

Psychologische Prinzipien der Eigensicherung

Was wir von Musashi lernen können

Uwe Füllgrabe

Österreichische Polizei – Zeitung, 2. Jahrgang, Nr. 10, Oktober 1999, S. 15 - 19
Teil 2: Österreichische Polizei – Zeitung, 2. Jahrgang, Nr. 11, November 1999, S. 15
– 20

I Survivability und Bushido

1. Überleben ist kein Zufall!

Den Menschen in der heutigen Zeit fehlt etwas Wichtiges, was unsere Vorfahren noch hatten, um überhaupt überleben zu können: das Wahrnehmen von Gefahrensituationen und die richtige Reaktion darauf. Dies wird sogar dann zu einem Problem bei offensichtlichen Gefahrensituationen. So reagierten z. B. 1985 die Zuschauer eines Fußballspiels in Bradford (England) falsch, als eine Tribüne zu brennen begann. Anstatt wegzulaufen, blieben sie sitzen und schauten einem kleinen Feuer interessiert zu, bis dieses sich explosionsartig auszubreiten begann (Flash over – Effekt). Das Ergebnis: viele Tote (Fernsehdocumentation des HR 3 vom 26.07.1998). Der Grund für ein derartiges unangemessenes Verhalten der Zuschauer liegt darin begründet, dass Menschen im Zeitalter der Zentralheizung kaum noch Erfahrungen mit offenen Feuern haben und damit deren Gefährlichkeit unterschätzen. Dieses Nichtwahrnehmen und Nichtreagieren von Gefahren ist aber dann die Ursache von posttraumatischen Störungen bei Überlebenden. Es ist also wichtig, bereits vorher die Realitäten des Lebens kennen zu lernen.

Warum müssen aber Polizeibeamten **psychologische** Gesichtspunkte der Eigensicherung vermittelt werden? Steht nicht alles in der PDV?

Nein! Denn es zeigt sich z. B., dass bei der Ausbildung kein systematisches kognitives Schema für Gefahrensituationen vermittelt wird, z. B.: Welche Gegenstände sind gefährlich? Beispielsweise auch eine Feile oder ein Korkenzieher!

Auch zeigten Untersuchungen des BKA und des FBI, dass es bei vielen der im Dienst getöteten Polizisten kein Zufall war, dass sie getötet wurden. Bestimmte Persönlichkeitsstrukturen und Verhaltensweisen waren dafür verantwortlich, dass sie in eine gewalttätige Auseinandersetzung gerieten, verletzt oder sogar getötet wurden (Füllgrabe, 1999, 2002).

Man kann also sagen: **Überleben ist kein Zufall!** Vielmehr hat man auch in jeder gefährlichen Situation noch mehr oder minder große Einwirkungsmöglichkeiten auf die Situation (Füllgrabe, 1999, 2002).

Drei große Informationsquellen geben Hinweise auf die psychologischen Hintergrundfaktoren und das sachgemäße Verhalten vor bzw. in Krisensituationen (= **Survivability**):

(1) Falldarstellungen von Personen, die Gefahren überlebt haben.

(2) Systematische empirische Studien zum Überleben / Nichtüberleben in Gefahrensituationen (z.B. BKA, FBI, z. B. Pinizzotto, A.J., Davis, E.F. & Miller I-

II,C.E.,1998).

- (3) Die Lebenserfahrungen von Experten des Überlebens wie z. B. des japanischen Schwertmeisters Musashi.

Man kann diese empirische Daten in fundierte empirische Modelle einbetten und integrieren (s. Füllgrabe, 1999, 2002):

- Dörners (1989) Studien zur Steuerung sozialer Systeme
- Eine zwischenmenschliche Spieltheorie (Füllgrabe, 1997, 2002)
- Die Bindungsstilforschung (Füllgrabe, 1999) usw.

2. Musashis systemisches Weltbild

Der bedeutendste japanische Schwertmeister, Miyamoto Musashi (1584-1645), fasste in seinem „Buch der fünf Ringe“ seine Erfahrungen zusammen und schrieb als „Epilog zum Buch der Erde“ (Musashi, 1993, S. 73):

„Für diejenigen, die meine Schwertkunst erlernen wollen, gelten die folgenden Regeln:

1. Habe nie arglistige Gedanken.
2. Übe dich unablässig darin, dem Weg zu folgen.
3. Mache dich vertraut mit allen Techniken und Künsten.
4. Studiere die Wege vieler Tätigkeiten und Berufe.
5. Lerne an allen Dingen Gewinn und Verlust zu unterscheiden.
6. Entwickle deine Fähigkeit, die Dinge auf den ersten Blick zu durchschauen.
7. Bemühe dich, das Wesen auch dessen zu erkennen, was unsichtbar bleibt.
8. Vernachlässige nie deine Aufmerksamkeit auch gegenüber den kleinsten Dingen.
9. Halte dich nicht mit nutzlosen Beschäftigungen auf.

Diese Regeln sollte man unbedingt beherzigen und sich so in der Schwertkunst üben. Ein Meister der Kampfkunst wird nur, wer unter strengster Befolgung dieser Regeln die jeweilige Situation insgesamt betrachtet.

„Schließlich wird er sich in der Kampfkunst im weiteren Sinne mit hervorragenden Männern zusammentun, wird er die Schar seiner Untergebenen geschickt einsetzen, wird er sich selber aufrecht verhalten, das Gebiet seines Fürsten mit Umsicht verwalten, für das Volk sorgen und dem Reich die Ordnung bewahren.“

Es ist aufschlussreich, dass ein kampferprobter Schwertkämpfer wie Musashi nicht etwa an den Anfang seiner Regeln den Satz setzte: „Hüte Dich vor allen Menschen, misstraue allen Menschen“ o. ä. Er schrieb vielmehr: „Habe nie arglistige Gedanken.“ Dies ist aus verschiedenen Gründen richtig und wichtig.

Zum einen ist es wichtig, negative Gedanken wie Misstrauen, Betrug u. ä. zu vermeiden, um einen klaren Blick für die Realität zu behalten. Musashis Worte entsprechen

dem, wovor Ekman (1985) beim Lügenentlarven gewarnt hat: dem „**Othellofehler**“. Der ständig Misstrauische hat die Grundlage für die Unterscheidung verloren, was Lüge und Wahrheit ist. Er deutet alles als Lüge, sogar harmlose Dinge.

In Musashis Regel Nr. 1 und vor allem auch in der Forderung, gemeinsam mit anderen hervorragenden Menschen einen geordneten Staat zu schaffen, ist auch eine kooperative Komponente sichtbar, eine **TIT FOR TAT – Strategie** (Axelrod 1991, Füllgrabe 1997). Denn einerseits betont er die Vervollkommnung der eigenen Fähigkeiten und der Wahrhaftigkeit, andererseits zeigt er systemisches Denken und „**strategische Bescheidenheit**“ im Sinne Sitting Bulls (Füllgrabe 1997 /1998) beim Aufbau einer Gemeinschaft. Man beachte, dass Musashi damit weit über die Zielsetzung der üblichen japanischen Kampfkünste hinausgeht, in denen die Perfektion der eigenen Technik und Persönlichkeit im Vordergrund steht, wobei Lernen als lebenslanger Weg (japanisch = DO) angesehen wird. Musashi sieht dies aber gewissermaßen nur als Voraussetzung für ein noch höheres Ziel an: den Aufbau einer kooperierenden Gemeinschaft. Musashi betrachtet den einzelnen Menschen als Teil eines Gesamtsystems. Musashi erweist sich also als *systemischer* Denker.

Musashis Regeln 2, 3 und 4 betonen wichtige innere Einstellungen, die einerseits mit der Bereitschaft zum lebenslangen Lernen zu tun haben, andererseits aber auch wichtig sind für ein breites und vertieftes Bild von der Welt, gewissermaßen „Strukturwissen“ im Sinne Dörners (1989). Gleichzeitig wird dadurch ein **aktiver Lebensstil** gefördert, das direkte Lösen von Problemen und ein passiver Lebensstil vermeiden, der dazu führt, dass man alles passiv an sich herankommen lässt und von Krisen überrascht wird.

Mit den Regeln 5 – 9 betont Musashi, dass es wichtig ist, kein oberflächliches Bild einer Situation oder Sache zu haben, sondern sehr differenziert zu erkennen: welche Elemente sind in der Situation vorhanden, wie hängen sie zusammen, welche sind bedeutsamer als andere? Dies wäre nicht nur Strukturwissen, sondern auch lebenserhaltend, wenn man bedenkt, dass gerade Polizisten, die angegriffen oder getötet wurden, bei der Überprüfung einer Gruppe nur eine Person als gefährlich betrachteten. Ihnen kam überhaupt nicht der Gedanke, dass auch eine andere, zunächst unbeteiligte Person dem Überprüften zu Hilfe kommen könnte und dem Polizisten oder der Polizistin gefährlich werden könnte. Man lernt also bei Befolgung der Regeln 5 – 9 zu sehen:

Was geht hier vor, wer tut was, wer ist gefährlich?

Dass die Regeln durchaus praktikable Ergebnisse erbringen, zeigt sich z. B. an dem Hinweis von Kain (1996) im SAS – Handbook, dass Spezialeinheiten anders sehen lernen als der Alltagsmensch. Wo dieser lediglich im Dunkeln einen Busch sieht, durchdringt das Auge des Geschulten diese Grobstruktur und sieht einen Menschen, der sich darin verborgen hat.

Die Philosophie der japanischen Kampfkünste (**Bushido**) und das Ziel des Schwertkampfes zielt also keineswegs *nur* auf die meisterhafte Beherrschung einer Technik ab. Vielmehr geht es um den Zeitpfahl eines Lebens und die Umsetzung der Prinzipien auch auf andere Gebiete des Lebens. Unerlässlich ist beispielsweise, Anstrengungen in eine Sache zu investieren. Kammer (1969, S. 77) veranschaulicht dies so : „.....Das ist das ganze Geheimnis der Schwertkunst. Es ist das indessen kein Weg, den man stracks und ohne ein Wegegeld zu entrichten, beschreiten könnte. Man

muss sich in der Technik üben, sein Fluidum trainieren und sein Herz üben. Wenn man nicht unter schweren Bemühungen zu diesen Fertigkeiten reift, wird man nicht dahin gelangen. Wollte man ein Wort meines Meisters den Anfängern mit auf den Weg geben, so dieses: „Darin liegt der Fehler: Hohlheit für Leere des Herzens zu halten und Trägheit als Harmonie zu empfinden.“

Der Schwertkampf wird aber auch in größere Zusammenhänge eingebettet: „Deshalb gilt: den Menschen zu lehren, wie man zu Beurteilungsvermögen, größter Einsicht, aufrichtiger Gesinnung und aufrechtem Herzen kommt, ihn zu lehren, Selbstbesinnung und Selbstzucht

anzunehmen und ihn dadurch auf den soliden Boden der Übung zu stellen – das heißt, ihn zu der Reife in der Technik zu bringen. In der Schwertkunst ist es ebenso.“(Kammer, 1969, S. 77).

Außerdem werden zwischenmenschliche Gesichtspunkte betont, z.B. Loyalität, Vertrauen zwischen Verwandten und Freunden. Dadurch wird auch deutlich, was eine aufgabenorientierte, kognitive Strategie und eine kooperative Orientierung gemeinsam haben und warum sie grundlegende Dimensionen der **Survivability** darstellen, der Fähigkeit, gefährliche Situationen zu vermeiden und zu überleben (Füllgrabe, 1999, 2002). Beiden Dimensionen ist gemeinsam, dass sie das Denken an das eigene ICH in den Hintergrund stellen, z.B. Gedanken an den eigenen Erfolg oder die eigene Niederlage. Und gerade weil das eigene ICH in den Gedanken, in den inneren Monologen keine Rolle spielt, kann man voller Selbstvertrauen und problemlösend handeln.

II Prinzipien des Überlebens

1. Überlebensfaktor Nr. 1: Handeln

Der wichtigste Faktor zum Überleben in einer Gefahrensituation ist recht einfach: **Handeln**, etwas tun.

Musashi (1993, S. 81) sagt es anschaulich: „Erstarrung heißt, sich auf die Seite des Todes zu begeben. Nichterstarrung heißt, auf der Seite des Lebens zu bleiben. Das mußst du dir vor Augen halten.“

Dieser Gedankengang Musashi ist deshalb wichtig, weil z. B. in den USA 14 % der zwischen 1981 – 1990 getöteten Polizisten mit ihrer **eigenen** Dienstwaffe getötet wurden, gemäß einer neuen FBI-Studie von 1992 sogar 20 %. In einigen Fällen war es erstaunlich, wie einfach der Täter dem Polizisten die Dienstwaffe sogar aus der Hand nehmen konnte, um ihn damit zu töten (Füllgrabe 1999).

Ganz anders das Verhalten einer amerikanischen Polizistin. Als der Täter ihr drohte, sie zu töten, wenn sie ihm nicht ihre Dienstwaffe aushändigte, ließ sie sich nicht einschüchtern, und sie ergab sich nicht passiv in ihr Schicksal. Sie zog ihren Revolver. Es kam zum Schusswechsel, bei dem sie einen Schuss an dem Arm erhielt. Sie brachte dem Täter mehrere Verletzungen bei und vor allem: Sie überlebte den Angriff (Pinizzotto, A.J., Davis, E.F. & Miller III, C.E., 1998).

2. Die Fähigkeit, Ereignisse_vorauszusehen“:

Einer der entscheidendsten Fehlern von Polizisten, die im Dienst angegriffen, verletzt oder sogar getötet wurden, war , dass sie relativ planlos in eine Situation hineingingen und von den Ereignissen überrascht wurden (Füllgrabe, 1999, 2002). Demgegenüber handelten erfolgreiche Polizisten planvoll, holten vorher Informationen über

Örtlichkeiten, Person des Täters, seine Gewaltbereitschaft, frühere psychische Störungen, frühere Vorstrafen usw. ein. Sie stellten sich auch bereits vorher mögliche gefährliche Situationen in ihrer Imagination (Fantasie) vor und wie sie sie bewältigen könnten. Sie wurden also nicht durch die Ereignisse überrascht.

Die geistige Vorbereitung auf ein Ereignis ist auch ein wichtiges Prinzip der japanischen Kampfkünste (Cleary, 1993):

„Man sollte sich die Fähigkeit aneignen, Ereignisse vorauszusehen, damit man große Kosten und Mühen vermeiden und rechtzeitig geeignete Maßnahmen ergreifen kann. Diese Auffassung übernahm das Zen vom Tao und wandte sie sowohl auf alle Kampfkünste als auch auf alle möglichen anderen Aspekte des Lebens an.

Der Zen-Meister und frühere Samurai Yagyû mißt dem ausgeprägten Wahrnehmungsvermögen ebenfalls große Bedeutung bei und zeigt, in welcher Weise es sich auf alle zwischenmenschlichen Beziehungen im Krieg wie im Frieden auswirkt.

„Das >>Vorfeld des Augenblicks<< ist der Moment, bevor ein Gegner beginnt, eine Bewegung auszuführen. Dieser erste Bewegungsimpuls ist die Energie oder das Gefühl, welches in der Brust zurückgehalten wird. Die Dynamik der Bewegung ist Energie, Gefühl oder Stimmung. Die Energie, das Gefühl oder die Stimmung eines Gegners genau sehen und die eigenen Handlungen darauf abstimmen zu können, wird das Vorfeld des Augenblicks genannt“.

Wichtig dazu ist systemisches Denken, den anderen richtig einschätzen zu können, zu sehen, wie sich eine Situation entwickelt oder entwickeln kann (Cleary, 1993, S. 102) zitiert dazu Yagyû.

„Da du auch in gesellschaftlichen und beruflichen Beziehungen deine Handlungen darauf abstimmt, wie sich die jeweilige Situation entwickelt, ist auch hier – selbst wenn es nicht um eine Auseinandersetzung geht – die Haltung des Kriegers angebracht. Die Fähigkeit, selbst in einer Gruppe die Dynamik einer Situation zu beobachten, ist die Kunst des Krieges.

Wenn du die Dynamik einer Situation nicht erkennst, bleibst du vielleicht zu lange in einer Gesellschaft, in die du nicht gehörst, oder gerätst ohne Grund in Schwierigkeiten. Wenn die Leute Dinge sagen, ohne auf den seelischen oder geistigen Zustand ihres Gesprächspartners zu achten, wenn sie ständig in Streitsituationen geraten und als Folge davon vielleicht sogar ihr Leben einbüßen, dann liegt dies einzig und allein daran, daß sie die Dynamik einer Situation und die Gemütsverfassung der beteiligten Personen nicht einschätzen können.

Selbst ein Zimmer so einzurichten, daß jedes Möbelstück den bestmöglichen Platz erhält, bedeutet, die Dynamik einer Situation zu erkennen. Auch hier ist also dieselbe Aufmerksamkeit erforderlich, die der Krieger benötigt.“

3. Die Mikro- und die Makroperspektive der Situation

Wie bei jeder guten und erfolgreichen Systemsteuerung (Dörner 1989) ist auch in Gefahrensituationen wichtig, die Mikro- und die Makroperspektive des Gesamtsystems zu haben. Musashi (1993, S. 80) versteht darunter:

„Der Blick auf den Gegner im Gefecht sei umfassend und offen. Man unterscheidet den durchdringenden und den wahrnehmenden Blick. Der durchdringende Blick braucht viel, der wahrnehmende wenig Kraft. In der Kampfkunst kommt es vor allem darauf an, Fernes so deutlich zu sehen, als wäre es nah, und Nahes mit prüfendem Abstand zu schauen. Das Schwert des Gegners bis auf den Grund zu erkennen und sich nicht durch äußere Bewegungen des Schwertes ablenken zu lassen – das ist wichtig. Darum mußst du dich bemühen. Dein Blick sei der gleiche im Einzelkampf wie

in der Schlacht. Behalte beide Seiten rechts und links im Blick, ohne die Augäpfel zu bewegen. Aber das beherrscht man nicht von heute auf morgen. Also übe und lerne wohl.“

4. Beobachten lernen

Was macht einen guten Menschenkenner aus? Smith (1966) gibt dazu eine einfache Antwort: Der gute Menschenkenner ist vor allem ein guter Beobachter. Schlechte Menschenkenner zeichnen sich dagegen dadurch aus, dass sie ihre eigenen Vorstellungen von menschlichem Verhalten, ihre eigenen Vorurteile, ihre Sympathie und Antipathie usw. in ihr Urteil einfließen lassen. Auch das Überleben einer gefährlichen Situation kann von scheinbar trivialen Dingen abhängen, wie das genaue Beobachten dessen, was die andere Person tut. Beispielsweise beobachtete ein Polizist bei einer Verkehrskontrolle, dass der Fahrer unter den Sitz seines Autos griff. Offensichtlich hatte er dort eine Waffe versteckt. Der Polizist reagierte **sofort sachgemäß** auf diese mögliche Gewaltentwicklung (gemäß dem TIT FOR TAT – Prinzip) und verhinderte so das Auftreten von Gewalt. Ein derartiges Verhalten, verbunden mit einer guten Beobachtung, ist keineswegs selbstverständlich. Denn deutsche und amerikanische Studien zeigten, dass es gerade das Versäumnis, genau hinzuschauen, war, das den Tod von Polizisten im Dienst bewirkte (Füllgrabe 1999). Deshalb ist folgender Satz bei einer polizeilichen Kontrolle keineswegs trivial, sondern überlebenswichtig: „Der Griff eines Verdächtigen unter den Autositz oder (bei einer Hausdurchsuchung) die Bettdecke, ist keineswegs der Griff nach dem Personalausweis.“

Es ist also wichtig, eine unvoreingenommene Wahrnehmung von Menschen, Dingen und Situationen zu entwickeln, wie es auch Musashi betont:

„Männer von kleinem Wuchs sollten sich stets in die Lage großer Menschen und Männer von großem Wuchs in die Lage kleiner Menschen versetzen können. Lasse dich also nie von deinen eigenen körperlichen Vorzügen oder Nachteilen beeinflussen und leiten, sondern urteile unvoreingenommen. Betrachte alle Dinge von höherer Warte aus und mit einem offenen, ungetrübten Geist. Dazu ist es wichtig, daß du mit Eifer dein Wissen und deine Empfindungen schulst. Durch die Ausbildung deiner Urteilskraft wirst du Recht und Unrecht, das Gute und das Üble in allen Dingen unterscheiden lernen; durch Erfahrungen, die du in den verschiedensten Künsten und Fertigkeiten sammelst, wirst du dahin kommen, daß keiner in dieser Welt dich mehr täuschen kann. Wenn dich keiner mehr täuschen kann, wirst du erstmals bis zum tiefsten Grund des *Heihò* vorstoßen.“ (Musashi, 1993, S. 78).

5. Das Erkennen der Lage

Musashi (1993, S. 106) sieht die Dinge hier spieltheoretisch: Wie bei einem Schachspiel muss man die Stärken und Schwächen des Gegners abschätzen, um dann den richtigen Zug zu machen.

„Die Lage zu erkennen heißt, bezogen auf die Schlacht, den Gegner daraufhin zu beurteilen, ob er noch im Vollbesitz seiner Kräfte ist oder bereits wankt. Es bedeutet, den Kampfgeist seiner Truppen und die von ihnen eingenommenen Positionen abzuschätzen und sich auf diese Weise ein klares Bild von seinem Zustand zu verschaffen, um dann die eigenen Truppen entsprechend in Bewegung zu setzen. Durch die Anwendung dieser Strategie gebietest du über den Sieg, denn du kämpfst mit der Voraussicht des Kommenden.“

Auch beim Einzelkampf, nachdem du herausgefunden hast, welcher Schule dein Gegner angehört, welche Qualitäten er besitzt und wo seine Stärken und Schwächen

liegen, mußt du genau im Gegensatz zu den gegnerischen Fähigkeiten vorgehen, mußt seinen Rhythmus, sein Tempo ausnutzen, um Mal für Mal von deiner Seite aus den Fortgang des Kampfes zu bestimmen. Schon dadurch, daß du die Lage vorausschauend beurteilen kannst, gewinnst du die notwendige Überlegenheit.“

6. Automatisch abrufbare Handlungen

Durch Automatisierung der eigenen Handlungen kann man sich auf das Wesentliche konzentrieren und hat einen besseren Blick für die Lage.

Musashi (1993, S. 128) betont:

„Wenn man eine Sache wirklich beherrscht, ist es nicht mehr nötig, alles genau mit den Augen zu verfolgen. Auch der Akrobat, wenn er ein Meister ist in seiner Kunst, läßt den Stab auf seiner Nase stehen oder spielt Ball mit mehreren Messern, ohne daß er dabei jede Einzelheit beobachtet; er hat sich durch ständigen Umgang damit daran gewöhnt und sieht gleichsam alles natürlich und wie von selbst.

Ähnliches gilt für die Schwertkunst. Ist man durch viele Gelegenheiten an den Kampf mit einem Gegner gewöhnt, erkennt man sofort, wie ernst es dem anderen ist. Und hat man die Schwertkunst wirklich begriffen, ist es ein leichtes, abzuschätzen, ob die gegnerische Klinge ferner oder näher, langsam oder hurtig herabsausen wird.“

7. Eine entspannte innere Haltung

Musashi (1993, S. 78) betont die Notwendigkeit eines mittleren Aktivierungsniveaus. Die Umwelt wird mit „offenem Geist“ wahrgenommen, doch ohne unnötige Aufregung. Aus dieser ruhigen Wachsamkeit kann dann im Notfall sofort auf Aktivität umgeschaltet werden:

„Auf dem Wege des Kriegers, zum Beispiel im Gefecht, darf deine innere Haltung nicht anders sein, als sie es üblicherweise ist. Achte gut darauf, daß du – im Alltag wie im Gefecht – immer derselbe bist: offenen Geistes, ohne Umschweife, ohne sinnlose Anspannung, aber auch nicht erschlafft, daß du unbefangen bist in deinem Herzen und von ruhigem Gleichmut, aber dennoch für keinen Augenblick in diesem Gleichmut versinkst. Wenn dein Körper ruht, so lasse deinen Geist nicht untätig sein, doch ist dein Körper in heftiger Bewegung, so bleibe ruhig in deinem Geist. Lasse nie deinen Geist von der Tätigkeit des Körpers fortreißen und nie deinen Körper von deinem Geist beeinflusst wird. Lasse dein Herz nicht darben, aber Sorge auch dafür, daß es nicht übermäßig Anteil nehme. Hüte dich, auf daß dich Geringes nicht betört, sei stark in deinen Gefühlen, aber lasse niemanden deine letzten Absichten durchschauen.“

8. Eine entspannte, selbstsichere Körperhaltung

Musashi (1993, S. 79) geht sogar auf die Körperhaltung ein, die ein Samurai sowohl im täglichen Leben als auch im Kampf zeigen sollte:

„Gehe aufrecht, den Kopf weder gesenkt noch zum Himmel gewandt und ohne unruhig um dich zu schauen. Ziehe nicht die Stirn in Falten und die Brauen zusammen. Gib acht, daß die Augen nicht ziellos umherirren. Lasse vielmehr die Lider ein wenig fallen, damit du nicht zwinkern mußt. Dein Gesichtsausdruck sei ruhig, halte deinen Nasenrücken senkrecht und versuche das Kinn ein wenig vorzuschieben. Die rückwärtige Linie vom Kopf bis zum Hals sei gerade; spüre die Kraft im Nacken und laß sie von den Schultern abwärts gleichmäßig durch den ganzen Körper fließen. Lasse beide Schultern sinken, straffe das Rückgrat, ziehe das Gesäß ein, lege Kraft in dei-

ne Beine von den Knien bis in die Fußspitzen hinab und halte den Bauch gespannt, damit du nicht in den Hüften vorn überknickst.“

9. Die Führung in der Situation behalten

Eine der wichtigsten Voraussetzungen für das Überleben gefährlicher Situationen ist, die Kontrolle der Situation zu behalten. Gewaltbereite und Straftäter erwarten dies von der Rolle der Polizei. Wenn ein Polizist dies nicht tut, wird er leicht Angriffsobjekt für einen Gewaltbereiten. Täter, die Polizisten getötet haben, drücken nicht selten ihr Erstaunen darüber aus, dass der Polizist nicht die Führung in dieser Situation übernommen hatte, und sie betonten, dass sie an der Stelle des Polizisten völlig anders gehandelt und keine Gewalttat zugelassen hätten (Füllgrabe, 1999, 2002).

Musashi drückt es so aus: „Man darf sich nicht aufs Kissen drücken lassen.“ Musashi (1993, S. 104) veranschaulicht damit die Notwendigkeit, kein passives Opfer einer gefährlichen Situation zu sein:

„Aufs Kissen drücken“ bedeutet soviel wie >>Jemanden den Kopf nicht heben lassen<<. Beim Kämpfen ist es nie gut, wenn man sich vom Gegner lenken läßt und dadurch ins Hintertreffen gerät. Das Ziel muß immer und unter allen Umständen sein, den Gegner so zu lenken, wie man selbst es will. Natürlich wird auch der Gegner das gleiche versuchen; aber er kann nicht zum Zuge kommen, wenn du es nicht zuläßt.

Ein wichtiger Grundsatz der Kampfkunst ist es, die wirkungsvollen Aktionen des Gegners zu verhindern, die wirkungslosen aber zuzulassen. Dennoch brächte es dich nur ins Hintertreffen, wenn du nur daran dächtest, den Gegner >>niederzudrücken<<. Handle so, wie es dem wahren Weg des Kriegers entspricht: Wenn du vereitelst, was der Gegner tut, wenn du das, was er plant, zur Wirkungslosigkeit verdammst, so tu dies nur, um ihn dann nach deinem Willen zu lenken. So wirst du ein Meister der Kampfkunst sein. In diesem Sinne übe das >>Aufs-Kissen- Drücken<<.“

10. ICH – freies Denken

In einer gefährlichen Situation ist ICH – freies Denken notwendig. Wer nur an seine eigene Person, sein eigenes Schicksal denkt, wird abgelenkt, bekommt Angst usw. Deshalb ist es notwendig, dass in Gefahrensituationen die Gedanken, die inneren Monologe, nicht ich – orientiert, sondern aufgabenorientiert, also problemlösend sind. Ein japanischer Meister des Schwertkampfes drückte es so aus: „Wenn man im Angesichts des Todes das Leben vergißt, den Tod vergißt, den Feind vergißt, wenn die Gedanken unbewegt sind und man frei ist von Regungen des Bewußtseins, wenn man spontan sich dem natürlichen Fluß seiner Empfindungen überläßt, dann ist man frei in jeder wechselnden Situation und in seinen Reaktionen unbehindert. Mag auch, wenn man sich inmitten zahlreicher Gegner befindet und nach vorn und hinten und rechts und links seine Hiebe und Stiche austeilt,.. weil...der Geist ruhig ist, tritt nicht die geringste Schwankung ein..... Das ist das ganze Geheimnis der Schwertkunst.“ (Kammer, 1969, S. 77).

11. Sich in den Gegner verwandeln

Gerade in gefährlichen Situationen ist es wichtig, die ICH - Komponente aus dem Denken zu entfernen. Damit meine ich nicht nur, dass man nicht an die eigene mögliche Niederlage oder an seinen Sieg denken sollte. Wichtig ist *auch die Perspektive des Gegners* zu übernehmen. Dies hat außerdem die Auswirkung, dass man seine

eigene Angst verringert, weil man erkennt, dass der andere keineswegs überlegen sein muss, sondern vermutlich selbst Angst hat. Dies hat Musashi (1993, S. 108) anschaulich geschildert:

„>>Sich in den Gegner verwandeln<< heißt, sich selbst in seine Lage zu versetzen, von seinem Standpunkt aus zu denken. Im Alltagsleben ist man zum Beispiel geneigt, einen Räuber, der sich in einem Haus eingeschlossen hat, für außerordentlich stark zu halten. Verwandeln wir uns jedoch einmal in diesen Gegner, so werden wir das Gefühl haben, die ganze Welt stünde gegen uns und es gäbe keinen Ausweg mehr. Der Eingeschlossene ist der Fasan und der, der hineingeht, um ihn zu fangen, ist der Falke. Das muss dir klar sein.

In der Schlacht neigen manche dazu, übervorsichtig zu sein, weil sie glauben, der Gegner sei stark. Verfügst du indessen über gute Truppen und kennst du die Strategie und die Techniken des Kampfes, wirst du den Gegner nach deinem Willen besiegen und hast keinen Grund zur Besorgnis.

Im Einzelkampf musst du gleichfalls versuchen, dich in die Lage des Gegners zu versetzen. Denn wenn du dich nur beeindrucken lässt und denkst: >>Er versteht sich aufs Kämpfen, er kennt die Prinzipien und ist mir in seiner Technik überlegen<<, so wirst du gewiss den kürzeren ziehen. Das durchdenke gut.“

12. Den Schwachpunkt des Gegenübers erkennen

Täter, die Polizisten getötet hatten, konnten häufig genau den Schwachpunkt des Polizisten erkennen und ausnutzen (Füllgrabe, 1999, 2002). Ein Polizist erzählte einem Gewalttäter, den er zum Gericht fahren sollte, seine privaten Probleme und dokumentierte so seine mangelnde Vorsicht und extreme Vertrauensseligkeit. Ein anderer Täter berichtete, dass er genau wusste, dass der Polizist die auf den Täter gerichtete Waffe nicht benutzen würde. Deshalb konnte der Täter dem Polizisten die Waffe aus der Hand nehmen und diesen mit seiner eigenen Dienstwaffe erschießen. In allen derartigen Fällen präsentierten sich die Polizisten durch sprachliche oder nichtsprachliche Signale als leichte Angriffsobjekte. Deshalb ist es „im Spiel des Lebens“ wichtig, einer gewaltbereiten Person gegenüber Schwächen zu zeigen (Füllgrabe, 1999, 2002).

Musashi spricht diese Probleme an unter dem Prinzip: „*Das Erkennen des Zusammenbruchs*“.

„Alles kann zusammenbrechen. Die Familie, der Leib, die Feinde können zusammenbrechen und zwar dadurch, daß ihre Zeit gekommen ist und ihr Rhythmus in Unordnung gerät.

In der Schlacht ist es wichtig, daß du erkennst, wenn sich der Gegner in seinem Rhythmus verwirrt, damit du ihn ohne diesen Augenblick zu versäumen, in die Enge treibst. Hast du es versäumt, diesen Augenblick zu nutzen, so besteht die Gefahr, daß der Gegner zu seiner Ordnung wieder zurückfindet.“

13. Dem Gegner zuvorkommen

Eine große Anzahl von Polizisten, die im Dienst getötet wurden, machte den großen Fehler, viel zu passiv zu bleiben und dem Täter dadurch überhaupt erst die Möglichkeit zu geben, gewalttätig zu handeln (Füllgrabe, 1999, 2002). Musashi formuliert deshalb das Prinzip

„**Das Schwert niedertreten**“:

„Die Methode, >>das Schwert niederzutreten<<, wird in der Kampfkunst häufig angewandt. Wenn der Gegner eine große Schlacht damit beginnt, daß er Bogen- und Gewehrschützen einsetzt, wird er unmittelbar, nachdem sie geschossen haben, zum Angriff übergehen. Würden wir also erst jetzt die Bogen spannen und die Musketen stopfen, kämen wir zum Gegenangriff zu spät. In diesem Falle ist es besser, wenn wir sofort angreifen und zwar noch während der Gegner mit Bogen und Gewehren schießt. Denn wenn wir sofort angreifen, wird er außerstande sein, uns mit seinen Pfeilen und Kugeln wirkungsvoll zu treffen. Es kommt darauf an, das Vorhaben des Gegners nicht mit Gleichem zu beantworten, sondern seinen Angriff >>niederzutreten<< und so zu siegen.

Mit anderen Worten: Es geht darum, ihm in jeder Hinsicht zuvorzukommen. Und bist du einmal am Gegner, so braucht es weiter kein Anrennen. Bleibe nur fest an ihm. Dies mußt du gründlich studieren.“ (Musashi, 1993, S. 106 – 107)

14. Antizipation

Um jemand zuvor zu kommen bzw. rechtzeitig richtig auf ihn zu reagieren, bedarf es Antizipation. Dies bedeutet, dass man eine Situation schon in der Entwicklung richtig einschätzt.

Musashi (1993, S. 104) sagt dazu:

„Es ist das Wesen meiner Kampfkunst, daß du lernst, am Gegner vor dir auch das kleinste Anzeichen dessen wahrzunehmen, was er beabsichtigt, daß du es erkennst, solange es noch nicht ausgeführt ist. Du mußt zu solcher Fertigkeit gelangen, daß du eine jede seiner Unternehmungen sofort abblocken kannst, seinen Angriff, seinen Sprung, seinen Hieb und zwar noch bevor der Angriff über das >>A...<<, der Sprung über das >>S...<<, der Hieb über das >>H...<< hinweggelangen kann.“

15. Beeinflussung durch Übertragung

„Vieles ist auf andere übertragbar. Müdigkeit und Gähnen können ansteckend wirken. Auch das Zeitgefühl ist übertragbar. Ist in einer großen Schlacht der Gegner erregt und versucht er, die Dinge rasch voranzutreiben, so gehe in keiner Weise darauf ein, sondern zeige ihm vielmehr eine sichtbar ruhige Haltung. Hierauf wird es der Gegner dir gleichtun und sein Kampfgeist wird erschlaffen. Sobald du nun spürst, daß sich die Stimmung solchermaßen auf ihn übertragen hat, greifst du ihn mit der größten Unbekümmertheit, aber rasch und kräftig an und bist so imstande, den Kampf für dich zu entscheiden.

Auch im Einzelkampf zeige äußerlich und innerlich Gelassenheit, nutze dann den Augenblick, in dem die Anspannung des Gegners nachläßt und sichere dir so durch einen raschen und kraftvollen Hieb Vorteil und Sieg. Man kann jemanden auch >>betrunken<< machen, d. h. man kann ihn langweilen, schwächen oder zur Unvorsicht reizen. Das alles übe gut (Musashi, 1993).“

Es ist natürlich die Frage, ob und in welchem Umfang man einen Gegner in der von Musashi beschriebenen Weise beeinflussen kann. Aber unter bestimmten Voraussetzungen scheint dies durchaus möglich zu sein. Betrachten wir dazu das unglaubliche Phänomen, dass Polizisten sich vom Täter die Dienstwaffe aus der Hand nehmen lassen und damit erschossen werden, oder den Schock, den ein Polizist erlitt als bei seinem Betreten einer Bank der Bankräuber nicht wie erwartet floh, sondern auf *ihn* zulief und auf *ihn* schoss (Füllgrabe, 1999, 2002). Die Parallele dazu fiel mir bei der Beschäftigung mit Hypnotherapie auf. Es schien so zu sein, als hätten sich

die erwähnten angegriffenen oder getöteten Polizisten in einer Art Trancezustand befunden.

Gilligan (1995, S. 76) schrieb: „Menschen in hypnotischer Trance empfinden oft, daß sie sich nicht richtig bewegen oder sprechen wollen.“ Und S. 78: „Symptome motorischer Hemmung liegen z.B. vor, wenn...jemand vor Schreck oder Angst starr wird.“ Die Situation einer Person in einer Gefahr mag sich von einer Situation unterscheiden, in der sie hypnotisiert wird. Doch es gibt auch verschiedene psychologische Übereinstimmungen. Denn eine

Hypnose wird durch eine zwischenmenschliche Interaktion bewirkt, bei der der Hypnotiseur die Führung übernimmt und die Kontrolle über die Situation ausübt. Diese psychologische Konstellation liegt auch bei den völlig überraschten Polizisten vor, der einem Gewaltbereiten die Kontrolle über die Situation überlässt und passiv bleiben, obwohl sie doch handeln müssten, um ihr Leben zu retten. Jedenfalls bieten sich hier interessante Gesichtspunkte für weitere Forschungen.

16. In einer Notlage: Den Gegner aus dem Gleichgewicht bringen

Selbst in einer verzweifelten Lage hat man noch eine letzte Chance: Man muss blitzschnell etwas Unerwartetes tun, womit der Gegner nicht gerechnet hat. In einem von Kain (1996) beschriebenen Beispiel lief der bedrohte Geschäftsmann einfach auf die Gruppe der Gewaltbereiten zu und durch sie hindurch. In einem anderen Fall stieß die Frau den potentiellen Vergewaltiger einfach aus dem Fahrstuhl (Füllgrabe, 1997).

„Es gibt vieles, was einen Menschen aus dem Gleichgewicht bringt, zum Beispiel plötzliche Gefahr, Überraschungen, unvorhergesehene Schwierigkeiten. Denke einmal darüber nach. Besonders in der Schlacht ist es wichtig, den Gegner aus dem Gleichgewicht zu bringen. Greifst du ihn dort an, wo er es nicht vermutet, kannst du ihn überraschen, solange er noch unentschlossen ist und so gewinnst du zu deinem Vorteil die Führung und erringst den Sieg. Oder beginne beim Kampf Mann gegen Mann absichtlich langsam, um dann plötzlich, unter Ausnutzung der inneren Erschütterung deines Gegners und ohne ihm Zeit zu lassen zum Aufatmen, aus der vorteilhaftesten Lage heraus den Sieg zu erringen. Das mußt du gründlich erproben (Musashi, 1993, S. 111).“

17. Ein aktiver Lebensstil

Grundlage des Überlebens in gefährlichen Situationen ist ein aktiver Lebensstil: selbstverantwortlich Probleme angehen und bewältigen. Oder, wie der Zen-Meister Suzuki Shōsan sagte: „**Erhebe dich und sei für dich selbst verantwortlich.** (Cleary 1993, S. 66).“

„Erhebe dich und sei für dich selbst verantwortlich. Selbst besonnene und umsichtige Leute werden ihre geheimen Fehler verbergen, wenn sie nur um die öffentliche Meinung und das äußere Ansehen besorgt sind. So werden selbst sehr konventionell denkende und konservative Menschen in ihrem inneren Geist Fehler haben. Hüte dich vor deinem Geist und übernimm die Verantwortung für dich selbst.“

Ein aktiver Lebensstil ist mit einem planvollen Handeln verbunden. Musashi (1993, S. 105) schildert dies sehr ausführlich und anschaulich:

„>>Hinübersetzen<< bedeutet zum Beispiel, über eine Furt von einem zum anderen Ufer zu gelangen. Es kann aber auch heißen, fünfzig Meilen offener See zu überque-

ren. Mir scheint, in jedem Menschenleben gibt es oft Situationen, die damit vergleichbar sind. Für eine solche Schiffsreise muß man zunächst die Überfahrtstellen sehr genau kennen und man muß Bescheid wissen über die Leistungsfähigkeit des Schiffes. Ferner erkundigt man sich, ob der Tag günstig ist oder nicht. Sind alle Umstände geklärt, so setzt man die Segel und läuft aus, mit oder ohne Begleitung anderer Schiffe. Nun paßt man sich den jeweiligen Verhältnissen an. Man segelt entweder vor dem Wind, oder man läßt sich vom Rückenwind treiben; steht der Wind entgegen, so gilt es – und dazu muß man von Anfang an entschlossen sein -, einige Meilen die Ruder zu betätigen, um den auf der anderen Seite liegenden Hafen zu erreichen. Im menschlichen Leben kommt es oft darauf an, daß man auf solche Weise entschlossen ist, Schwierigkeiten unter Einsatz der ganzen Kraft zu überwinden.“

18. Frieden durch entschlossenes Auftreten

Gewaltfrei zu handeln ist ein wichtiges Ideal in einer harmonischen Gesellschaft. Es gibt aber Situationen, wo jemand seine Rechte wahren muss oder sich körperlich in Notwehr verteidigen muss. Wer hier konfliktscheu zurückweicht, kann sich nicht als „gewaltfrei“ im positiven Sinne bezeichnen, weil er einem Aggressor, einem Ausbeuter zum Erfolg verhilft und dessen aggressives Verhalten bekräftigt. Gemäß dem TIT-FOR-TAT - Prinzip (Füllgrabe, 1997, 2002) **muss** man hier eine angemessene Reaktion zeigen.

Das TIT FOR TAT- Prinzip zeigt aber auch auf, dass man Gewalt alleine dadurch vermeiden kann, dass man dem anderen sprachlich oder durch nichtsprachliche Signale signalisiert, dass man sich feindseliges Verhalten nicht gefallen lassen wird. Diese entschlossene Haltung der Friedfertigkeit wird sehr gut durch folgende japanische Anekdote veranschaulicht:

„Ein Samurai ging zu einem Meister der Kampfkünste. Dieser sagte ihm: „Du hast wenige Fortschritte gemacht, seit ich Dich zum letzten Mal sah.“ Der enttäuschte Samurai schrie: „Was willst Du damit sagen? Ich bin der wildeste Samurai dieser Insel. Ich habe noch gegen niemanden im Schwertkampf verloren!“ Und der Meister erwiderte: „Aber Du hast gegen Dein eigenes Schwert verloren. Die höchste Kunst besteht darin, Dein Schwert überhaupt nicht zu ziehen!“ „Aber wie kann ich gewinnen, ohne mein Schwert zu ziehen?!“ protestierte der Samurai. „Ich werde getötet werden!“

Später, als er in einer Wirtschaft aß, wurde er von drei jungen angeberischen Samurai belästigt, die ihre Fähigkeiten testen wollten. Als er sie ansah und eine lästige Fliege wegscheuchte, erinnerte sich der Samurai der Worte des Meisters: „Die höchste Kunst besteht darin, überhaupt nicht das Schwert zu ziehen“. Verwundert darüber, wie er gewinnen könnte, ohne ein Schwert zu ziehen, nahm er plötzlich seine Essstäbchen und erschlug die Fliege in der Luft. Erstaunt machten die drei jungen Samurai respektvolle Verbeugungen und verschwanden schnell (Potter, 1984, p. 55).“

III Die drei Paradoxa des Schwertmeisters

Musashis Einfluß ist auch noch im 20. Jahrhundert spürbar. Dies zeigt sich nicht nur darin, daß eines der drei Superschlachtschiffe, mit denen die japanische Marine im 2. Weltkrieg die amerikanische Marine besiegen wollte, nach Musashi benannt wurde. Und in den letzten Jahrzehnten beschäftigten sich Wirtschaftsmanager mit Musashis

Werk „Das Buch der fünf Ringe“, weil sie sich davon strategische Tips erhofften, um im wirtschaftlichen Konkurrenzkampf besser bestehen zu können.

Doch paradoxerweise steht bei Musashi, wie auch bei andere Denkern des Bushido (Nitobe 1985), keineswegs die Ausübung von Gewalt im Vordergrund, wenn er natürlich auch Hinweise auf das Kämpfen gibt. Offensichtlich übersehen aber manche Leser die vielen friedlichen Botschaften in Musashis Buch. Sein systemisches Denken wird z.B. auch darin erkennbar, daß er mehrfach ausführlich mit Respekt die Arbeit des Zimmermannes schildert, der seine Mitarbeiter gemäß ihren Fähigkeiten einsetzt, um ein Haus zu bauen. Dies entspricht im Kleinen dem Bild, was er von dem Aufbau eines gerechten Staates entwirft.

Die Beschäftigung mit der Gedankenwelt Musashis liefert also viele Paradoxa, also Dinge, die völlig anders sind, als man sie erwartet. Der Duden (1996, S. 549) definiert Paradoxon als: „scheinbar falsche Aussage, die aber auf eine höhere Wahrheit hinweist.“ Ich möchte deshalb aus den in diesem Artikel gemachten Ausführungen drei Paradoxa formulieren:

- 1. Das erste Paradoxon des Schwertmeisters: Der Weg des Schwertmeisters ist nicht der Weg der Gewalt, sondern der Weg des Friedens.**
- 2. Das zweite Paradoxon des Schwertmeisters: Damit das ICH, die Person, in einer Gefahrensituation überleben kann, muss ihr Denken ICH – frei sein.**
- 3. Das dritte Paradoxon des Schwertmeisters: Die Selbstsicherheit des Spitzenkönners ergibt sich aus seiner Bescheidenheit.**

Gerade in der heutigen Zeit, in der die eigene Selbstdarstellung eine große Rolle spielt, könnte man die Richtigkeit des dritten Paradoxons bezweifeln. Ist es nicht wichtig, Selbstbewusstsein zu zeigen? Doch gerade bei dem Wort „Selbstbewusstsein“ muss man ein mögliches sprachliches Missverständnis aufzeigen. Bedeutet „Selbstvertrauen“ *echtes*, auf Fähigkeiten und andere Ressourcen begründete Selbstsicherheit oder nur lediglich lautstark und ohne Rücksicht auf andere Menschen gezeigtes Verhalten, mit dem man andere Menschen beeindrucken will? Die Mehrdeutigkeit des Begriffes „selbstbewusst“ wird besonders deutlich, wenn man den englischen Begriff „self – conscious“ übersetzen lässt. Wie ich selbst feststellte, wird er häufig irrtümlicherweise mit „selbstbewusst“ im Sinne „selbstsicher“ übersetzt. In Wirklichkeit besagt er für menschliches Verhalten das genaue Gegenteil: befangen, gehemmt. Der Begriff „self – conscious“ drückt also aus, dass die Gedanken der Person stark oder rein ICH – bezogen sind und keineswegs die Nachdenklichkeit eines aufgabenorientierten und systemisch denkenden Menschen darstellen. Diese ICH – Bezogenheit mag zwar auf den ersten Blick hin eindrucksvoll sein, kann aber gefährliche Langzeitwirkungen haben. Beispielsweise sieht Seligman (1991) die extreme ICH – Bezogenheit – er spricht vom „maximalen Selbst“ – als Ursache für die wachsende Zahl depressiver Menschen in den westlichen Staaten an, trotz oder gerade *wegen* des wachsenden Reichtums.

Das Bushido, „der Weg den der Krieger gehen soll“ (Nitobe, 1985), beinhaltet natürlich auch eine individuelle Komponente: Er soll sich in vielen Künsten und Techniken perfektionieren. Doch Musashis visionäre Formulierung vom Aufbau eines gerechten Staates zeigt, dass die individuelle Perfektion nichts sein muss, mit dem man andere Menschen beeindrucken sollte, sondern kooperativ genutzt werden könnte. Dies entspricht auch dem Ergebnis von Axelrods (1991) Computerturnieren. Wären diese Computerprogramme, die dort gegeneinander spielten, lebendige Menschen, könnte man sagen: Die erfolgreichste Strategie, TIT FOR TAT, war selbstsicher genug, um sich gegen unkooperative, ausbeuterische Menschen zu wehren. Gleichzeitig sorgte

sie für eine gerechte Verteilung der Ressourcen. Wer die Ergebnisse der Computerturniere betrachtet, wird feststellen, dass TIT FOR TAT nicht besser abschneiden konnte (oder wollte) als jede andere kooperative Strategie, mit der sie spielte. (Jeder bekam 600 Punkte.) In der TIT FOR TAT – Strategie ist gewissermaßen das erfolgreiche Paradoxon einprogrammiert: Weil ich kurzfristig auf maximalen *individuellen* Gewinn verzichte, haben wir alle langfristig maximalen *gemeinsamen* Erfolg.

Doch was haben Computerturniere oder das Leben eines Schwertmeisters des feudalen Japan mit der heutigen Zeit zu tun? Sehr viel, denn Garfield (1986) fand bei Spitzenkünstlern auf verschiedenen Gebieten ähnliche Muster, wie es das Bushido (Nitobe 1985) forderte: Perfektionierung der eigenen Fähigkeiten, Kurskorrektur bei eigenen Fehlern, kooperatives Verhalten, kooperative Intelligenz.

Dass Bescheidenheit gerade für Spitzenkünstler typisch ist, habe ich selbst bei japanischen Judo – und Karatemeistern feststellen können. Um aber auch andere Bereiche anzusprechen, möchte ich ein Erlebnis als Zuschauer bei Kreismeisterschaften im Tennis erwähnen, das eigentlich wenig Aufsehen erregend, aber psychologisch aufschlussreich ist. Neben mir saß Christina, eine mehrfache brasilianische Tennismeisterin, die auch schon in Wimbledon und Paris gespielt hatte. Bei den Kreismeisterschaften spielten mehrere ihrer Mannschaftskameradinnen gegeneinander. In einer Spielphase, in der diese mehrere vermeidbare Fehler machten, sagte Christina plötzlich: „Im Winter müssen wir Volley und Schmetterball üben.“ Sie sagte nicht etwa: „Die müssen aber im Winter üben.“, sondern „**Wir** müssen....“ Christina dachte also mannschaftsorientiert.

Ob wir also Musashi, einen bedeutenden Schwertmeister, betrachten oder Christina, eine Spitzenspielerin im Tennis, wir sehen also ein Muster, das typisch für Spitzenkünstler ist : eine Selbstsicherheit, die begründet ist auf Können und Wissen, was es erlaubt, die eigene Person zugunsten der Gemeinschaft zurückzustellen, ohne seine eigenen Interessen aufzugeben.

IV El momento de la verdad

Es gibt Augenblicke, Situationen, die das demonstrierte Selbstbewusstsein eines Menschen entlarven oder die vorher vielleicht unauffällige echter Selbstsicherheit eines anderen Menschen plötzlich sichtbar werden lassen. Dies ist „der Augenblick der Wahrheit“, „el momento de la verdad“, wie die spanischen Stierkämpfer vom Augenblick sprechen, in dem der Stier mit dem Degen getötet wird. Im friedlichen Sinne gemeint ist dies deshalb eine gute Metapher, weil sie besagt: es gibt Augenblicke, in denen man sich auf sich alleine gestellt in einer Situation befindet und ein Problem lösen muss. Dann muss man zeigen, was man kann, „was in einem steckt“. Dann zählen keine vorher geäußerten optimistischen Formulierungen, aber auch keine vorher geäußerten Befürchtungen. Es zählt nur noch das, was man konkret tut. Und dann zeigt sich auch, warum die Selbstsicherheit eines **systemisch** denkenden Menschen lebensrettend ist.

Diese Überlegenheit eines Menschen, der von der egozentrischen Betrachtung seiner eigenen Person weggehen kann und das **Gesamtsystem** (wie Musashi) betrachtet, wird verständlich, wenn man betrachtet, was Menschen taten, die eine Gefahr überlebten (Füllgrabe, 1999, 2002). Das Denken an Bezugspersonen und die Erinnerung an frühere schöne Ereignisse vernetzte sie gewissermaßen in einer zeitlichen und einer zwischenmenschlichen Dimension: Die Erinnerung an das frühere Positive spendete Trost in der lebensbedrohenden Gegenwart und erzeugte so Hoffnung auf die Zukunft. Und das Denken an geliebte Bezugspersonen erzeugte vermutlich eine Haltung wie z.B. „Ich bin jetzt alleine, aber nicht einsam. Ich bin Teil einer Kette von

Menschen, die mir vertrauten und denen ich vertraue. In mir ist alles das gespeichert, was sie mir sagten, was sie mich lehrten.“ Eine solche Haltung dürfte besonders bei Menschen mit einem sicheren Bindungsstil zu finden sein (s. Füllgrabe, 1999, 2002). Die Parallele zu diesem Empfinden kann man bei einem Kind feststellen, das seine Umwelt selbständig und angstfrei erforscht, weil es **Urvertrauen** entwickelt hat. Diese Gedanken mögen in einer Gefahrensituation nicht derart explizit und ausführlich sein. Aber der kurzfristig aufblitzende Gedanken eines Polizisten an das, was sein Vater ihm vor vielen Jahren beim Baseball gesagt hatte, aktivierte ihn zum Handeln und zum Überleben (Füllgrabe, 1999, 2002) .

V Das Schwert der Wahrheit richtet

Man kann natürlich fragen: Welche Gültigkeit haben die von Musashi aufgestellten Prinzipien in unserer heutigen Zeit? Warum sollten wir uns mit den Gedanken eines Menschen befassen, der in einem weit entfernten Land, in einer lange vergangenen Zeitepoche und einer uns fremden Gesellschaftsform, dem feudalistischen Japan, lebte ?

Wir sollten deshalb Musashis (1993) Gedanken mit dem strengsten Kriterium des Bushido überprüfen, „dem Schwert der Wahrheit.“ „Denn für den Schwertmeister steht höher als alles andere, höher als Ruhm, Sieg oder gar das Leben: „das Schwert der Wahrheit“, die er erfahren hat und die ihn richtet (Herrigel, 1962, S. 90).“ Konkret bedeutet dies, dass wir heutige Situationen danach überprüfen könnten, ob Musashis Prinzipien auch dort gültig und hilfreich waren. Betrachten wir dazu das Gegenteil eines erfahrenen Schwertkämpfers, eine junge Polizistin.

Wegen einer nächtlichen Ruhestörung wurde sie zusammen mit einem etwas älteren Kollegen in ein Haus gerufen. Der betreffende Wohnungsbesitzer sollte seinen Personalausweis zeigen. Demonstrativ zögerlich suchte er danach, stellte die Musikanlage lauter und verhielt sich derart sehr provokativ. Während der Polizist passiv blieb, sagte die junge Polizistin plötzlich mit leicht erhobener Stimme: „Kriegen wir nun den Ausweis oder nicht?!“ Darauf hin händigte ihr der Mann den Personalausweis sofort aus. Beim Herausgehen sagte er zu dem Polizisten:

„ Seien Sie froh, dass Sie eine Frau dabei haben, sonst würde ich Ihnen eine reinhauen.“

Die junge Polizistin hatte verschiedene Prinzipien Musashis mit diesem einzigen Satz ausgeführt: Handeln, die Führung der Situation übernehmen, Frieden durch entschlossenes Auftreten. Vor allem aber hatte sie das wichtige Prinzip unbewusst erkannt und umgesetzt: Wenn ich provoziert oder angegriffen werde, muss **ich** die Kontrolle über die Situation übernehmen. Dies ist keineswegs nur deshalb wichtig, weil es eine Erkenntnis von Musashi ist. Es entspricht auch Erkenntnissen der Spieltheorie. Beggan und Messick (1988) betonen nämlich, dass kooperationsbereite Menschen Verhalten gemäß der Dimension gut – böse betrachten, unkooperative Personen dagegen gemäß einer Machtdimension. Während also kooperationsbereite Personen kooperatives Verhalten als gut und wünschenswert ansehen, setzen Unkooperative das kooperative Verhalten eines Menschen dagegen mit Schwäche gleich. Deshalb auch das Erstaunen vieler Täter, die Polizisten getötet hatten, darüber, dass der Polizist passiv blieb, duldeten, dass der Täter eine Waffe nehmen oder sie sogar dem Polizisten aus der Hand nehmen konnte (!!) usw. Sie sagten, wären sie an der Stelle des Polizisten gewesen, hätten sie nicht zugelassen, dass ein Täter die Kontrolle über die Situation ergreift. Deshalb ist im zwischenmenschlichen Bereich die TIT FOR TAT – Strategie so erfolgreich, weil sie unmissverständlich signalisiert: Ich bin friedlich, werde mich aber *sofort* gegen unkooperatives, ausbeuteri-

sches und gewalttätiges Verhalten zur Wehr setzen (= Frieden durch entschlossenes Auftreten).

Die TIT FOR TAT – Strategie beinhaltet, da sie ein *Gesamtsystem* betrachtet, also ein **systemisches Denken**. Dagegen kann ein Denken, das nicht systemisch, sondern egozentrisch ist, leicht Schwierigkeiten auslösen. Ein Polizist hielt bei einer Personenkontrolle mehrere Studenten an. Als er nach den Gründen für seine Maßnahmen gefragt wurde, sagte er, er hätte seine Gründe und brauche sie ihnen nicht zu erklären. Der Student, der mir dies berichtete, deutete dies so: Die Unsicherheit und die Arroganz des Polizisten bewirkten sein unkooperatives Verhalten und drohten die Situation eskalieren zu lassen. Das Bild, das er von sich vermittelte, war: „*Ich* stehe hier, *ich* kontrolliere *dich!*“ Diese rechthaberische Haltung ist übrigens ein häufiger Grund für Konflikte von Polizisten und könnte ganz leicht verhindert werden: Dadurch dass man seine Maßnahmen erklärt, verhindert man den Eindruck der Willkür und die Entstehung eines Konflikts (Füllgrabe, 1999, 2002). Man beachte: Die TIT FOR TAT – Strategie ist „fair but firm“ (fair, aber konsequent).

Für den Schluss meines Artikels habe ich ein Beispiel aufgehoben, das nicht nur die Richtigkeit meiner These „Überleben ist kein Zufall“ belegt, sondern auch das gleichzeitige Zusammenwirken vieler Prinzipien Musashis aufzeigt. Ein deutscher Geschäftsmann in Brasilien, Christinas Ehemann, wurde von drei nicht maskierten Männern überfallen. Die Täter sperrten die Ehefrau und die Kinder gleich weg, ein von dortigen Tätern übliches Verhalten. Der Ehemann wurde jedoch von den Tätern bedroht. Sie benutzen schlimme Wörter, sagten, dass sie schon im Knast gewesen waren. Einer von den dreien war offensichtlich ein Profi. Er lief durch das Haus und drohte „Wenn ich eine Pistole finde, bringe ich dich um.“

Der Überfallene befand sich also in einer großen Stress-Situation, die bei ihm auch Ärger auslöste. Später berichtete er mir: Die Wut war meine Energie. Man beachte hier die zumeist unterschätzte *konstruktive* Rolle von Ärger und Wut, gerade in lebensbedrohlichen Situationen, weil dadurch Schock und Passivität überwunden und Handeln ausgelöst wird. Dies war auch hier der Fall. Er sagte sich: Wenn ich ein aktiver Partner (in dieser Situation), ein „Mitspieler“ werde, dann habe ich noch eine Chance. Bleibe ich passiv, sehen mich die anderen als minderwertig und manipulierbar an.

Dem Geschäftsmann blieb also keine Alternative als die Flucht nach vorn. Er sagte später dazu: Wenn man diese Schwelle erst einmal überwunden hat, interessiert nicht mehr, was mit dir geschieht. Obwohl er innerlich Widerstand spürte, suchte er seine Chancen. Er machte zunächst einen Fehler, als er den „Profi“ mit „Amigo“ ansprach. Doch dieser sagte: „Ich habe keine Freunde. Ich bin stolz darauf, keinen Freund zu haben.“ Damit drückte er aus: Dies ist mein Prestige, ich bin so stark. Deshalb bewertete er auch das Wort „Amigo“ als Anbiederung. Man vergleiche damit die Erkenntnis von Beggan und Messick (1988), dass unkooperative Personen Freundlichkeit als Schwäche ansehen.

Der „Profi“ vermittelte den Eindruck von Stärke, er führte die Situation. Es gab keine Chance, mit ihm ins Gespräch zu kommen. Doch der Geschäftsmann erkannte, dass die einzelnen Täter unterschiedliche Hemmschwellen besaßen. Er fand auch den Schwachpunkt der Gruppe. Er konnte eine Bresche in die Front der Täter schlagen. Einer der Täter, ein Schwarzer, war nämlich offensichtlich labiler. Er zeigte Zeichen von Unsicherheit: Er zitterte, seine Augen rollten, er schlug die Augen nieder. Er ließ sich ansprechen, ging auf Fragen ein, was der „Profi“ nicht getan hätte. Der Geschäftsmann schätzte ihn folgendermaßen ein: Der hat keine Freunde, der hat nur seine Familie. Deshalb ist die Familie der Punkt, wo ich bei ihm ansetzen kann. Und er hatte auch mehrfach Gelegenheit, auf ihn einzureden, da der Profi einige Male im

Haus auf die Suche nach Beute unterwegs war. Er sagte ihm deshalb: Du kannst doch nicht eine ganze Familie töten.

Offensichtlich hatten die Täter ihre Tat nicht genau geplant, nicht alles voraus kalkuliert. Unstimmigkeiten zwischen den Tätern waren erkennbar. Und diese Unstimmigkeiten nutzte der Geschäftsmann aus. Die Täter hatten Geld und Schmuck erbeutet, ihre Ziele also im Prinzip erreicht. Er übernahm also die Führung der Situation, und er leitete ihr Verhalten und wirkte gleichzeitig beruhigend auf sie ein, indem er ihnen *konkrete Handlungsanweisungen* für die Flucht gab Er sagte: Packt alles in mein Auto. (Sie waren zu Fuß gekommen.) Sperrt mich dann zu meiner Familie ein. Fahrt dann zusammen weg. Ihr habt dann einen Vorsprung. Ihr könnt euch möglichst geräuschlos entfernen. Er fuhr sie dann auch aus dem Tor heraus.

Als dann später ein Polizeiauto an ihnen vorbei fuhr, machten sie sich auffällig: die Täter schauten weg. Sie wurden dann von der Polizei verfolgt.

Was können uns also ein japanischer Schwertmeister, eine brasilianische Tennismeisterin, ein deutscher Geschäftsmann und eine deutsche Polizistin vermitteln? Getrennt von Raum und Zeit zeigen sie gemeinsam, dass das Leben wie ein Spiel ist, dessen Regeln man kennen und beherrschen muss, um nicht gegen gewalttätige „Mitspieler“ zu verlieren. Doch selbst dann, wenn man die Regeln nicht bewusst formulieren könnte, wendet man sie oft automatisch an, wenn man **systemisches Denken** besitzt und die richtige innere Haltung hat. Diese beinhaltet Selbstsicherheit durch eine kooperative Orientierung und strategische Bescheidenheit.

Literatur :

- Axelrod, R. (1991). *Die Evolution der Kooperation*. München : Oldenburg.
- Beggs, J. K. & Messick; D. M. (1988). Social values and egocentric bias: Two tests of the might over morality hypothesis. *Journal of Personality and Social Psychology*, 55, Nr. 4, p. 606 – 611.
- Cleary, T. (1991). *Zu wissen, wann man kämpfen soll*. Braunschweig: Aurum Verlag.
- Dörner, D. (1989). *Die Logik des Mißlingens*. Reinbek : Rowohlt.
- Ekman, P. (1985). *Telling Lies*. New York: Norton.
- Füllgrabe, U. (1997). *Kriminalpsychologie. Täter und Opfer im Spiel des Lebens*. Frankfurt :Edition Wözel. (3. überarbeitete Auflage: Kerzenheim: minerva - Verlag, 2007).
- Füllgrabe, U. (1997/1998). Voraussetzungen für den Aufbau einer kooperierenden Gemeinschaft. *Magazin für die Polizei*. Nr. 260, Dezember 1997, S. 29 – 34; Nr.261 – 262, Januar / Februar 1998, S. 20 – 26 ; Nr. 263, März 1998, S.27 – 341.
- Füllgrabe, U. (1999). Survivability: Überlebensfaktoren in gefährlichen Situationen – Zur Psychologie der Eigensicherung. *Praxis der Rechtspsychologie* 9 (1), S. 28 – 52.
- Füllgrabe, U.(2002). *Psychologie der Eigensicherung. Überleben ist kein Zufall*. Stuttgart: Richard Boorberg Verlag. (2. Auflage 2006).
- Garfield, C. (1986). *Peak Performers*. New York: William Morrow.
- Gilligan, S. G.(1995). *Therapeutische Trance*. Heidelberg: Carl Auer.
- Herrigel, E. (1962). *Zen in der Kunst des Bogenschiessens*. Weilheim : Otto Wilhelm Barth – Verlag.
- Kain, A. (1996). *SAS Security Handbook*. London: Heinemann.
- Kammer, R. (1969). *Die Kunst der Bergdämonen*. Bergheim: O. W. Barth Verlag.
- Musashi, M. (1993).*Das Buch der fünf Ringe*. Düsseldorf: Econ Verlag.
- Nitobe, L.(1985). *Bushido – Die innere Kraft des Samurai*. Interlaken: Ansate Verlag.

- Pinizzotto , A.J., Davis, E.F. & Miller III,C.E. (1998). In the line of fire- Learning from assaults on law enforcement officers. FBI Law Enforcement Bulletin, 67, Nr.2, p. 15 – 23.
- Potter, B. (1984). *The way of the Ronin*. New York: Amacom .
- Seligman, M.(1991). *Pessimisten küßt man nicht*. München: Droemer Knauer.
- Smith, H.C. (1966). *Sensitivity to people*. New York: McGraw Hill.