit und von

überall unsere E-Mails bearbeiten. Wer im Homeoffice ist, kann die Trennlinie zwischen Berufs- und Privatleben eigentlich gar nicht mehr richtig ziehen. Auch dazu später noch mehr. Ein weiterer Grund, warum Menschen, die viel arbeiten, ihre Freundschaften zu wenig pflegen, ist Zeit. Wer viel arbeitet, hat einfach wenig Zeit für andere Dinge. Und wenn viel arbeitende Menschen mal Zeit haben, sind sie zu müde, um noch irgendetwas anderes zu machen. Das gilt sogar gegenüber dem Lebensgefährten oder der Lebensgefährtin. Es ist ein häufig beobachtetes Phänomen, dass viel arbeitende Menschen ihre Partner vernachlässigen und irgendwann geschieden werden (Karsten 2005, S. 113).

Das alles wirft die Frage auf, warum so viele Menschen den Schwerpunkt ihres Lebens auf die Arbeit legen und darüber Freundschaften und Familie vernachlässigen. Soziologen haben dieses Verhalten mit protestantischer Arbeitsethik, mit Konsumstreben oder mit Wachstumserfordernissen einer kapitalistischen Wirtschaftsordnung zu erklären versucht (Rosa 2019, S. 397). Aus psychologischer Sicht wird das menschliche Bedürfnis nach Anerkennung und sozialem Status genannt, aber auch das Grundstreben, »eine Arbeit um ihrer selbst willen gut zu machen« (Rosa 2019, S. 395). In manchen Branchen und Berufsgruppen, z.B. bei Investmentbankern, Rechtsanwälten oder Unternehmensberatern, gehört es geradezu zum idealen Selbstbild, viel zu arbeiten und nie frei zu haben. Von Karl Lagerfeld stammt das berühmte Zitat, dass Freizeit nur für die Menschen relevant ist, die einen langweiligen Beruf haben. Und in der Tat trägt ein erfülltes Berufsleben sehr zu einem gelingenden Leben bei. Der Beruf vermittelt selbst soziale Beziehungen, zum Beispiel zu Kolleginnen und Kollegen oder zu Geschäftspartnern. In manchen Fällen werden aus Kolleginnen und Kollegen sogar Freunde. Aber alles das ist nicht genug. Und es ist auch riskant, sein soziales Leben nur in der Arbeit zu verorten.

Wer sein Selbstwertgefühl und den Großteil seiner sozialen Kontakte aus seiner Arbeit bezieht, der leidet besonders stark, wenn er in den Ruhestand geht. Bronnie Ware erzählt die erschütternde Geschichte eines Mannes, der seine ganze Zeit in seinen Beruf gesteckt hatte, während ihm seine Frau »den Rücken freihielt«. Er liebte seine Frau und plante, nach seinem Ruhestand dann ganz viel Zeit mit ihr zu verbringen. Es kam, wie Sie sich schon denken können, ganz anders. Die Frau verstarb drei Monate vor Beginn des Ruhestands ihres Mannes. Er musste seinen Ruhestand allein verbringen. Sein Fazit kurz vor dem Sterben lautete: »Ich wünschte, ich hätte nicht so viel gearbeitet. Was für ein Trottel ich gewesen bin. Jetzt bin ich ein einsamer alter Mann und liege im Sterben« (Ware 2015, S. 110). Statistisch wahrscheinlicher ist übrigens ein anderes Ende dieser Geschichte. Der viel arbeitende Mensch stirbt kurz nach seinem Ruhestand, nicht der Ehepartner. Es macht also auch aus diesem Grund keinen Sinn, alle sozialen Beziehungen auf die Zeit der Pensionierung zu vertagen.

Noch größer ist der Schock bei einem Arbeitsplatzverlust, durch Krankheit oder durch Kündigung. Unter ihm leiden alle Menschen sehr stark. Das liegt gar nicht so sehr an dem geringeren Einkommen. Arbeitslosigkeit führt zu einem Verlust an sozialem Status und zu einem Verlust an sinnstiftender Beschäftigungsmöglichkeit. Menschen, die sich überwiegend oder sogar ganz über ihren Beruf

definiert und deshalb nur wenige außerberufliche Beziehungen unterhalten haben, trifft der Verlust des Arbeitsplatzes besonders hart. Sie verlieren nicht nur eine für sie erfüllende Beschäftigung und die Quelle ihres Ansehens in der Gesellschaft. Sie verlieren vor allem soziale Beziehungen. Betroffene haben ihre Erfahrungen so beschrieben: »Man gehört nicht mehr dazu. Drei Monate später haben alle vergessen, dass man existiert.« (Karsten 2005, S.119) Hartmut Rosa hat es akademischer, aber ebenfalls sehr einprägsam so formuliert: »Wer seinen Resonanzdraht zur Welt auf eine einzige Achse konzentriert, verfügt im Falle ihres krisenhaften Verstummens über keine Ersatzquellen und deshalb über keine oder wenig Resilienz« (Rosa 2019, S.400). Wir sollten demnach tunlichst die Verhaltensweisen vermeiden, die plötzlich Arbeitslose oder Sterbende rückblickend am meisten bereuen. Wir sollten nicht zu viel arbeiten und wir sollten unsere Freunde nicht vernachlässigen.

Zum Begriff der Beziehungskompetenz

Der Begriff der Kompetenz wird in unterschiedlichsten Zusammenhängen verwendet. Wir sprechen an Schulen und in der universitären Lehre von fachlichen und von kommunikativen Kompetenzen, die wir jungen Menschen mitgeben wollen. In der Unternehmenswelt wird sehr viel über Führungskompetenz geredet. Seit einiger Zeit gibt es die Begriffe Medienkompetenz und digitale Kompetenz (Welp et al. 2018 und König et al. 2022). Auch der Ausdruck »kompetent sein« ist weit verbreitet. Wir sprechen von kompetenten Handwerkern, Lehrerinnen, Fußballtrainern oder Zahnärztinnen. Um das Ausmaß der Kompetenz eines Menschen in einem konkreten Bereich erfassen zu können, sind verschiedene Verfahren der Kompetenzmessung entwickelt worden (Erpenbeck et al. 2017). In allen Messungen des Begriffs »Kompetenz« kommen Fachwissen, Erfahrung und Anwendungsfähigkeit vor. Wer kompetent in einem bestimmten Gebiet ist, der kennt sich in diesem Gebiet nicht nur theoretisch aus, sondern kann sein Wissen auch auf konkrete Problemlösungen anwenden.

Kompetenz besteht aus einer Kombination von spezifischen Fähigkeiten und Fertigkeiten. Der etwas altmodische Ausdruck der Fertigkeit bezeichnet dabei die praktische Realisierung von Fähigkeiten in Form von konkreten Handlungen (König et al. 2022, S.21). Der Einfachheit halber werden wir in diesem Buch immer nur von Fähigkeiten oder Kompetenzen sprechen, die entsprechende Fertigkeit ist damit immer mitberücksichtigt. Das Wort Beziehungskompetenz beschreibt dann die Fähigkeiten eines Menschen, gute soziale Beziehungen zu anderen Menschen zu unterhalten und neue einzugehen. Man könnte auch von Sozialkompetenz sprechen. Wesentliche erlernbare Bestandteile der Beziehungskompetenz sind Empathie und Mitgefühl, Kommunikationsfähigkeiten sowie das Einhalten von Reziprozität. Wir werden auf alle Komponenten in späteren Kapiteln noch detailliert zu sprechen kommen.

Es gibt darüber hinaus auch angeborene Eigenschaften, die Menschen mehr oder weniger beziehungskompetent machen. Ein Beispiel ist die Verträglichkeit,

um die es im folgenden Abschnitt gehen wird. Verträglichkeit wird mit Begriffen wie Kooperationsbereitschaft, Altruismus und Freundlichkeit umschrieben. Sie kann nicht erlernt werden. Jedoch sollte sich jeder Mensch ein Gefühl dafür verschaffen, wie die Verträglichkeit bei ihm ausgeprägt ist. Anzeichen, dass sie nicht sehr stark ausgeprägt ist, sind Streitsucht, Misstrauen gegenüber anderen Menschen und Egozentrik. Dann liegt eine gewisse soziale Schwäche vor, die jedoch durch erlernbare Verhaltensweisen weitgehend kontrolliert und kompensiert werden kann. Ähnliches gilt für ein anderes angeborenes Persönlichkeitsmerkmal, die Extraversion. Der Begriff bezeichnet Begeisterungsfähigkeit, Geselligkeit und Personenorientierung. Wer diese Eigenschaften hat, tut sich in sozialen Beziehungen leichter. Introvertierte Menschen fühlen sich in Gesellschaft mit anderen Menschen eher unwohl, sie sind lieber allein. Sie werden weniger soziale Kontakte haben als Extrovertierte. Das bedeutet jedoch nicht, dass sie zwingend beziehungsinkompetent wären. Introvertierte können durchaus gute soziale Beziehungen zu ihren Eltern, ihren Partnern, ihren Kindern und ihren (wenigen) Freunden unterhalten.

Beziehungskompetenz wird in den einzelnen Wissenschaftsdisziplinen unterschiedlich stark berücksichtigt. Traditionell große Bedeutung hat sie in der Pädagogik (Koch/Baer 2020). Dort geht es um die Beziehung zwischen Lehrern und Schülern. Es ist klar nachgewiesen, dass der Lernerfolg von Kindern von der Beziehungsqualität zu ihren Lehrern abhängt. Folglich müssen Lehrerinnen und Lehrer beziehungskompetent sein. Es reicht im Lehrberuf nicht aus, nur fachkompetent zu sein. Ähnliches gilt in der Psychologie. Es steht außer Frage, dass Kinder für eine gesunde psychische Entwicklung vertrauensvolle Beziehungen zu mindestens einem Elternteil brauchen. Dementsprechend steht eigentlich auch außer Frage, dass für die Übernahme der Elternrolle Beziehungskompetenzen erforderlich sind. Sie werden allerdings nicht wie bei Lehrerinnen und Lehrern in einer Ausbildung vermittelt. Wir hoffen vielmehr darauf, dass sie instinktiv angelegt und damit in jedem Menschen grundsätzlich vorhanden sind. Für gelingende Partnerschaften, denen sich die psychologische Forschung natürlich auch intensiv gewidmet hat (vgl. Roediger et al. 2013), sind ebenfalls Beziehungskompetenzen erforderlich, allerdings erneut nicht in Form einer abzulegenden Ausbildung oder eines vor Eingehen einer Partnerschaft vorzulegenden »Beziehungsführerscheins«. Auch hier hoffen viele darauf, dass sie es schon irgendwie hinkriegen. Besser wäre es jedoch, sich explizit mit dem Phänomen Beziehungskompetenz zu beschäftigen und zu versuchen, seine eigenen Beziehungsfähigkeiten zu verbessern. Genau dabei soll dieses Buch helfen.

Die Soziologie befasst sich »hauptamtlich« mit Beziehungen zwischen Menschen und Institutionen, geht dabei allerdings selten explizit auf Fragen der Beziehungskompetenz, also der Gestaltung von zwischenmenschlichen Beziehungen ein (vgl. z. B. Rosa 2019). In den Rechts- und den Wirtschaftswissenschaften kommt Beziehungskompetenz ebenfalls nur in Ausnahmefällen vor. Beide Disziplinen nehmen traditionell rational handelnde Akteure an, die auf Märkten oder in Institutionen miteinander agieren. Im Vordergrund stehen dabei rechtlich geregelte

und wirtschaftlich motivierte Transaktionen, für die keine soziale Beziehung erforderlich ist. Vereinzelt gibt es jedoch Studien mit expliziter Berücksichtigung von sozialen Beziehungen, Beziehungsqualität und Beziehungskompetenz. So verweist Uzzi (1999) darauf, dass die meisten wirtschaftlichen Transaktionen sozial eingebettet sind, also nicht zwischen anonymen Marktpartnern erfolgen, sondern innerhalb von sozialen Beziehungen zwischen Menschen. In diesen Fällen ist Beziehungskompetenz auch für wirtschaftlichen Erfolg wichtig. Ganz zweifellos gilt das für den persönlichen Verkauf. Die Forschung hat gezeigt, dass wir eher etwas von Menschen kaufen, die uns sympathisch sind, mit denen wir also eine gute persönliche Beziehung aufbauen konnten (Cialdini 2007). Gute Verkäuferinnen oder Verkäufer haben nicht nur hohe fachliche Kompetenzen, sie verfügen immer auch über Beziehungskompetenz. Dasselbe trifft auf Führungskräfte zu. Ihr Erfolg hängt nicht nur von Fachkenntnissen ab, sondern ganz maßgeblich auch von sozialen Kompetenzen im Umgang mit Kollegen und Mitarbeitern.

Verträglichkeit als ein Bestandteil von Beziehungskompetenz

Die Psychologie hat zur Beschreibung von Menschen fünf Grundeigenschaften abgeleitet, die sogenannten »Big Five« (Welpe/Brosi/Schwarz Müller 2018). Eine dieser Eigenschaften ist für Beziehungskompetenz besonders wichtig. Es ist die Verträglichkeit. Verträgliche Personen verhalten sich anderen Menschen gegenüber freundlich, mitfühlend und kooperativ. Sie werden als warm und rücksichtsvoll wahrgenommen. Hohe Werte für das Konstrukt Verträglichkeit bewirken ein eher altruistisches Verhalten. Verträglichen Menschen ist Geld weniger wichtig als gute soziale Beziehungen. Das erklärt, warum sie sich in Verhandlungen nicht immer gut durchsetzen und warum sie tendenziell häufiger finanzielle Schwierigkeiten erleben als wenig verträgliche Menschen (Mätz/Gladstone 2020). Verträglichkeit ist also keine Persönlichkeitseigenschaft, die durchweg nur Positives bewirkt. Sie macht es aber auf jeden Fall leichter, gute soziale Beziehungen zu haben. Wer verträglich ist, streitet sich weniger mit Mitmenschen, erfährt mehr Hilfe von anderen und hat typischerweise mehr Freunde als jemand, der sich eher egoistisch und wenig verträglich verhält.

Die Ausprägung von menschlichen Grundeigenschaften wie der Verträglichkeit ist zum Teil angeboren. Einige Menschen haben genetisch bedingt ein starkes Konkurrenzdenken. Sie kämpfen gerne um ihre Rechte, zeigen wenig Harmoniebedürfnis und sind insgesamt nicht besonders kooperativ. Solche Menschen können wegen ihrer Durchsetzungsstärke beruflich durchaus Karriere machen. Menschen mit zu geringen Verträglichkeitswerten sind jedoch beruflich oft nicht sehr erfolgreich. Sie geraten immer wieder in Konflikte mit Vorgesetzten und arbeiten nicht gut mit Kolleginnen und Kollegen zusammen. Auch im Privatleben ist es auf Dauer wenig hilfreich, kein Mitgefühl zu zeigen und sich durchweg egoistisch zu verhalten. Wer will schon mit einem Egoisten zusammen sein? Wer ist gerne befreundet mit einem rücksichtslosen, unfreundlichen und kalten Menschen? Daher macht es unabhängig von der genetischen Prägung Sinn, sich um Verträglichkeit

zu bemühen. Es handelt sich um eine Eigenschaft, die eben nur zum Teil angeboren bzw. genetisch geprägt ist. Zu einem anderen Teil wird sie von unserem Umfeld und von unserer Erziehung geprägt. Und zu einem weiteren Teil kann sie willentlich gesteuert werden.

Wer sich mehr und bessere soziale Beziehungen wünscht, der sollte also bei sich selbst anfangen. Dazu gibt es einen schönen Satz, auf den ich an späterer Stelle des Buches nochmal zurückkommen werde. Er lautet: Wer sich gute Freunde wünscht, sollte selbst einer sein. Konkret beginnt verträgliches Verhalten damit, andere Menschen nicht als Konkurrenten, sondern als Partner zu betrachten. Es setzt sich damit fort, die Interessen anderer Menschen zu verstehen und sie als gleichberechtigt neben den eigenen Interessen gelten zu lassen. Auch dazu gibt es einen einprägsamen Satz bzw. eine einfach zu realisierende Grundhaltung. Sie lautet: Ich bin ok und die anderen sind auch ok. Das ist eine gute Basis für Kooperation und Rücksichtnahme. Menschen mit geringer Verträglichkeit teilen diese Sichtweise nicht. Sie stehen auf dem Standpunkt: Ich bin ok, aber die anderen sind nicht ok.

Verträglichkeit bedeutet aus meiner Sicht nicht, dass man sich immer den Interessen anderer Menschen unterordnen und klein begeben muss. Ganz im Gegenteil: Sie sollten nicht jedem Konflikt aus dem Weg gehen, nur um von allen gemocht zu werden. Bleiben Sie ruhig hart in der Sache, aber bleiben Sie auch freundlich zu den Menschen. Statt immer gewinnen zu wollen, sollten Sie lieber Lösungen finden, bei denen sowohl Ihre Interessen als auch die Ihrer Mitmenschen berücksichtigt werden, bei denen also beide gewinnen. »Win-win« ist immer besser als »Win-Lose«. Sie können andere Personen mit guten Argumenten überzeugen, anstatt sie zu bedrohen oder zu beleidigen. Sie können sich »nett« im Sinne von »menschlich angenehm« verhalten, ohne Ihre eigenen Bedürfnisse zu vernachlässigen. Ich bin auch fest davon überzeugt, dass die Fähigkeit zum Zuhören und zum Mitfühlen Ihnen immer große Vorteile verschaffen wird. Sie nützt Ihnen selbst genauso viel wie Ihrem Gegenüber. Wer anderen nicht zuhört, der lernt auch nichts. Wer immer nur auf seinen Positionen beharrt, der findet keine innovativen Lösungen, die alle Beteiligten besserstellen. Wer kein Mitgefühl empfinden kann, der wird auf Dauer selbst auch kein Mitgefühl von Anderen bekommen. Wer sich dauernd mit anderen Menschen streitet, der steht in schwierigen Momenten allein da. Verträglich zu sein, ist eine Stärke, keine Schwäche.

Beziehungskompetenz führt zu Resonanz

Soziale Beziehungen sind nicht nur in der psychologischen Forschung untersucht worden. Sie stehen vor allem auch im Mittelpunkt der Soziologie. Dort wird der Begriff der »Resonanz« benutzt. Er bezeichnet die »Weltbeziehungen« des Menschen (Rosa 2019). Das klingt zunächst abstrakt. Resonanz ist das intuitiv einfachere zu verstehende Wort. Es bedeutet »Schwingung« oder »Rückmeldung«. Der Begriff der Weltbeziehungen ist dagegen schwerer zu verstehen. Hartmut Rosa versteht darunter das »in die Welt gestellt Sein« des Menschen, also seine Beziehungen zur

Außenwelt und zu sich selbst. Ich bin selbst kein Soziologe und will hier auch gar nicht in die philosophischen oder soziologischen Tiefen der Begriffe Resonanz und Weltbeziehung einsteigen. Eine Erkenntnis scheint mir jedoch auch für Laien besonders wichtig: Wir Menschen unterhalten sinnstiftende Beziehungen vor allem mit anderen Menschen. Wir erfahren Glück und Zufriedenheit insbesondere im Zusammenleben mit Mitgliedern unserer eigenen Spezies. Die Soziologie spricht in diesem Fall von der »horizontalen Dimension« von Resonanzbeziehungen (Rosa 2019, S. 331). Der Umgang mit Mitmenschen bewirkt in uns Anerkennung, Kritik, Liebe, Vergnügen, Ärger und viele andere Emotionen. Soziale Beziehungen sind aus meiner Sicht die wichtigste Quelle von Resonanz.

Menschen können zweifellos auch Resonanz erleben, wenn sie allein sind. Wir betrachten eindrucksvolle Landschaften und fühlen uns mit der Natur verbunden. Wir werden durch Musik emotional berührt. Wir stehen in einem Museum vor einem Gemälde, das uns inspiriert. Wir erleben beglückende Momente mit Haustieren. Rosa nennt das die »Dingwelt«. Unsere Beziehungen zu Dingen bezeichnet er als »diagonal«. Allerdings gibt es von den Dingen selbst keine Rückmeldung (außer vielleicht von Haustieren). Die Emotionen entstehen in uns selbst, wir projizieren sie nur auf die Dinge. Weiterhin steht der Mensch in der Theorie von Hartmut Rosa in einer Verbindung zum Leben und zu seiner Umwelt als Ganzem. Diese Beziehung zur Welt insgesamt nennt Hartmut Rosa »vertikal« (Rosa 2019, S. 331). Hier ist die Interpretation schon schwieriger. Zumindest ist die Einteilung nicht überschneidungsfrei. Solange andere Menschen und Dinge Teil unseres Daseins als Ganzes sind, kommen sie in mehreren Resonanzdimensionen vor. Zudem bin ich der Meinung, dass die Welt selbst keine Stimme hat. Sie spricht zu uns durch andere Menschen. Zwar wird unser Leben zweifellos als über einzelne menschliche Individuen hinausgehend empfunden, aber Rückmeldungen geben immer nur Individuen.

Aus meiner Sicht sind Begegnungen mit anderen Menschen daher die wichtigste Dimension für Resonanz. Wenn wir die nicht haben, dann können uns auch die Natur, Haustiere, schöne Dinge oder das Dasein als Ganzes nicht retten. Zudem wird die Resonanz der Dinge und des Lebens insgesamt verstärkt, wenn sie mit sozialen Beziehungen unterlegt ist. Der Theaterbesuch ist schöner und anregender, wenn wir ihn mit Freunden erleben. Der Besuch eines Live-Konzerts gemeinsam mit vielen anderen Besuchern löst viel intensivere Resonanzerlebnisse aus, als wenn wir dieselbe Musik allein zuhause hören. Wir haben eher Glücksgefühle bei der Arbeit, wenn wir sie in einem Team mit netten Kollegen verrichten. Die »Weltbeziehungen« des Menschen sind aus meiner Sicht also vornehmlich soziale Beziehungen. Der Mensch ist primär ein soziales Wesen. Resonanz ist immens wichtig für ein gelingendes Leben. Und Resonanz erleben wir am ehesten im Umgang mit anderen Menschen. Fehlende oder misslingende Beziehungen zu Mitmenschen können auf Dauer nicht kompensiert werden, auch nicht durch anschmiegsame Haustiere, großartige Naturerlebnisse oder interessante Netflix-Serien.

Mein persönlicher Eindruck ist, dass echte Resonanz nur aus der Interaktion mit anderen Menschen entsteht. Das, was Hartmut Rosa als Resonanz mit Dingen

beschreibt, hätte ich eher Projektion genannt. Denn nicht lebendige Dinge, also beispielsweise eine Landschaft, ein Musikstück, ein schönes Paar Schuhe, ein Kunstwerk oder ein religiöses Symbol interagieren nicht mit uns. Sie antworten nicht, wenn wir sie ansprechen oder anbeten. Sie reagieren nicht auf unsere Handlungen oder Gefühle. Sie sind einfach da. Das ändert nichts daran, dass wir starke Emotionen haben können, wenn wir mit solchen Dingen in Kontakt kommen. Es erscheint mir auch durchaus möglich, dass wir Schwingungen oder Rückmeldungen empfinden, wenn wir Musik hören, ein Kunstwerk betrachten oder ein schönes Paar Schuhe kaufen. Aber die zugehörigen Emotionen entstehen einzig und allein in uns, nicht im Objekt. Wir projizieren unsere Empfindungen auf Dinge. Sie selbst haben keine. Sie sprechen auch nicht mit uns. Dinge sind per Definition immer stumm. Ob wir Menschen sie individuell als belebend oder deprimierend, als schön oder hässlich erleben, sagt nur etwas über unsere eigene gegenwärtige Verfassung aus. Bei Menschen ist das anders. Dort findet echte Interaktion und damit auch potenziell echte Resonanz statt.

Das Buch von Hartmut Rosa ist deswegen so faszinierend und auch so erfolgreich, weil es auf die Bedeutung von Resonanz für ein gelingendes Leben hinweist. Das ist unbestritten richtig. Das Buch geht jedoch noch weiter. Es stellt auch die These auf, dass modernen Menschen die Resonanz mit der Welt zunehmend verloren geht. Hartmut Rosa sieht die Ursache für diesen Resonanzverlust vor allem in der Beschleunigung des Lebens, hervorgerufen durch den Kapitalismus und seine Wachstumserfordernisse. Hier bin ich zunächst nicht sicher, ob die These überhaupt stimmt. Sie scheint mir die Verhältnisse in vormodernen Gesellschaften zu idealisieren. Haben Menschen in bäuerlichen Agrargesellschaften, die den ganzen Tag hart auf ihren Feldern gearbeitet haben, wirklich mehr Resonanz empfunden? War das Leben einer Gruppe von Homo sapiens als Jäger und Sammler in der Vorzeit gelungener und resonanzreicher als unser heutiges Leben? Gab es weniger Depressionen, nur weil Depression als Krankheit gar nicht bekannt war und daher auch gar nicht erfasst wurde? Hier sind vielleicht Zweifel angebracht, zumal namhafte Philosophen seit Jahrhunderten, also schon lange vor dem Beginn der Moderne, den Verlust an Resonanz bzw. die vergebliche Sinnsuche des Menschen beschreiben.

Selbst wenn die These des Resonanzverlusts der Menschen in der Moderne stimmt, stellt sich immer noch die Frage, wodurch dieses Problem entstanden ist und wie es überwunden werden kann. Das Buch von Hartmut Rosa argumentiert konsequent soziologisch. Es verweist auf soziale Organisationsformen wie den Kapitalismus und den mit ihm verbundenen »Aneignungswettbewerb«, der zu einer immer stärkeren Beschleunigung des menschlichen Lebens führt. Demzufolge orientieren sich auch die (wenigen) Vorschläge zur Überwindung der Resonanzkrise, die der Autor macht, an diesen sozialen Organisationsformen. Hartmut Rosa nennt die Verstaatlichung der Branchen, die die Grundbedürfnisse der Menschen abdecken, und das bedingungslose Grundeinkommen. Beides soll zu einer Entschleunigung des Lebens beitragen. Das mag sein. Als Wirtschaftswissenschaftler habe ich meine Zweifel. Viel wichtiger scheint mir jedoch eine andere Frage zu

sein. Welche Rolle (falls überhaupt) spielt in dieser Theorie die Eigenverantwortung des modernen Menschen?

Jeder Mensch in industrialisierten westlichen Gesellschaften kann sich entscheiden, im öffentlichen Dienst zu arbeiten und sich damit dem Beschleunigungs- und Innovationsdruck in privaten Unternehmen zu entziehen. Jeder Mensch ist auch sonst frei, Entschleunigung und eine geeignete Work-Life-Balance zu realisieren. Niemand wird gezwungen, Resonanz nur im Konsum zu suchen. Vor allem aber steht es meiner Ansicht nach jedem Menschen frei, seine eigenen sozialen Beziehungen zu gestalten. Wenn meine These stimmt, dass gute Beziehungen zu Mitmenschen den größten Beitrag zu einem gelingenden Leben und zu Resonanzenerfahrungen leisten, dann sollten wir da anfangen. Wir müssen herausfinden, was bei uns selbst guten Beziehungen zu anderen Menschen im Wege stehen könnte. Wir müssen herausfinden, wie wir soziale Beziehungen aufbauen, pflegen und nutzen können. Wir sollten versuchen, typische Fehler im Umgang mit anderen Menschen zu verstehen und diese dann vermeiden. Es empfiehlt sich, insgesamt nicht nur eine soziologische oder philosophische Sicht auf Resonanz einzunehmen, sondern auch eine psychologische. Wir sollten nicht zuerst fragen, wie man Staat und Gesellschaft verändern muss, um mehr Resonanz zu erleben, sondern was jeder von uns selbst im Rahmen der bestehenden Gesellschaft tun kann. Wir sollten auch nicht vorschnell in Kulturpessimismus verfallen, sondern lieber auf die Lernfähigkeit und die Anpassungsfähigkeit des Menschen an neue Lebensumstände vertrauen.

Eine eigenverantwortliche bzw. individualpsychologische Sicht auf das Thema Resonanz betont das Prinzip der Selbstwirksamkeit. Für dieses Prinzip gibt es viele verwandte Begriffe wie Proaktivität, internale Kontrollüberzeugung oder Eigenverantwortlichkeit (vgl. Witt 2019, S. 14). Sie besagen alle dasselbe: Wir sollten die Verantwortung für unser eigenes Leben übernehmen und nicht vorschnell äußeren Kräften oder gesellschaftlichen Bedingungen die Schuld für fehlende Resonanzenerfahrungen geben. Wir sollten keine Opferrolle einnehmen. Wir könnten versuchen, uns an Staat und Gesellschaft zu beteiligen, um ungünstige Lebensbedingungen zu ändern. Und wir könnten das akzeptieren, was nicht zu verändern ist. Akzeptanz macht glücklich, Widerstand macht müde. Selbstwirksamkeit hat schließlich den Vorteil, sich nicht von anderen Menschen abhängig zu machen. Wir sollten versuchen, unsere Ziele gemeinsam mit den Mitmenschen zu erreichen, aber wir sollten nicht passiv darauf warten, dass andere Menschen uns zu unserem Glück verhelfen.

Interdependenz mit anderen Menschen ist das Ziel

Es gibt ein weiteres Buch, das eindrucksvoll zeigt, wie wichtig soziale Beziehungen für ein gelingendes bzw. glückliches Leben sind. Es stammt vom amerikanischen Autor Stephen Covey und ist ebenfalls ein globaler Bestseller. Der deutsche Titel lautet: »Die sieben Wege zur Effektivität« (Covey 1994). Eigentlich sagt der Untertitel des Buches jedoch noch besser aus, worum es geht: »Ein Konzept zur Meiste-

«Ihre beruflichen und privaten Lebens». Der Autor zeigt, dass ein erfolgreiches Leben nicht nur darin besteht, unabhängig zu werden. Das Überwinden von Abhängigkeiten und das Erreichen der Unabhängigkeit bezeichnet Covey als »privaten Sieg«. Er bedeutet, von einem Paradigma des »Du« (Du musst für mich sorgen, Du bist schuld) zu einem Paradigma des »Ich« (ich bin verantwortlich, ich kann wählen) zu kommen. Die entsprechende Einstellung ist zweifellos eine notwendige Voraussetzung für beruflichen und privaten Erfolg.

Aber Unabhängigkeit allein reicht nicht. Wirklich erfolgreiche Menschen sind nicht nur unabhängig, sie sind mit anderen Menschen verbunden. Dafür verwendet Covey die Begriffe des »öffentlichen Siegs« und der »Interdependenz«. Interdependente Menschen kombinieren ihre eigenen Bemühungen mit denen anderer Menschen, um zum Erfolg zu kommen. Sie sind beziehungs kompetent und verwenden ein Paradigma des »Wir« (Covey 1994, S. 49). Dahinter steht die Überzeugung, dass jeder von uns gemeinsam mit anderen Menschen sehr viel mehr erreichen kann als allein. Es setzt allerdings eine zutiefst soziale Einstellung voraus, die andere Menschen nicht nur als Mittel zum Zweck der Erreichung eigener Ziele und Wünsche ansieht, sondern auch im Interesse der Wünsche und Ziele der Mitmenschen handelt. Das setzt voraus, dass man diese Wünsche überhaupt versteht, dazu kommen wir später noch im Detail. Es geht bei Interdependenz um ein Win-Win-Denken, das immer nach Vorteilen für alle Beteiligten sucht, nicht nur nach den eigenen Vorteilen. In der Psychologie spricht man auch von einer »Netzwerk-Orientierung« (Heller 2013, S. 116).

Um eine solche Netzwerkorientierung zu realisieren und in gelingender Interdependenz mit anderen Menschen zu leben, um also den öffentlichen Sieg zu erringen, müssen wir zuerst den privaten Sieg schaffen. Wie das funktioniert, ist Gegenstand eines anderen Buches von mir. Im Kern geht es darum, die eigenen Bedürfnisse, seine eigenen Werte und seine eigene Bestimmung zu erkennen (Witt 2019, S. 123-146). Warum das auch für ein gutes Zusammenleben mit anderen Menschen wichtig ist, zeigen schon einige ganz einfache Überlegungen. Solange ich nicht weiß, was ich selbst will, kann ich keine Win-Win-Lösungen mit meinen Mitmenschen entwerfen. Solange es mir schwerfällt, mich selbst zu verstehen, werde ich vermutlich auch andere Menschen nicht gut verstehen. Und solange ich mich nicht selbst an Prinzipien wie Aufrichtigkeit und Verlässlichkeit halte, kann ich das nicht von meinen Mitmenschen erwarten. Covey stellt fest: »Sie können nicht mit anderen Menschen erfolgreich sein, wenn Sie nicht den Preis für den Erfolg mit sich selbst entrichtet haben« (Covey 1994, S. 161).

Ein typischer privater Fehler, also ein Fehler im Umgang mit sich selbst, besteht darin, Weg und Ziel miteinander zu verwechseln. Wir strengen uns sehr an, fühlen uns gegenwärtig schlecht, aber setzen alles auf den Moment, in dem wir unser Ziel erreichen. Die Hoffnung besteht darin, dass dann alles gut wird. Wir arbeiten beispielsweise hart, um Karriere zu machen. Dabei hoffen wir, dass sich das gute Lebensgefühl einstellt, wenn wir endlich Chef sind. Bei manchen Menschen ist die Langfristorientierung wie bereits erwähnt so extrem, dass sich alle Glückserwartung auf den Ruhestand konzentriert. Ganz auf die Arbeit fokussierte Menschen