

Das Kato-Prinzip. Spielend leben.

Vertrauensvolle Kommunikation zwischen Erwachsenen und Kindern stärkt Selbstbewusstsein und Selbstvertrauen der Kinder

(Vortrag gehalten am 28.10.03 im Verein SprungChance)

Wenn Kinder zu reden beginnen, ahmen sie ihre Umgebung nach – und das sind vor allem die Eltern. Nicht nur wie Erwachsene *mit* den Kindern sprechen, sondern auch wie sie *miteinander* reden, ist dabei von wesentlicher Bedeutung. Wenn man genau hinhört, dann ist dieses *Miteinander*-Reden aber oft ein *Gegeneinander*-Reden, und auch das Sprechen mit den Kindern hat oft diesen Charakter. Das fällt aber den meisten Erwachsenen nicht auf – sie wundern sich nur oft darüber, wie das Kind auf einmal spricht und woher es das wohl hat. Dabei ist die Antwort klar: Kinder können das nur von Erwachsenen haben, denn die waren ja vor ihnen da.

Dabei geht es noch gar nicht einmal um „schlimme“ Worte oder Redensweisen, sondern um die *Art* des Redens; auch sie spiegelt die Kommunikation der Erwachsenenwelt wider, die wir hier genauer betrachten wollen. Sie ist ein Schlüssel zum Verständnis dessen, wie nicht nur die Erwachsenen, sondern auch die Kinder sich und die anderen sehen, wie sie das zum Ausdruck bringen und welche persönlichen Folgen das haben kann.

Wichtig ist schon einmal zu erkennen, dass einem beim alltäglichen Reden oft gar nicht auffällt, was man da redet, bis man vielleicht plötzlich etwa in einer heftigen Diskussion innehält und sich fragt: Was rede ich denn da eigentlich?

So ging uns das auch – und so hat sich das „Kato-Prinzip“ ohne Absicht aus und in unserem Alltag ergeben.

Wir beobachteten unsere alltägliche Kommunikation ebenso wie die unserer Umgebung, privat wie im Beruf. Bei genauem Hinsehen erkannten wir:

Es ist eine Kommunikation des **Nichtverantwortens**, der **Angst**, des **Nichtschöpferischen** und **Unsicheren** – und waren damit nicht mehr zufrieden.

Wir geben ein paar Beispiele:

- Wir reden permanent von „müssen“: z. B. wenn wir sagen: „Ich muss jetzt weg.“
- von „sollen“: wenn wir beispielsweise fordern: „Du sollst mich nicht anlügen!“
- und „versuchen“: z. B. ein Lehrer zu einem Schüler: „Versuch’ mal, ob du diese Aufgabe lösen kannst“
- Wir wollen „Probleme“ aus der Welt schaffen: Schauen Sie sich die Nachrichten an: „Das Problem der Arbeitslosigkeit muss bekämpft werden.“
- Wir „würden“ gerne etwas sagen: z. B. in einer Diskussion: „Ich würde sagen, dass du dich da irrst.“
- Wir „sagen halt mal so“ und wir projizieren: z. B. wenn wir affektiv beim anderen negative Eigenschaften aufspießen: „Du bist vielleicht geizig“ – und dabei sind wir selbst diejenigen, die geizig sind.
- Wir vergleichen: z.B. in der Schule: „Fritz ist viel besser im Rechnen als du.“

- und verurteilen und etikettieren Menschen: „Du bist ein schlechter Schüler.“
- Oder loben: „Du bist ein guter Schüler.“¹
- Wir beschuldigen andere: „Du bist schuld daran, dass die Vase runtergefallen ist. Du hast sie so blöd hingestellt. Wie kann man denn eine Vase so blöd hinstellen? Da muss man ja dagegen stoßen!“
- Wir lügen und wollen Macht ausüben: „Wenn du nicht sofort deine Hausaufgaben machst, gibt es Fernsehverbot“.
- und sind be- und getroffen: „Die armen Hungernden in Afrika! Das ist ja alles so schlimm!“... tun aber weiter nichts.
- Wir reden über Sachen, die mit uns nichts zu tun haben – oder, noch schlimmer, über andere Menschen: „Hast du schon gehört? Die X soll fremd gegangen sein ... Jetzt ist natürlich dicke Luft ...“

Wir tragen Ihnen jetzt einen Dialog vor, der aus dem Alltag stammen könnte und verschiedene der eben vorgetragenen Aspekte enthält. Dieser Beispieldialog kann auf alle Bereiche unseres Lebens übertragen werden kann.

Hinzu kommen noch weitere Aspekte, wie: „sich verteidigen“ oder „sich rechtfertigen“.

Nun der Dialog

¹ Jegliches Werten und Etikettieren gibt gemäß Kato-Prinzip Punkte. Was es mit den Punkten auf sich hat, erklären wir später.

Kato-Dialog 1

Samstag Nachmittag, irgendwo in Deutschland...

„**Muss** das sein, dass der Fernseher läuft?“

„Ich habe die ganze Woche noch nicht geguckt. **Du** musst gerade reden. Du hängst doch dauernd vor der Glotze.“

„Wenn ich **einmal** eine Talkshow gucke, ist das nicht **dauernd**! Außerdem muss das ja wohl wirklich nicht beim Essen sein.“

„Essen, Essen! Nun will ich grad mal die Sportschau sehen. Die läuft halt jetzt. Hättest du nicht noch ein bisschen warten können? Nimm doch auch mal Rücksicht auf mich!“

„Ich hab den **ganzen Morgen** in der Küche gestanden, um dir eine Freude zu machen. Du weißt gar nichts zu schätzen, denkst immer nur an dich. Du bist richtig undankbar!“

Ich muss nachher noch das Auto für dich fertig machen. Das hängt doch immer an mir. **Du** willst doch morgen zu **deiner** Mutter fahren. Und Sport interessiert mich nun mal. **Gönnt** du mir das vielleicht nicht?“

„Du hörst mir überhaupt nicht zu! Hast du gehört, was ich gerade gesagt habe?“

„Ich malochte die ganze Woche – und will nur mal die Sportschau gucken. Ist das vielleicht zu viel verlangt?“

„Das ist ja genau das Problem: **Du** verlangst immer nur für dich.

Ich interessiere dich überhaupt nicht.

Du liebst mich nicht.“

[Tür knallt]

Diese Art zu kommunizieren, hat für uns nichts zu tun mit selbstbewusster und eigenverantwortlicher Kommunikation.

Um selbstverantwortete und selbstbewusst zu kommunizieren ist es nötig, achtsam zu sein. Zu denken, bevor wir sprechen. Unsere Worte zu wählen und sie zu überprüfen im Hinblick darauf, ob sie ausdrücken, was wir meinen.

Und hier kommt Kato ins Spiel.

Vielleicht ist er Ihnen von den Inspektor Clouseau-Filmen her bekannt. Dieser Inspektor hat einen japanischen Hausangestellten mit Namen Kato. Er hat die Aufgabe, Clouseau überraschend anzugreifen, sodass dieser seine Aufmerksamkeit schult.

Das „Kato-Prinzip“, das wir geschrieben haben, ersetzt die Person Kato. Es hilft uns, spielend nicht bloß unsere Aufmerksamkeit zu stärken, sondern unsere Achtsamkeit. Aufmerksamkeit allein ist noch nicht ausreichend.

Achtsamkeit schließt den liebenden Aspekt mit ein. Sehr aufmerksam kann auch jemand sein, der tötet. Achtsamkeit gegenüber den Worten, die wir verwenden, und den Gedanken, die wir denken, ist Achtsamkeit gegenüber allen und allem anderen.

Wie der erste Dialog, den wir Ihnen vorgetragen haben, bei Anwendung des Kato-Prinzips verlaufen kann, hören Sie gleich.

Im Dialog wird Ihnen auffallen, dass die Spieler einander Punkte geben.

Diese Punkte sind so genannte Achtsamkeits- oder Erinnerungspunkte. D. h., immer, wenn wir Aussagen treffen, die nicht dem achtsamen Gegenwärtig-Sein entsprechen, haben Menschen, mit denen wir vereinbaren, das Spiel zu spielen, das Recht, uns dafür Punkte zu geben und uns aufzufordern, andere Worte zu finden.

Die Punkte bleiben einen Tag lang bestehen. Sie werden um 0:00 Uhr gelöscht. Sie können das z. B. mit einem Sekt feiern oder sie ganz im Stillen löschen oder das Löschen verschlafen.

Das Punkte-Löschen hat die Bedeutung, weder sich noch anderen etwas nachzutragen, sondern wirklich zu vergessen und neu zu beginnen.

In unserem Buch ist am Ende eine Tabelle, in der alle Punkte einzeln aufgelistet sind, so dass man sich auch Striche daneben machen und notieren kann, wo es die meisten Punkte gibt.

Hier ist nun der Dialog.

Kato-Dialog 2

Samstag Nachmittag, irgendwo in Deutschland...

„**Muss** das sein, dass der Fernseher läuft?“

„Tut mir leid, dass dich das stört. Aber für diese Aussage kriegst du einen Punkt. Sag bitte klar und direkt, was du willst.“

„Ich habe für uns was Leckeres gekocht und möchte jetzt gerne mit dir essen. Aber ich sehe, du bist grade in die Sportschau vertieft. Wie lange läuft sie denn noch?“

„Schön, dass du gekocht hast. Ich mach' die Kiste aus. Das ist mir nicht so wichtig. Ich habe sowieso schon das Wichtigste mitbekommen.“

„Du kannst sie auch weiterlaufen lassen und wir essen später.“

„Nein, nein, wir essen **jetzt** zusammen. Danach richte ich das Auto für dich her, weil du ja morgen zu deiner Mutter willst.“

„Sag mir Bescheid, wenn ich dir was helfen kann.“

[Tür bleibt offen]

Dazu haben wir einen kleinen Katalog an Hilfsregeln zusammengestellt, den wir Ihnen jetzt austeilen und dann Punkt für Punkt gemeinsam durchgehen und erläutern. So haben Sie die Möglichkeit, die Spielregeln gleich kennen zu lernen.

Hilfsregeln ...

... für Verhalten in Diskussionen. Diese Regeln sind keine absoluten Gesetze, sondern können situationsspezifisch und taktvoll angewandt werden.²

1. Ist das, was du sagen willst, wirklich notwendig zu sagen?

Wähle, was du sagst und tust.

Erläuterung: Im Kato-Prinzip gibt es eine Überschrift „Wassermelonen“. Auch die Idee für diese Überschrift rührt aus einem Film, aus Dirty Dancing nämlich. Dort trägt eine Frau, die Gast in einer Clubanlage ist, ein paar Wassermelonen, um unbemerkt zu den Angestellten vordringen zu können, unter denen sich auch ihr Schwarm befindet. Als dieser sie entdeckt, fragt er sie: „Was machst du denn hier?“ Sie antwortet: „Ich habe eine Wassermelone getragen ...“ danach führt sie mit sich folgendes Selbstgespräch: „Ich habe eine Wassermelone getragen? Was rede ich! Wie blöd. Ich habe eine Wassermelone getragen ...“ Für uns steht dieser Dialog als ein Beispiel für viele überflüssige Dinge die wir sagen. Deswegen gibt Wassermelonentragen Punkte. Natürlich können Sie das Kato-Prinzip auch anwenden, ohne sich Punkte zu geben. Auf die Punkte kommt es nicht an, nur auf die Achtsamkeit. Wichtig ist zu erkennen, wie unsere Gedanken – ohne diese wahrzunehmen – schon auf unserer Zunge sind, bevor wir uns darüber klar geworden sind. *Wir* sind dann gar nicht mehr dazwischen, nämlich zwischen Denken und reden, weil wir uns von dem Denken haben gefangen nehmen lassen. Oft ist es sogar so, dass wir schon in Gedanken gegen reden, wenn der andere seine Aussagen noch gar nicht zu Ende gebracht hat. Wenn uns das sozusagen passiert, leiden wir, auch wenn wir recht haben wollen oder sogar haben, weil die Gedanken über uns Macht ausüben.

2. Könnte das, was du sagen möchtest, irgendjemanden verletzen?

Erläuterung: Gemäß Kato-Prinzip und dem, was wir unter Selbstverantwortung verstehen, entscheidet natürlich jeder Mensch für sich, ob er sich durch etwas verletzen lässt oder nicht. Wir treffen immer die Entscheidung, auch, ob wir lernen oder nicht. Das kann uns niemand abnehmen und dazu kann uns niemand zwingen.

Was wir meinen ist, dass wenn wir eine Aussage treffen wollen uns fragen: Ist meine Aussage liebevoll oder könnte sich jemand dadurch verletzen lassen?

² Sie sind u. a. orientiert an: Cohn, R. C.: Von der Psychoanalyse zur Themenzentrierten Interaktion. Stuttgart, Klett-Cotta 1975, 11. Auflage 1992
Bergold, Stephanie; Preuß, Otmar: Das Kato-Prinzip. Spielend leben, Berlin 2002

3. Könnte das, was du sagen willst, noch besser werden, wenn du etwas länger schweigst?

Erläuterung: Wie Punkt 1, Wassermelonen, erinnert uns auch dieser Punkt daran, dass es besser ist, nicht sofort loszusprudeln ... und dann hinterher zu bereuen, was wir gesagt haben. Wir haben die Aussage gelesen: „Wenn dich etwas ärgert, zähle bis 10, bevor du eine Antwort gibst. Wenn du richtig wütend bist, zähle bis 100.“

Es ist wichtig, nicht ausfallend zu werden, nicht zu projizieren und solche Methoden können helfen, angemessene Worte zu finden.

4. Wenn du etwas sagst oder fragst, vertritt dich selbst in deinen Aussagen oder Fragen, sprich per „ich“ und nicht per „wir“ oder „man“.

Wenn jemand dauernd von man spricht, ist dies eine Abgabe der Verantwortung. „Man macht das so. Man spricht nicht mit vollem Mund“ statt zu sagen: „Ich störe mich daran, wenn du mit vollem Mund sprichst.“ Oft verstecken wir das, was wir sagen möchten hinter einem neutralen „man“. Dahinter steckt die Annahme, dass wir so nicht den direkten Zorn unseres Gegenübers zu spüren bekommen.

5. Wenn du eine Frage stellst, sage, warum du fragst und was deine Frage für dich bedeutet. Führe kein Interview.

Erläuterung: Auch die meisten Fragen geben Punkte. Lehrer sind hier besonders gefährdet. Z. B. gibt es Punkte etwas zu fragen, was ich längst weiß. Diese Fragen sollen den anderen zum selben Ergebnis führen, das ich bereits für mich gefunden habe. Schüler spüren dies sehr genau und sagen dann auch „richtig geraten“ oder „das war wieder eine Ratestunde heute“. „Findest du, dass dein Verhalten richtig war?“ ist bspw. so eine Frage. Erstens hätte sich derjenige nicht so verhalten, wenn er es in diesem Moment nicht als richtig empfunden hätte, 2. können wir klar sagen: „Dein Verhalten gefällt mir nicht.“ Oder die Frage: „Schämst du dich nicht?“ Dies führt uns zum nächsten Punkt:

6. Mache dir bewusst, was du denkst und fühlst, und projiziere diese Gedanken und Gefühle nicht auf den anderen.

Erläuterung: Meine eigentliche Aussage kann sein: „Ich würde mich schämen, wenn ich mich so verhalten hätte.“ Oder: „Ich möchte, dass du dich schämst und dich schuldig fühlst.“ Die erste Aussage hat etwas mit mir zu tun: Ich habe für mich Regeln erstellt, nach denen ich mich zum Beispiel schäme. An dieser Aussage ist nichts verkehrt. Ich kann sie für mich überprüfen im Hinblick darauf, ob sie mir für ein gutes und glückliches Leben förderlich ist. Die zweite Aussage jedoch ist brisant: Ich möchte Macht über jemanden ausüben und einen anderen dazu bringen, mein Wertesystem zu übernehmen. Der Grundstein aller Erziehung. Wir sind der Meinung, dass Erziehung nicht menschenwürdig ist ...

und zudem noch nicht einmal funktioniert. Die meisten Projektionen jedoch haben die geheime Intension, andere nach unserem Bild zu formen.

7. Sprich über deine persönlichen Reaktionen, statt das, was andere gesagt haben zu interpretieren. Wenn du etwas nicht verstanden hast, frage nach.

Erläuterung: Im Prinzip kommen wir nicht umhin, alles zu interpretieren, das liegt in der Natur der Sache, dass das Sender-Empfänger-Prinzip bei uns nicht funktioniert, sondern wir als Menschen immer darüber entscheiden, wie wir das, was uns geschieht, interpretieren.

Bezogen auf Hilfsregel 7 bedeutet das ... dass eine Botschaft nie direkt so ankommt, wie sie vom Sender abgeschickt wurde; sie wird immer von mir so oder so verstanden. Wenn es Übereinstimmungen gibt, ist das kein Problem. Manchmal denkt man jedoch nur, man habe den anderen verstanden, dann kann es Probleme geben. Wenn ich das merke, ist es wichtig nachzufragen, bevor eine Spirale von Missverständnissen in Gang kommt. Je früher man sie abschneiden kann, desto besser.

8. Urteile nie über andere oder dich selbst.

Erläuterung: Urteile ich über andere, so stelle ich mich höher als sie und behandle sie nicht als gleichwertigen Menschen. Ich kann Fähigkeiten beurteilen, bspw. wenn jemand ein Gerät auseinandergelassen hat und es korrekt wieder zusammenbaut, niemals jedoch den Menschen selbst im Sinne von „du bist gut, du bist schlecht“. Damit nämlich lege ich meine Bilder vom Menschen an und stülpe sie anderen über. Mit dem Urteil trenne ich mich auch vom anderen. Wenn wir davon ausgehen – und wir tun dies – dass wir alle eins sind, bedeutet ein Urteil immer die Trennung vom anderen, die Trennung in das ICH und das DU.

9. Mache aufrichtige, klare und verbindliche Aussagen. Sprich nicht im Konjunktiv, wenn er nicht angebracht ist.

Erläuterung: Sie kennen alle die Art zu reden: „Ich würde meinen ...“, „Man könnte davon ausgehen ...“, „Du solltest ...“ usw. Dies sind immer unverbindliche, nicht verantwortete Aussagen, wenn man sie wörtlich nimmt. In Wirklichkeit sind sie aber gar nicht so gemeint. Wenn eine Mutter dem Kind zuruft: „Könntest du mal den Mülleimer runter bringen?“, dann heißt das: „Bring den Mülleimer runter!“ und ist keine Frage, denn dass das Kind den Mülleimer runter bringen kann, weiß die Mutter. Das sind also alles verkappte Befehle oder Wünsche und wenn Kinder diese wörtlich nehmen, hat die Mutter ein Problem, und wenn sie das nicht für sich auflöst, wird es wieder auf das Kind projiziert.

Wenn wir genauer darüber nachdenken, wird uns klar, dass es einen Zeitpunkt gibt, an dem das Kind diese Aussage der Mutter nicht mehr wörtlich nimmt, also anders, als Wunsch oder Befehl verstehen muss und erkennt, dass es mit dieser Frageform und dem

Konjunktiv verarscht wird. Vielleicht wehrt es sich noch dagegen – wie man manchmal beobachten kann: „Könntest du mal kommen?“, „Ja.“ Und kommt nicht – und riskiert einen Konflikt, aber meistens übernimmt das Kind diese Art zu reden und wendet sie selbst z.

B. – wie man auch beispielsweise in Supermärkten beobachten kann – gegen die anderen, meist jüngeren Geschwister, an.

Man meint, mit dieser Redeweise höflich zu sein, ist es aber gerade nicht, weil man den anderen, auch das Kind, nicht ernst nimmt und keine Ablehnung riskieren will, wenn man sagt: „Bring bitte den Mülleimer runter.“ Dann könnte es ein Gespräch darüber geben, *warum* der Erwachsene etwas vom Kind verlangt, er also begründen muss, was von ihm Ehrlichkeit verlangt.

10. Vermeide Ironie und Zynismus.

Erläuterung: Mit Ironie und Zynismus nehmen wir uns und den anderen nicht ernst. Wenn ich selbst immer ironisch bin, nehme ich mich so wenig ernst, dass ich mir nicht zugestehen, klar zu sagen, was ich denke und fühle. Anderen gegenüber geben wir damit doppelte Botschaften. Wir verpacken eine klare Aussage in Ironie. Der andere weiß nicht, soll er dies nun ernst nehmen, sich zu Herzen gehen lassen oder nicht? War alles nur ein Spaß und halb so schlimm?

11. Sei zurückhaltend mit Verallgemeinerungen.

Erläuterung: Verallgemeinern kann man nur dann, wenn man die Einzelheiten geprüft hat. Die Ergebnisse müssen übereinstimmen, sonst kann ich nicht verallgemeinern. Zu sagen: Die Kinder heutzutage wollen nur noch ... ist eine nicht zutreffende Aussage, denn es gibt, auch wenn es für eine Mehrheit gelten sollte, immer Ausnahmen. Und Ausnahmen bestätigen nicht die Regel – das ist logischer Unsinn –, sondern widerlegen sie. Außerdem helfen solche Aussagen nicht, denn ich habe es immer mit einzelnen zu tun, nicht mit *den* Kindern. Solche Verallgemeinerungen werden meist nur getroffen, wenn es etwa um Schuldzuweisungen, um das Abschieben von Verantwortung geht, oder wenn etwa politische Entscheidungen für eine Gruppe getroffen werden.

12. Sage nichts über das Benehmen oder die Charakteristik eines anderen Teilnehmers oder einer Teilnehmerin.

Dieser Punkt ist ganz eng mit „andere beurteilen“ und dadurch auch „verurteilen“ verbunden. Deswegen führen wir ihn nicht weiter aus.

13. Benutze nicht die Worte: müssen, versuchen und Problem, sondern sprich von dem, was du tun wirst.

»Versuchen« Sie bitte einmal, in die Hände zu klatschen.

Sie werden sehen, entweder Sie klatschen oder Sie tun gar nichts.

»Versuchen« ist eines der heute am meisten gebrauchten Worte. Es steht oft in folgendem Zusammenhang, dem wir eine Schlüsselindikation für das defiziente Denken und Handeln zusprechen: „Wir **müssen versuchen**, das **Problem** zu lösen.“ Sie können sicher sein, dass nichts passiert, denn: »Müssen« ist Abgeben der (Selbst-)Verantwortung, »versuchen« ist nicht zutrauen, weder sich selbst noch anderen, und ein »Problem« aus der Welt schaffen ist reaktiv und nicht schöpferisch, hat keine *Kraft*, es soll mit *Macht* etwas versucht werden. Durch Bekämpfen wird das »Problem« noch gestärkt, wir geben ihm Energie, das »Problem« hält uns gefangen, richtiger, wir lassen uns vom »Problem« gefangen halten, es ist ja unsere Entscheidung. Je mehr wir uns mit »Problemen« beschäftigen, desto größer werden sie.

14. Sei freundlich.

Unsere Energie ist immer da, worauf wir unsere Aufmerksamkeit richten.

Jetzt vergegenwärtigen wir uns noch mal alle die Phrasen, die zu alltäglichen „Kommunikation“ gehören.

- „Ich muss“,
- „Ich sehe mich gezwungen“,
- „Ich kann heute nicht“
- „Ich brauche das“,
- „Ich bin halt so“,
- „Wie heißt das Zauberwort?“,
- „Kannst du mir mal erklären, was du dir dabei gedacht hast ...?“ bis zu
- „Ich wollte doch nur“ und
- „Du bist aber heute wieder die Freundlichkeit in Person“.

Auch das verdeckte Nichtwollen als Ausdruck des Willens gehört hierher. Beispiele wie

- „Das kann ich gut annehmen“ oder
- „Darüber sollten wir noch sprechen“.

stehen dafür.

Wenn wir aus dieser Defizienz herausspringen, gibt es sehr viel effizientes Schweigen.

Sie können das Kato-Prinzip auch umgekehrt spielen, also einmal einen Tag lang so sprechen, dass Sie möglichst viele Punkte bekommen. Auch dies wirkt und wird ihre Achtsamkeit stärken.