

Original

Füllgrabe, Uwe (2001): **Strategien der „Überlebenspersönlichkeit**. In: *Magazin für die Polizei*, 304-04/2001, S. 19-27. Translation: Walter Leonhardt. Online under: http://www.xn--uwe-fllgrabe-hlb.de/mediapool/42/428554/data/Artikel/Eigensicherung/Strategien_der_Ueberlebenspersoenlichkeit.pdf, latest check 15.05.2020.

Deutsch

English

Einleitung

Im Juniheft 2001 des *Magazin für die Polizei* wurde der Begriff der Überlebenspersönlichkeit von Siebert (1996) kritisch dargestellt (Füllgrabe 2001a). Im vorliegenden Artikel werden detaillierter die Denkweisen, Strategien und Verhaltensweisen geschildert, die typisch für Personen sind, die besser als andere gefährliche Situationen bewältigen und überleben.

Introduction

The June 2001 issue of the *Magazin für die Polizei* contained an article which critically presented the concept of survival personality developed by Siebert in 1996 (Füllgrabe 2001a). This article here describes more detailed the ways of thinking, strategies and behaviour which are typical for people who manage to survive dangerous situations better than others.

1. Intuition

Siebert (1996: 61) weist darauf hin, dass viele Überlebende davon berichten, dass sie ihre Handlungen oft nicht begriffen und auch keine logischen Gründe benennen konnten, warum sie in einer gefährlichen Situation so und nicht anders reagiert hatten.

1. Intuition

Siebert (1996: 61) points out that many survivors report that they often didn't understand their actions and couldn't give any reasonable explanation why they had reacted in this or any other way in a dangerous situation.

Eine Schülerin, beispielsweise, die täglich mit dem Bus zur Schule fuhr und die Angewohnheit besaß, bei Sonnenschein immer auf der Bank neben der Bushaltestelle Platz zu nehmen, erzählte davon, dass sie eines Tages aus ihr unverständlichen Gründen plötzlich aufstand, ein paar Schritte zurücktrat und sich an eine Hauswand stellte.

One student, for example, who commuted by bus to school daily and had the habit of always sitting on the bench next to the bus stop when the sun was shining, told about how one day, for her incomprehensible reasons, she suddenly got up, took a few steps back and stood against a house wall.

„Ich wollte nicht im Schatten stehen, sondern in der Sonne, aber trotzdem stand ich jetzt da. Irgend etwas hielt mich dort fest, ganz merkwürdig.“

„I didn't want to be in the shade, I wanted to face the sun, but still I stood there. Something held me there, very odd.“

Ein paar Sekunden später kam ein Sportwagen angerast. Der junge Fahrer verlor beim Abbiegen die Kontrolle und schlitterte quer über die Straße. Das Auto machte einen Satz über die Bordkante und prallte auf die Bank – genau an der Stelle, wo ich gesessen hatte. Ich konnte es nicht glauben! Ich weiß immer noch nicht, wieso ich aufstand und mich woanders hinstellte.“

A few seconds later, a sports car came fast. The young driver lost control when turning and skidded across the road. The car made a jump over the kerb and crashed into the bench - exactly where I use to sit. I couldn't believe it! I still don't know why I got up and changed place.“

Es gibt mit Sicherheit verschiedene rationale Erklärungen für das Verhalten der Frau, das für sie

There are certainly various rational explanations for the woman's behaviour, which remained

selbst unverständlich blieb. Siebert (1996: 61) selbst stellte fest, dass es sich weder um ein Mysterium noch ein Wunder handelte: „Auf irgendeiner Bewusstseinsstufe hatte die Studentin schon früher beobachtet, dass Autos an dieser Stelle zu schnell fahren. Da sie ihren Standort erst wenige Sekunden vor dem Unfall wechselte, hörte sie wohl unterschwellig, dass sich ein Auto [schnell] näherte.“

Auf diese Weise sind viele Menschen zu Überlebenden geworden, weil sie aufgrund einer Ahnung handelten, selbst wenn ihnen ihr Tun unverständlich blieb.

Siebert (1996) weist hier auf das hin, was ich als „Gefahrenradar“ (Füllgrabe 2001) bezeichnen habe: Die Wahrnehmungsschwelle für Gefahren war bei einigen Menschen niedriger als bei anderen. Dadurch konnten sie Gefahren früher erkennen und ihnen ausweichen.

Die Frage lautet aber, ob jemand, der in einer Situation eine Gefahr schnell erkannte, dasselbe in einer anderen Situation ebenfalls gekonnt hätte. Das ist die grundlegende Frage nach der Situationsabhängigkeit des Verhaltens.

Man kann hierbei davon ausgehen, dass folgende psychologischen Prozesse förderlich für das sind, was Siebert (1996) als „Intuition“ bezeichnet.

2. „Entspannte Wahrnehmungsfähigkeit...“

... fördert die sachgemäße Unterscheidung zwischen wichtigen und unwichtigen, zwischen gefährlichen und ungefährlichen Situationen. Dadurch ist es möglich, das Verhalten anderer „lesen“ zu können – zu antizipieren. Dadurch sieht man noch immer Handlungsmöglichkeiten, wenn man selbst in Gefahr gerät und verfällt nicht in Panik.

3. Genau beobachten statt zu etikettieren

Siebert (1996: 267) weist darauf hin, dass man andere nicht etikettieren, vorschnell in eine Schublade stecken soll: „Üben Sie zu beobachten und zu beschreiben, was andere fühlen, denken, sagen oder tun.“ Weiter sagt er, dass man mehrmals tief Luft holen und zuschauen soll,

incomprehensible to her. Also Siebert (1996: 61) stated that it was neither a mystery nor a miracle: „At some level of consciousness the student had observed earlier that cars drive too fast at this point. Since she changed her location only a few seconds before the accident, she probably heard subliminally that a car was approaching [fast].“

In this way, many people are survivors because they acted on a hunch, even if their actions remained unclear to them.

Siebert (1996) refers here to what I have called „hazard radar“ (Füllgrabe 2001): The perception threshold for danger was lower for some people than for others. This enabled them to detect dangers earlier and avoid them.

But the question is whether someone who quickly recognized a danger in one situation would have been able to do the same in another situation. This is the fundamental question about the situation-dependence of behaviour.

One can assume here that the following psychological processes are conducive to what Siebert (1996) calls „intuition“.

2. „A relaxed Perception...“

... promotes the proper distinction between important and unimportant, between dangerous and harmless situations. This makes it possible to „read“ the behaviour of others, to anticipate it. Thus one still sees possibilities for action when one is in danger and doesn't panic.

3. Observe closely instead of tagging

Siebert (1996: 267) points out to avoid labelling others, to put them into a pigeonhole prematurely: “Try to observe and to describe what others feel, think, say or do.” He further says it's good to take a deep breath several times and watch what happens. “Check your feelings.

was geschieht. „Überprüfen Sie Ihre Gefühle. Achten Sie auf flüchtige Eindrücke, Kleinigkeiten und frühe Hinweise auf mögliche Ereignisse“ (Siebert 1996: 268).

Laut Siebert (1996: 37) wird durch Beschreiben von Menschen nach abstrakten Begriffen, das Etikettieren und in die vorurteilsbehaftete Begriffsschublade stecken, das eigene Denken blockiert. Besser ist es Gefühle, Gedanken und Handlungen zu *beschreiben* und diese nicht als deren Attribute zu *bezeichnen*. Denn vorschnell gefällte Urteile verhindern, dass der eigene Verstand neue Informationen verarbeitet, die den vorhandenen Vorurteilen widersprechen.

Der beobachtende Mensch ist im Gegensatz dazu neugierig auf die Welt und offen für Neues zu lernen; neue Erfahrungen machen ihm Spaß und stellen keine Bedrohung für bereits gebildete Meinungen dar. „Er lehnt nur wenige Dinge ab, die ihm widerfahren“ (Siebert 1996: 68). Zuerst wird geprüft, dann wird nachgedacht und zuletzt darüber beurteilt (Siebert 1996: 69).

4. Sich auch den kleinen Dingen des Alltags zuwenden

„Um im Dschungelkampf zu überleben, musste Garleb, so sagte er, „zu einem Ohr werden.“ Dafür schaltete er die Denk- und Sprechtaktiken seines Geistes völlig aus und wandte sich ganz der Welt in der Gegenwart zu, in der er sich befand. Er entwickelte eine besondere Aufmerksamkeit für Geräusche, Anblicke und Gerüche um ihn herum und freute sich über den Windgeruch und das Vogelgesang. All seine Sinne waren geschärft und auf das merkwürdige Leben im Dschungel ausgerichtet. Während der Todesmärsche durch Filipinodörfer beobachtete er voller Freude eine junge Filipinomutter, die ihr Baby auf der Hüfte trug (Siebert 1996: 228). Diesen Prozess des genauen Registrierens aller Umweltreize nennt Miller (1991) „Monitoring“.

Ob man allerdings Monitoring betreibt oder nicht, ist situationsabhängig: Ein Schwimmer, der zu ertrinken drohte (Janis 1971) musste eine andere Strategie anwenden und sämtliche Informationen aus der Umwelt weitgehend ausblenden (Blunting). Ansonsten hätte er aus Ver-

Pay attention to glimpses, trifles and early indications of possible outcomes of a situation” (Siebert 1996: 268).

According to Siebert (1996: 37), describing people according to abstract terms, labeling and putting them into the prejudiced pigeonhole of terms, blocks one's own free thinking. The better way is *to describe* feelings, thoughts and actions and *not to call* them their attributes. For hastily made judgements prevent one's own mind from processing new information that contradicts existing opinions.

In contrast, the observing person is curious about the world and open to learning new things; new experiences are welcome and don't pose a threat to already shaped opinions. „He rejects only a few things that happen to him” (Siebert 1996: 68). First there is examination, then reflection and finally evaluation (Siebert 1996: 69).

4. Turning to the little things of daily life

„To survive in jungle combat, Garleb had to turn himself into an ear“, he said. To do this, he completely shut down the thinking and speech tactics of his mind and turned his attention entirely to the environment in the present where he was. He developed a special attention to sounds, sights and smells around him and was delighted by the smell of the wind and the sound of the birds singing. All his senses were sharpened and focused on the strange life in the jungle. During the death marches through Filipino villages he was delighted to see a young Filipino mother carrying her baby on her hip (Siebert 1996: 228). Miller (1991) calls this process of precisely registering all environmental stimuli „monitoring“.

However, whether or not monitoring is carried out depends on the situation: A swimmer who was in danger of drowning (Janis 1971) had to use a different strategy and largely fade out all information from the environment (blunting). Otherwise he could have resigned himself to

zweiflung über die eigene Lage resignieren und in Passivität verfallen können. Ergebnis: er wäre wahrscheinlich nicht mehr hochgekommen. Denn nicht weiter strampeln mit dem Kopf unter Wasser ist schlecht.

5. Wachsam sein für das Unerwartete

„Wenn man offen für das Geschehen rundum ist, sich nicht in Selbstmitleid ergeht und sich vorgenommen hat, irgendwie zu überleben, dann wird man wachsamer für Unerwartetes“ (Siebert 1996: 233), d.h. man achtet auf Strohhalme, an denen man sich festhält. Denn in einer Situation auf Leben und Tod ist wenig mehr als gar nichts.

6. Schnelles Mustererkennen

Unter der Überschrift „Schneller als Worte“ geht Siebert (1996: 183f.) auf das schnelle Erfassen von Wahrnehmungsmustern ein. Ein typisches Beispiel dafür liefern schnelle Reaktionen von Autofahrern, die im Bruchteil von Sekunden eine gefährliche Situation erfassten und ein Ausweichmanöver o.ä. machten, ohne über ihr Handeln nachzudenken. Sie reagierten automatisch und machten genau das Richtige.

Der Sport ist ein weiterer Bereich, bei dem richtiges Handeln sehr schnell und ohne viel darüber nachzudenken auftritt. Spitzensportler können sehr schnell das Spiel erfassen, den Gegner „lesen“, diese Informationen verarbeiten und in Sekundenbruchteilen wirkungsvoll handeln, um dessen Spielzüge zu stören.

Für einen Sportler würde das Mustererkennen bedeuten: die Bewegungen aller anderen Spieler auf dem Feld geistig aufnehmen und voraussagen, was sie tun werden.

Ein Dirigent muss erkennen, welcher Musiker zu langsam oder zu schnell, zu leise oder falsch spielt und diesen wieder in Einklang mit dem Orchester bringen.

„Auch Dramatiker wie Shakespeare brauchen ein Gespür für Rollenmuster. Er verstand die Unterschiede zwischen individuellen Persönlichkeitsmustern und wusste auch, wie unterschiedliche Persönlichkeiten miteinander agie-

passivity out of desperation about his own situation. Result: he probably would not have been able to swim back to the surface. Because not to pedal while the head is under water is bad tactics.

5. Being alert for the unexpected.

„If you are open to what is happening all around you, do not indulge in self-pity and have resolved to survive somehow, then you become more alert to the unexpected“ (Siebert 1996: 233), i.e. you pay attention to straws to which you cling. Because in a life-and-death situation, little is more than nothing.

6. Fast pattern recognition

Under the heading "Faster than words" Siebert (1996: 183f.) deals with the rapid grasping of perceptual patterns. A typical example of this is provided by the rapid reactions of drivers who, in a split second, detected a dangerous situation and took evasive action or similar without thinking about it. They reacted automatically and did exactly the right thing.

Sport is another field where right action comes very quickly and without much thought. Top athletes can grasp the game very quickly, they can literally „read“ the opponent, process all this information and act effectively in a split second to disrupt his moves.

For an athlete, pattern recognition would mean: mentally recording the movements of all other players on the field and anticipating what they will do next.

A conductor must recognize which musician is playing too slowly or too fast, too softly or incorrectly and bring them back into harmony with the orchestra.

„Even a playwright like Shakespeare needs a feel for role patterns. He understood the differences between individual personality patterns and also knew how different personalities interact with each other“ (Siebert

ren“ (Siebert 1996: 54).

Mit Erfahrung und spezifischem Wissen kann man bestimmte Muster anhand winziger Informationssplinter erkennen. Dies gehört übrigens zur Technik des Cold Reading, den Tricks der Wahrsager. Es gibt, beispielsweise, einen Einfluss der Geschwisterreihe auf das Verhalten (siehe Füllgrabe 1975).

Siebert (1996: 185) bezeichnet die Fähigkeit, schnell Informationen aufzunehmen, als „beschleunigtes Lernen“ oder „Hochgeschwindigkeitsneugierde“. Sieberts Wortschöpfungen sind ihm nicht ganz gelungen, weil es sich bei der schnellen Bewältigung von Gefahren usw. *nicht* um Lernprozesse handelt. Vielmehr muss bereits vor dem Ereignis durch Lernprozesse ein sachgemäßes Wahrnehmungs- und Handlungsmuster aufgebaut worden sein. Der Begriff „Neugierde“ ist zwar auch nicht ganz der Sache angemessen, weil es in einer Gefahrensituation nicht um das reine Interesse an einer Sache geht. Trotzdem hat das Wort „Neugierde“ eine gewisse Berechtigung, denn es weist auf etwas Wichtiges hin: Neugierde bedeutet, dass man nicht passiv bleibt, sondern *aktiv* den Informationsgehalt einer Sache erfassen will. Man tritt also gewissermaßen in eine Interaktion mit einem anderen Menschen oder mit einer Situation ein.

Das schnelle sachgemäße Reagieren ist keine mysteriöse Sache, sondern das Ergebnis eines mehrstufigen Lernprozesses, der von Trotter (1986) ausführlich beschrieben wurde.

Trotter (1986) stellte bei Spitzenkönnern verschiedener Disziplinen (Schachspielern, Sportlern, etc.) fest, dass diese nicht einzelne isolierte Spielzüge sahen, sondern komplexe Muster erblickten. An dieser Stelle kommt der Begriff „Antizipation“ ins Spiel, d.h. die Fähigkeit, den Ausgang einer Situation schon in der Entwicklung richtig einschätzen zu können.

Beim Tennis kann man, beispielsweise, aus der Art und Weise, wie der Gegner den Ball beim Aufschlag in die Höhe wirft und anhand seiner Aufschlagbewegung die spätere Flugkurve des Tennisballs einschätzen und sich darauf einstellen. Das verringert die Wahrscheinlichkeit für ein Ass. Dazu sind mehrere Dinge erforderlich:

1996: 54).

With experience and specific knowledge, one can recognize certain patterns on the basis of tiny fragments of information. And this is, by the way, part of the technique of cold reading, the tricks of the fortune tellers. There is, for example, an influence of the sibling line on behaviour (see Füllgrabe 1975).

Siebert (1996: 185) describes the ability to absorb information quickly as „accelerated learning“ or „high-speed curiosity“. Siebert's word creations didn't completely succeed him because the quick mastering of dangers etc. is *not* a learning process. Rather, an appropriate pattern of perception and action must have been established through learning processes even before the event. The term „curiosity“ isn't quite appropriate either, because in a dangerous situation it's not a matter of pure interest in something. Nevertheless, the word "curiosity" has some justification, because it points to something important: Curiosity means that one doesn't remain passive, but wants to *actively* grasp the information content of something. In a sense, one enters into an interaction with another person or with a situation.

Reacting quickly and appropriately is not a mysterious thing, but the result of a multi-level learning process, which was described in detail by Trotter (1986).

Trotter (1986) determined with top players of different disciplines (chess players, athletes, etc.) that they didn't see single isolated moves but complex patterns. This is where the term „anticipation“ comes into play, i.e. the ability to correctly assess the outcome of a situation as it develops.

In tennis, for example, you can tell from the way your opponent throws the ball up on his serve and from the movement of his serve how the tennis ball later will fly, and you can adapt to this. This reduces the probability of an ace. Several things are required to do this:

- die verschiedenen Aufschlagstechniken genau kennen,
 - genau hinsehen, was der Gegner macht,
 - die Antizipation durch viel üben zu automatisieren.
- know the different serving techniques exactly,
 - watch closely what your opponent does,
 - to automate anticipation by practise.

Eine derartige Antizipation findet sich nicht nur im Sport (Tennis, Judo, Karate usw.), sondern auch, beispielsweise, bei einem erfahrenen Autofahrer, der eine Gefahrensituation erkennt und darauf reagiert, bevor er bewusst das Wort „Gefahr!“ ausformulieren kann.

Such anticipation is not only found in sports (tennis, judo, karate, etc.), but also, for example, in an experienced driver who recognises and reacts to a dangerous situation before he can consciously verbalise the word „danger!“

Ein derartiges blitzschnelles Entscheiden und Handeln wird oft mit dem Begriff „Intuition“ gleichgesetzt. Diese Intuition ist positiv und nützlich, wenn vorher systematisch eine Technik aufgebaut wurde (Judo, Tennis, Autofahren, Klavierspielen, usw.) oder ein Strukturwissen, die Kenntnis der Zusammenhänge bei kognitiven Problemen. Wenn nicht derartige Vorbedingungen erfüllt wurden, ist das blitzschnelle Entscheiden ohne nachzudenken, „aus dem Bauch heraus“ gefährlich und fehlerhaft, und stellt das dar, was Westcott (1968) im Gegensatz zur problemlösenden Intuition mit „wildem Raten“ bezeichnet hat.

Such lightning-fast decision-making and taking actions is often equated with the term "intuition". This kind of intuition is positive and useful if a technique (judo, tennis, driving a car, playing the piano, etc.) or structural knowledge has been systematically developed beforehand - the knowledge of the connections in cognitive problems. If such preconditions haven't been met, the lightning-fast decision-making without thinking in form of „acting out of the gut“ is dangerous and erroneous, and represents what Westcott (1968) called „wild guessing“, in contrast to the problem-solving intuition.

Ein weiterer wichtiger Faktor besteht in der Fähigkeit, Ungewissheit zu ertragen (tolerance of ambiguity; Toleranz von Zwiespältigkeit). Man kann (die zum Teil quälende) Ungewissheit ertragen, ob ein Sachverhalt so oder anders ist, z.B. ob eine andere Person harmlos oder gefährlich ist, ob sie lügt oder die Wahrheit sagt. Vielmehr schiebt man seine Entscheidung darüber solange auf, bis man ausreichend Informationen hat, um sich ein abgerundetes, umfassendes Bild zu machen, um zu einer Entscheidung zu gelangen. Macht man das nicht, schaltet man entweder sofort auf „Gefahr“ um und schottet sich ab, oder man entscheidet sich vorschnell für „harmlos“ und blendet später Warnsignale aus. Beide Wege führen zu Schaden. Und deshalb ist es wichtig, rechtzeitig Muster für die Wahrnehmung von Gefahren zu entwickeln.

Another important factor is the ability to bear uncertainty (tolerance of ambiguity). One can endure (sometimes agonizing) uncertainty about whether a situation is this way or that way, e.g. whether another person is harmless or dangerous, whether someone is lying or telling the truth. Rather, one postpones one's decision on this until one has enough information to form a rounded, comprehensive picture to be able to make a decision. If you don't do this, you either immediately switch to "danger" and seal yourself off, or you rashly decide in favour of "harmless" and ignore warning signals later. Both ways lead to damage. That's why it's important to develop patterns for the perception of danger in advance.

Auch Siebert (1996) geht auf die Entwicklung von Wahrnehmungsmustern ein. Als Beispiel weist er darauf hin, dass gute Sportler sehr schnell die Lage des Spiels und ihrer Mitspieler

Siebert (1996) also deals with the development of patterns of perception. As an example, he points out that good sportsmen can very quickly grasp the situation of the game and their fellow

erfassen können, Schachexperten blitzschnell die Spielstellung auf dem Schachbrett erfassen, der gute Autofahrer sehr schnell die aktuelle Verkehrslage erfasst und jederzeit Änderungen wahrnimmt. Sie alle können die Situation „lesen“, diese Informationen schnell verarbeiten und in Sekundenbruchteilen wirkungsvoll handeln.

Das schnelle Erfassen der ganzen Umstände bezeichnet Siebert (1996: 185) als „Musterempathie“: „Der Überlebensstil ist die Realität schnell zu erfassen und gleichzeitig nach der besten Aktion oder Reaktion aus dem eigenen Reservoir paradoxer Ressourcen zu schöpfen. Dieser automatische und manchmal unbewusste Prozess führt dazu, dass der Betreffende nachher erstaunt über das ist, was er getan hat, und sich verwundert fragt, wie er das fertig gebracht hat.

In einer Krise besteht der Überlebensreflex darin, sich schnell eine Menge unausgesprochener Fragen zu stellen, wie beispielsweise:

- Was geht vor? Was geht nicht vor?
- Soll ich springen, mich ducken, mich festhalten, schreien, unbeweglich stehen bleiben, oder was sonst?
- Wie viel, wie wenig Zeit habe ich?
- Muss ich etwas oder nichts tun?
- Was tun andere (nicht)? Warum?
- Wo stehe ich in der Situation?
- Hat man mich bemerkt? Wie wirke ich auf andere?
- Wie reagieren andere? Welche Gefühle haben sie?
- Wie ernsthaft ist die Lage?
- Wie groß ist die Gefahr im Augenblick? Ist sie schon vorbei?
- Braucht irgendjemand Hilfe? Wer braucht keine?

Je schneller jemand das Gesamtbild der Vorgänge erfasst, umso besser sind seine Überlebenschancen.

Siebert (1996) geht hier also auf einen Entscheidungsprozess ein. Dieser Entscheidungsprozess

players, chess experts can quickly grasp the game situation on the chessboard, the good driver can very quickly grasp the current traffic situation and perceive changes at any time. They can all „read“ the situation, process this information quickly and take effective action in a split second.

Siebert (1996: 185) describes the quick grasping of the whole circumstances as "pattern empathy": "The survival style is to grasp reality quickly and at the same time to draw from one's own reservoir of paradoxical resources after the best action or reaction. This automatic and sometimes unconscious process leads to the person in question being astonished at what he has done and wondering how he accomplished it.

In a crisis, the survival reflex is to quickly process a lot of unspoken questions, such as:

- What's up? What's not going on?
- Shall I jump, duck, hold on, scream, stand motionless, or what?
- How much, how little time do I have?
- Do I have to do something or not?
- What do others (not) do? Why?
- Where do I stand in the situation?
- Have I been noticed? How do I appear to others?
- How do others react? What feelings do they have?
- How serious is the situation?
- How great is the danger at the moment? Is it already over?
- Does anyone need help? Who doesn't?

The faster someone perceives the bigger picture, the better are his chances for survival.

Siebert (1996) thus deals here with decision-making processes. This process runs very fast,

läuft sehr schnell ab, und nicht alle der Fragen werden abgerufen.

Siebert (1996) weist dann auf Gefühle hin, die das Erfassen des Gesamtbildes beeinträchtigt: „LKW-Fahrer [...] wissen, dass sie unfallgefährdeter sind, wenn sie sich über einen Autofahrer ärgern, der sich vor sie in die Lücke quetscht.“ Wer am Steuer sitzt und sich ärgert, achtet solange weniger aufmerksam auf das restliche Verkehrsgeschehen, denn „in Wut, Angst und Panik sieht man weniger und ist nicht so wachsam“ (Siebert 1996: 185).

„Aus Unterlagen von Versicherungsgesellschaften geht hervor, dass Menschen, die Trennungen und Scheidungen durchleben, ein hohes Unfallrisiko darstellen. Ein wütender, aufgeregter oder zerstreuter Fahrer achtet nicht mehr auf die Autobahn und die anderen Fahrer. Es ist ganz klar: Wachsamkeit und aufmerksam sein mindert die Unfallgefahr; starke Emotionen beeinträchtigen die Aufmerksamkeit und Wachsamkeit.

Wachsamkeit, Mustererkennung, Empathie und Aufmerksamkeit kann man als eine Art „Aufgeschlossenheit des Gehirns“ bezeichnen. Das bedeutet, dass der Verstand neue Informationen nicht mit bereits existierenden Mustern belegt, was Konfusion erzeugt. Stattdessen gestalten die neuen Informationen den mentalen „Stadtplan“ des Betreffenden neu. Wer eine Situation gut meistert, hat meistens die besten mentalen „Stadtpläne“ und kann sich gedanklich am besten vorstellen, was außerhalb seines Körpers vorgeht“ (Siebert 1996: 186). Ellen J. Langer griff dieselben Gedanken wie Siebert auf, hatte aber dessen „Aufgeschlossenheit des Denkens“ als „aktives Denken“ bezeichnet. Gemeint wird von beiden dasselbe, sie benutzen nur unterschiedliche Begriffe.

Diese ständige Neuüberprüfung der „menschlichen Stadtpläne“, den „geistigen Landkarten“, ist wichtig. Menschen, die einen guten Überlebensstil besitzen, können am besten und präzisesten die Außenwelt wie sie ist in ihrem Geist abbilden. Im Gegensatz dazu neigen Menschen mit einem schlechten Überlebensstil dazu, die Ereignisse in der Außenwelt unrichtig oder verzerrt wahrzunehmen, wenn sie alleine mit einer

and not all of the questions are retrieved.

Siebert (1996) then points to feelings that impair the comprehension of the overall picture: „Truck drivers [...] know they're more at risk of accidents if they feel annoyed by a driver who squeezes himself into the gap in front of them.“ Those who sit at the wheel and get annoyed pay less attention to the rest of the traffic, because „in anger, fear and panic you see less and are not so attentive“ (Siebert 1996: 185).

„Documents from insurance companies state that people who go through separations and divorces are at high risk of accidents. An angry, excited or distracted driver no longer pays attention to the highway and other drivers. It's very clear: vigilance and attention reduces the risk of accidents; strong emotions reduce attention and vigilance.

Vigilance, pattern recognition, empathy and attention can be described as a kind of „open-mindedness of the brain“. This means that the mind does not impose already existing patterns on new information, which creates confusion. Instead, the new information reshapes the mental „map“ of the person concerned. Whoever masters a situation well usually has the best mental „city maps“ and can best imagine what's going in the outside“ (Siebert 1996: 186). Ellen J. Langer took up the same thoughts as Siebert, but had described his "open-mindedness of thinking" as "active thinking". Both mean the same thing, they just use different terms.

This constant re-examination of the „human city maps“, the "mental maps", is important. People who have a good survival style can best and most precisely map the outside world as it is in their minds. In contrast, people with a poor survival style tend to perceive events in the outside world incorrectly or distorted when they have to deal with something on their own. When you observe people as they act, think, feel, and

Sache fertig werden müssen. Wenn Sie Menschen beobachten, wie sie handeln, denken, fühlen und Dinge beschreiben, merken Sie, dass ihre Wahrnehmungen schlecht zu dem passt, was in der Welt vorgeht. Ihre schnellen emotionalen Reaktionen überfordern das Gehirn, das dann ungenaue Schlussfolgerungen über Vorgänge zieht.“ (Siebert 1996: 186; Siebert 1996 187).

Hierfür nochmals Sieberts „Aufgeschlossenheit des Gehirns“ und die "Stadtplangestaltung" ansprechend, lässt sich sagen, dass bei Menschen mit gutem Überlebensstil neue Informationen nicht dazu führen, dass der "Stadtplan" überschrieben und dadurch schwer lesbar wird. Sie schreiben die Karte um, dadurch bleibt gut lesbar.

Die Bereitschaft der ständigen Neuüberprüfung seiner „Stadtpläne“ wird durch eine bestimmte Haltung gefördert:

7. Spielerische Neugierde

Der spielerische Umgang mit einer Situation gibt einem Menschen mehr Stärke als seine bloße Entschlossenheit. Wer mit der Situation spielerisch umgeht, schafft ein inneres Gefühl von „Das ist mein Spielzeug, ich bin ihm überlegen. Ich kann damit nach Belieben spielen. Ich werde mich davon nicht schrecken lassen. Ich werde meinen Spaß damit haben“ (Siebert 1996: 189). Überlebensexperten lernen gerne, wie Dinge funktionieren. Sie wollen die eigene Wirkung auf die Umwelt und deren Wirkung auf einen selbst entdecken, statt passiv zu erwarten, dass man ihnen etwas beibringt. „Sie wollen gern erfahren, wie etwas funktioniert Dann freuen sie sich, lachen und zeigen jedem ihre neue Entdeckung. Einmal erzählte mir eine Frau am Telefon: »Ich habe gerade herausgefunden, warum die Nachmittagsprogramme im Fernsehen Seifenopern heißen! Der Begriff stammt aus einer Zeit als die Hausfrauenprogramme von den Waschmittelkonzernen gesponsert wurden. Das wusste ich noch gar nicht!«

Solche Menschen gehen wie Kinder mit Dingen, die sie interessieren, oft spielerisch um. Spiele-

describe things, you will find that their perceptions are poorly suited to what is going on in the world. Their rapid emotional reactions overwhelm the brain, which then draws inaccurate conclusions about what is going on." (Siebert 1996: 186; Siebert 1996: 187).

Referring to Siebert's „open-mindedness of the brain“ and the „city map design“, it can be said that in people with a good survival style, new information doesn't lead to the "city map" being literally overwritten and thus becoming difficult to read. Instead, they rewrite the map. Therefore, it remains legible.

The willingness to constantly re-examine his „city maps“ is encouraged by a certain attitude:

7. Playful curiosity

The playful handling of a situation gives a person more strength than mere determination. Whoever handles the situation playfully creates an inner feeling of „This is my toy, I am superior to it. I can play with it as I want. I won't be frightened by it. I will have fun with it“ (Siebert 1996: 189). Survival experts like to learn how things work. They want to discover their own effect on the environment and its effect on you, instead of passively expecting an other one to teach them something. „They want to know how something works. Then they are happy, laugh and show everyone their new finding. Once a woman told me on the phone: »I just found out why the afternoon programs on television are called soap operas! The term comes from a time when the afternoon programmes were sponsored by detergent companies. I didn't know that yet!«

Such people, just like children, often deal with things that interest them in a playful manner.

risch ist für sie die Methode zu verstehen und zu lernen, wie etwas funktioniert. Sie spielen liebend gern mit Situationen, anderen Menschen und ihren eigenen Erfahrungen.

Das „lebenslange Kind“ fragt: „Wie funktioniert das?“, „Was ist das?“, „Was passiert, wenn ich diesen Schalter umlege?“ „Was passiert, wenn ich etwas anderes ausprobieren?“ (vgl. Siebert 1996: 24).

Ihre Haltungen sind:

- Immer besser zu werden;
- der Erste zu sein, der etwas auf andere Weise anpackt;
- Neue brauchbare Methoden zu lernen.

8. Aktive Phantasie

Der Psychiater Viktor Frankl konnte verschiedene Konzentrationslager überleben, weil er sich stets eine positive Zukunft ausgemalt hatte; er behielt bis zuletzt seinen Lebenswillen (Siebert 1996: 227; siehe hierzu Watzlawick 1996: 68-73).

Überlebensexperten haben nämlich eine ausgeprägte Phantasie. Ein typisches Beispiel dafür ist folgende Selbstbeschreibung: „Unglaublich viel Phantasie, Tagträume – das habe ich mein ganzes Leben so gemacht – das geht so weit, dass ich nicht mehr höre, was um mich herum vorgeht – es ist intensiver als Tagträumen – es liegt jenseits des bewussten Denkens, und ich habe das als Kind schon gemacht“ (Siebert 1996: 70).

„Phantasie ist eine Brücke zwischen dem Bewusstsein und dem Unterbewusstsein und hat viele Formen: ein imaginierter Ort, an dem man Spaß erlebt, passives Tagträumen, aktives und zielgerichtetes Brainstorming oder ein Selbstinterview“ (Siebert 1996: 70).

9. Keine unkritische Übernahme von Denkmustern

Diesem Kapitel gab Siebert (1996) die Überschrift: „Nachteil, ein ‚braves Kind‘ zu sein.“ Damit meint er (Siebert 1996: 72), dass sich die meisten Eltern „gute“ Kinder wünschen, wobei

For them, the method of understanding and learning how something works is playful. They love to play with situations, other people and their own experiences.

The „everlasting child“ asks, „How does this work?“, „What is this?“, „What happens if I flip this switch?“ „What happens if I try something else?“ (cf. Siebert 1996: 24).

Their attitudes are:

- To keep getting better;
- to be the first to do things differently;
- To learn new, useful methods.

8. Active imagination

The psychiatrist Viktor Frankl was able to survive various German concentration camps because he had always dreamed of a positive future; he kept his passion for life to the last (Siebert 1996: 227; cf. Watzlawick 1996: 68-73).

After all, survival experts have a very strong sense of imagination. A typical example of this is the following self-description: „An incredible amount of imagination, daydreaming - I have been doing this all my life - it goes so far that I no longer hear what's going on around me - it's more intense than daydreaming - it's beyond conscious thought, and I already did this as a child“ (Siebert 1996: 70).

„Imagination is a bridge between the conscious and the subconscious and takes many forms: an imagined place to experience fun, passive daydreaming, active and targeted brainstorming or a self-interview“, the latter not to be confused with self-talk (Siebert 1996: 70).

9. No uncritical adoption of thought patterns

Siebert (1996) titled this chapter: "Disadvantage of being a 'good child'. By this he means (Siebert 1996: 72) that most parents want „good“ children, whereby "good children" are defined as decent, responsible and popular with

„gute Kinder“ für sie anständig, verantwortungsvoll und bei anderen beliebt sind. „Böse“ Kinder wollen sie nicht und glauben deshalb Eltern irrtümlicherweise, dass sie alle Spuren schlechten Benehmens, Denkens, Fühlen und Handelns verbieten müssten (Siebert 1996: 73).

Das Kind wird hierbei mit „braves Kind/böses Kind“-Botschaften förmlich bombardiert: Sei höflich. Lächle. Hör auf, Fragen zu stellen. Sei nicht egoistisch. Schlag andere nicht. Tue dies nicht, tu das nicht. Die Verbote erscheinen in der „Tue nicht = gut!“-Form und der Schilderung von „Böses-Kind-Bildern: „Böse Kinder“ prügeln sich, sind schmutzig, geben freche Antworten, sind egoistisch. „Die Person, die dazu erzogen wurde, brav und nicht böse zu sein, ist außerhalb der strukturierten, unveränderlichen Umgebung in der sie aufwuchs, emotional benachteiligt“ (Siebert 1996: 75). Denn spielen andere nicht nach denselben Regeln, kommt man schnell an den Punkt, an dem die anderen deshalb „böse“ sind. Bricht man selber die Regel, ist man selber „böse“ bzw. hat sich der „bösen“ Umwelt hingegeben, wofür man selbst gar nichts kann: Das Gut-Böse-Narrativ führt psychologisch ins Unendliche.

Bill Garleb, ein ehemaliger Kriegsgefangener in japanischer Gefangenschaft (Siebert 1996: 231), kommentierte diese Ausführungen: „Als ich als Kind eine Pfarrschule besuchte, wurde man, wenn man seine Meinung änderte und auch die Kehrseite einer Sache sehen konnte, als wankelmütig oder „wie eine Frau denkend“ beschimpft. Mit anderen Worten, man wurde auf polarisiertes, einseitiges Denken programmiert - das Gegenteil dessen, wie ein Mensch mit einer Überlebenspersönlichkeit sein muss, um sich zurechtzufinden. Ich habe zum Glück gelernt, dass zweiphasisch zu sein etwas Gutes ist. Ich mag mich jetzt lieber. Obwohl ich dazu erzogen und darauf programmiert worden bin, keine zweiphasischen Charakterzüge zu offenbaren, verließ ich mich, als mein Überleben bedroht war, auf grundlegende, angeborene Wesenszüge und ignorierte die Konditionierung“ (Siebert 1996: 75).

Mit „Zweiphasigkeit“ ist **nicht** Dialektik gemeint. Diese besteht aus These, Gegenthese und

others. They don't want „bad“ children and therefore mistakenly believe that they should prohibit all traces of bad behaviour, thinking, feeling and acting (Siebert 1996: 73).

The child is literally bombarded with „good child/bad child“ messages: Be polite. Smile. Stop asking questions. Don't be selfish. Do not hit others. Don't do this, don't do that. The prohibitions appear in the „Don't do = good!“ form and the description of „evil child“ images: „Bad children“ fight, are dirty, give naughty answers, are selfish. „The person who was brought up to be good and not evil is emotionally disadvantaged outside the structured, unchanging environment in which he or she grew up“ (Siebert 1996: 75). Because if others don't follow the same rules, you quickly get to the point where the others are therefore „evil“. If you break the rule yourself, you are „evil“ yourself or have given yourself over to the „evil world“, for which you can't be held responsible: The good-evil narrative is psychologically infinite.

Bill Garleb is a former prisoner of war in Japanese captivity (Siebert 1996: 231) and he commented on these statements: „When I attended a parish school as a child, if you changed your mind and could see the other side of the coin, you became fickle or blamed of „thinking like a woman“. In other words, one was programmed to think in polarized, one-sided ways - the opposite of what a person with a survival personality needs to be like to get along. Fortunately, I have learned that being biphasic is a good thing. I like myself better now. Although I was brought up and programmed not to reveal biphasic traits, when my survival was threatened, I relied on basic innate traits and ignored conditioning“ (Siebert 1996: 75).

„Two-phase“ does **not** mean dialectic: This consists of thesis, counter-thesis and synthesis,

Synthese, d.h. Fürsprechende (These) und widersprechende Argumente (Gegenthese) werden einander gegenübergestellt, was zu einem besseren Verstehen oder zu einer Lösung führt (Synthese). In Garlebs katholischer Pfarrschule gab es nur Thesen ohne Gegenthesen.

10. Sie lernen aus Erfahrungen

Die erfolgreichsten Überlebensexperten sind diejenigen, die Pech irgendwie in Glück verwandeln (Siebert 1996: 16), die sich fragen, was sie aus dieser Erfahrung lernen könnten (Siebert 1996: 27). Sie vergeuden keine Zeit damit, über die Vergangenheit oder ihre Verluste zu klagen. Ihre Energien sind auf die erfolgreiche Bewältigung eines Problems gerichtet (Siebert 1996: 190f.). Derselbe Gedankengang wird übrigens auch in der Logotherapie verwendet (Frankl 1996, Lukas 1991).

„Veränderung bedeutet auch, die Vergangenheit loszulassen. 'Die „gute alte Zeit' kommt nicht mehr zurück. Doch die Loslösung von der Vergangenheit fällt leichter; wenn man sich bewusst an früher erinnert. Treffen Sie sich deshalb mit anderen Menschen und tauschen Sie ihre schönsten Erinnerungen aus. Worauf sind Sie stolz? Welcher Verlust macht Sie traurig? Wovon trennen Sie sich frohen Herzens?

Fragen Sie sich dann: Was ist besser als früher? Welchen Vorteil haben die derzeit stattfindenden Veränderungen?“ (Siebert 1996: 96).

11. Die Fähigkeit, eine Kurskorrektur vornehmen zu können

Da man sich im Leben nicht immer auf dem richtigen Kurs befindet, ist es wichtig, gelegentlich eine Kurskorrektur vornehmen zu können (Garfield 1986), also sein Leben zielgerichtet zu verändern. Dabei spielt auch das SELBST eine große Rolle, d.h. wie man sich selber sieht.

Siebert (1996: 242f.) unterscheidet dabei zwischen:

Selbstwertgefühl: Meinung über sich selbst, wie man sich als Person fühlt.

Selbstvertrauen: wie erfolgreich man etwas

i.e., interlocutors (thesis) and contradicting arguments (counter-thesis) are compared with each other, which leads to a better understanding or to a solution (synthesis). In Garlebs catholic parish school there were only theses without counter-thesis.

10. You learn from experience

The most successful survival experts are those who somehow turn bad luck into chances (Siebert 1996: 16), who ask themselves what they could learn from this experience (Siebert 1996: 27). They waste no time complaining about the past or their losses. Their energies are directed towards successfully dealing with a problem (Siebert 1996: 190f.). Incidentally, the same mindset is also used in logotherapy (Frankl 1996, Lukas 1991).

„Change also means letting go of the past. The 'good old times' do not come back any more. But it's easier to disconnect from the past if you consciously remember the past. Therefore, meet with other people and share your best memories. What are you proud of? What loss makes you sad? What do you part from with a happy feeling?

Then ask yourself: What is better now than before? What is the advantage of the changes currently taking place?“ (Siebert 1996: 96).

11. The ability to change course.

Since one isn't always on the right course in life, it's important to be able to make an occasional course correction (Garfield 1986), i.e. to change one's life purposefully. The SELF also plays an important role in this, i.e. how you see yourself.

Siebert (1996: 242f.) differs between:

Self-esteem: opinion about yourself, how you feel as a person.

Self-confidence: how successfully you master

meistert. Menschen mit starkem Selbstvertrauen wissen, dass sie sich auf sich selbst sogar mehr als auf irgend jemand anderen verlassen können. Sie gehen davon aus, dass sie mit widrigen Umständen und Herausforderungen erfolgreich fertig werden (Siebert 1996: 142).

Selbstverständnis: die Vorstellung davon, wer und was man ist (Imago). Einige Menschen versuchen, ihr schwaches Selbstverständnis mit schicker Kleidung wohlklingenden Titeln, hohem Einkommen, wichtigen Freunden, „der richtigen Adresse“, besonders begabten Kindern und anderen äußerlichen „Erfolgsbeweisen“ zu kompensieren. Deshalb sind sie so sehr am Boden zerstört, wenn diese äußerlichen Beweise entfallen“ (Siebert 1996: 143).

Siebert (1996: 148) beobachtete, dass die widerstandsfähigsten Menschen in schweren Zeiten diejenigen sind,

- bei denen Selbstwertgefühl und Selbstkritik ausgewogen sind;
- bei denen eine Mischung aus Selbstvertrauen und Selbstzweifeln vorhanden ist;
- deren positives Selbstverständnis Fehler und Schwächen offen akzeptiert.

Mit anderen Worten: Um den richtigen Kurs einschlagen zu können, braucht man Selbstkritik und Selbstzweifel, um überhaupt zu erkennen, dass man nicht auf dem richtigen Kurs ist. Das eigene Selbstverständnis ist nicht, dass man fehlerfrei ist. Stattdessen hat man das Selbstvertrauen, den gegenwärtigen Kurs zu ändern und den richtigen einzuschlagen, ohne das Gefühl zu haben, das Gesicht zu verlieren, weder vor sich selbst noch vor anderen.

12. Synergistische Persönlichkeitsstruktur

Eine differenzierte Betrachtung des Begriffes „Selbst“ ist auch deshalb wichtig weil es Menschen gibt, die zwar eine positive Einstellung zu sich selbst haben, gleichzeitig aber auch großes Interesse daran haben, dass das Gesamtsystem gut läuft: die synergistische Persönlichkeit. Im Gegensatz zu der Äußerung von Siebert dass das synergistische Bedürfnis egoistisch sei - wobei der Begriff egoistisch hier irreführend ist -,

something. People with strong self-confidence know that they can rely on themselves even more than on anyone else. They're confident to cope successfully with unfavourable circumstances and challenges (Siebert 1996: 142).

Self-conception: the idea of who and what oneself is (imago). Some people try to compensate for their weak self-image with fancy clothes, melodious titles, high income, important friends, "the right address", particularly gifted children and other external "proof of success". Therefore they're so devastated when these external proofs are lost" (Siebert 1996: 143).

Siebert (1996: 148) observed that the most resilient people in difficult times are those,

- whose self-esteem and self-criticism are balanced;
- who have a mixture of self-confidence and self-doubt;
- whose positive self-image openly accepts errors and weaknesses.

In other words, to be able to take the right course, you need self-criticism and self-doubt to even realize that you are not on the right course. The self-conception is not that one is free of mistakes. Instead, you have the self-confidence to change the current course and take the right one without feel to lose your face, neither in front of yourself nor anyone else.

12. The synergistic personality structure

A differentiated consideration of the term „self“ is also important because there are people who have a positive attitude towards themselves, but at the same time are very interested in the overall system running well: the synergistic personality. In contrast to Siebert's statement that the synergistic need is selfish - whereby the term selfish is misleading here - it must be pointed out that the requirement of synergistic

muss darauf hingewiesen werden, dass das Bedürfnis synergistischer Menschen über das persönliche Wohl weit hinaus geht.

Siebert (1996: 42) betont die Bedeutung des Handelns. Fähigkeiten und Eigenschaften nützen nichts, wenn man sie nicht einsetzt. Ohne Dörner (1989) zu erwähnen, sind Sieberts Ausführungen hier die gleichen: Es geht darum, ein System, das eigene Leben oder eine größere soziale Einheit sachgemäß zu steuern. Überlebensexperten sind gute Problemlöser: Sie sind erfinderisch und „finden oft erstaunlich einfache Lösungen für Probleme, weil ihnen reibungslose Abläufe ein Bedürfnis sind. [...] Sie klagen nicht über Hindernisse, sondern schaffen Abhilfe“ (Siebert 1996: 42).

Das Bedürfnis nach reibungslosen Abläufen, dem guten Funktionieren eines Systems, lässt sie mit einer Situation zurechtkommen, mit der niemand anderes jemals konfrontiert wurde.

Ihr Gespür dafür, wann die Dinge gut laufen und wann nicht, rührt nicht von der Befolgung von Regeln her oder auswendig gelernten Techniken. Es stammt aus einer inneren Erkenntnis oder Gefühl für die Naturgesetze und -prinzipien. Diese bei Siebert zu findende Formulierung (1998: 39) entspricht der Erkenntnis von Dörner, dass gute Steuerer von Systemen über ein gutes Strukturwissen verfügen, also gute eines Systems, seiner Elemente und dessen innerer Zusammenhänge.

Wenn die Dinge gut laufen, ziehen sich Überlebensexperten in den Hintergrund zurück Sie scheinen faul oder unaufmerksam zu sein, aber das ist nicht der Fall. Ihre typische Haltung ist vielmehr: „Warum sollte man mehr Energie aufbringen, wenn es nicht notwendig ist?“. Siebert (1996: 43) gibt dazu folgende Erklärungen. „Sie brauchen mit ihren Stärken nicht anzugeben und haben nicht nötig, Ereignisse zu beeinflussen, damit man ihnen Anerkennung zollt.“ Und „wer sich aus persönlichem Gewinnstreben einmisch, vergeudet Energie, Zeit und Ressourcen der anderen, und damit kommen Menschen, die an reibungslosen Abläufen interessiert sind, nicht zurecht.“

Überlebensexperten sind sparsam und halten

people goes far beyond the personal well-being.

Siebert (1996: 42) highlights the importance of action. Abilities and qualities are of no use if they're not used. Without mentioning Dörner (1989), Siebert's statements are the same here: It's a matter of managing a system, one's own life or a larger social unit properly. Survival experts are good problem solvers: They're inventive and „often find surprisingly simple solutions for problems because they feel a need for seamless processes. They do not complain about obstacles, but jump over them“ (Siebert 1996: 42).

Their need for seamless processes, the good functioning of a system, allows them to cope with scenarios that no one else has ever faced.

Their sense of when things are going well and when not is not based on following rules or memorized techniques. It comes from an inner realization or feeling for the principles of and laws in nature. This statement, which can be found in Siebert's work (1998: 39), corresponds to Dörner's insight that good controllers of systems have a good knowledge of structure, i.e. good knowledge of a system, its elements and its internal connections.

When things are going well, survival experts step into the background. They seem to be lazy or inattentive, but that's not the case. Rather, their typical attitude is, „Why to invest more energy without it being necessary?“. Siebert (1996: 43) gives the following explanations. „They neither need to brag about their strengths nor to influence occurrences in order to be acknowledged.“ And „those who interfere for personal gain waste the energy, time and resources of others, and people who are interested in smooth processes can't cope with this.“

Survival experts are thrifty and keep their

ihre Kräfte beisammen, solange sie zu nutzen nicht notwendig ist. Sie stehen sozusagen auf „Standby“.

Siebert (1996) benutzt für diese Haltung den Begriff der **synergistischen Persönlichkeit**, nach dem von der Kulturanthropologin Ruth Benedict geprägten Begriff der „Synergie“, der vereintes Handeln bedeutet und ausdrücken soll, dass durch eine positive Interaktion das gemeinsame Ergebnis besser ist als das der einzelnen Person.

Siebert (1991: 41) meint nämlich, dass Überlebensexperten und kompetent synergistische Menschen folgendes gemeinsam haben. Wenn alles reibungslos klappt,

- lehnt sich dieser Mensch zurück und lässt den Dingen ihren Lauf.
- Er wendet viel weniger Energie auf als Menschen, die sich abquälen.
- Er hat optimale Zeitpunkte, wo er sich um frühe Anzeichen neuer Entwicklungen bemüht.
- Er widmet seine Aufmerksamkeit den kleinen Dingen, die wichtig sind.
- Er entdeckt frühe Anzeichen von potenziellen Störfaktoren.
- Er arbeitet auf zukünftige Ereignisse hin, sodass alle Dinge am richtigen Platz sind, wenn sie eintreten.
- Er ist entspannter, fühlt sich besser und genießt die „Arbeit“ als gute Übung.
- Er setzt seine wertvolle Zeit und Energie für dringende Entwicklungen ein, ohne dabei andere grundlegende Dinge aus den Augen zu verlieren.
- Er handelt sogar in ethischer Weise, wenn ihn niemand bei einem Betrug ertappen könnte.

Er reagiert auf einen Notfall oder eine Krise mit einer reflexartigen Einstellung sowohl von der Erwartung als auch dem Bedürfnis, dass die Dinge gut funktionieren. Das bedeutet, dass er in erster Linie deshalb das Richtige tut, weil Falsches schlecht funktioniert.

resources together as long as it's unnecessary to use them. They stay on „standby“, so to speak.

Siebert (1996) uses the term **synergistic personality** for this attitude, following the concept of "synergy" coined by the cultural anthropologist Ruth Benedict, which means united action and is intended to express that through positive interaction the common result is better than the outcome of the single person.

Siebert (1991: 41) considers that survival experts and competent synergistic people have the following features in common. If everything goes smoothly,

- this person leans back and lets things take its course.
- He spends much less energy than people who agonize.
- He has optimal times, where he endeavours to see early signs of new developments.
- He devotes his attention to the little things that are important.
- He detects early signs of potential disturbances.
- He works towards future events so that all things are in place when they occur.
- He is more relaxed, feels better and enjoys „work“ as good practice.
- He devotes his valuable time and energy to urgent developments without losing sight of other fundamental things.
- He even acts in an ethical manner when no one could catch him cheating.

He reacts to an emergency or crisis with a reflex-like attitude of both the expectation and the need for things to work well. This means that he does the right thing primarily because wrong things work badly.

13. Menschenkenntnis

Siebert (1996: 50) weist zutreffend darauf hin, dass es wichtig ist, genau zu begreifen, was ein anderer Mensch denkt und fühlt. Er benutzt für diese Fähigkeit den Begriff „Empathie“.

Siebert (1996: 50) macht zunächst folgende Unterscheidung: „Empathie ist nicht dasselbe wie Mitgefühl. Mitfühlend reagiert ein Mensch dann, wenn er die Gefühle eines anderen *übernimmt*. Wenn ein Freund einen persönlichen Verlust erlitten hat und Sie weinen mit ihm, dann ist das Mitgefühl. Empathie heißt, die Gefühle eines anderen zu verstehen und anzuerkennen, *ohne dieselben Gefühle zu verspüren*.“

Siebert (1996: 50f.) bringt dann das Beispiel einer Schwesterschülerin, die ihren Freundinnen vom Brief ihres Freundes und ihren Beziehungsproblemen berichtet. Diese fingen dann ebenfalls an zu weinen; sie empfanden den Schmerz der Schwesterschülerin als ihren eigenen.

„Einige Stunden später trat die Schwesternschülerin ihren Wachdienst im Krankenhaus an. Die Oberschwester sah sie kurz an und fragte sie, was passiert sei. Als sie von dem Brief des Freundes erfuhr, brach sie jedoch nicht in Tränen aus. Sie verhielt sich unterstützend, blieb ruhig und stellte Fragen, um herauszufinden, ob die Studentin ihren Wachdienst machen konnte, ohne die Patienten mit ihren persönlichen Problemen zu beunruhigen. Sie empfand Empathie für die Schwesternschülerin“ (Siebert 1996: 51).

Man kann an diesem Beispiel sehr gut erkennen, dass Mitgefühl weniger problemlösend ist als Empathie: Die Freundinnen, die mit ihr weinten, verbesserten weder den traurigen Gefühlszustand der Schwesternschülerin noch trugen sie etwas zu ihrer konstruktiven Lebensgestaltung bei. Vielmehr bestand die Gefahr, dass sie das Unglücklichsein der Betroffenen noch steigerten.

Dagegen war das Verhalten der Oberschwester eher geeignet, der Schwesternschülerin konstruktiv weiter zu helfen. Sie war unterstützend, hörte zu, war aber auch aufgabenorientiert, wobei der Wachdienst auch noch die Funktion hat-

13. Knowledge of human nature

As Siebert (1996: 50) rightly points out, it's important to understand exactly what another person thinks and feels. He uses the term „empathy“ for this skill.

Siebert (1996: 50) first makes the following distinction: „Empathy is not the same as compassion. A person reacts compassionately when he *takes over* the feelings of another. If a friend has suffered a personal loss and you cry with him, that's compassion. Empathy is understanding and acknowledging another's feelings *without feeling the same feelings*.“

Siebert (1996: 50f.) then brings the example of a sister student who tells her friends about a letter from her boyfriend and her relationship conflicts. They also began to cry; they felt the pain of the sister student as their own.

„A few hours later, the student nurse started her watch duty at the hospital. The head nurse looked at her briefly and asked her what had happened. When she heard about the friend's letter, however, she didn't burst into tears. She behaved supportively, remained calm and asked questions to find out if the student could do her watch duty without disturbing the patients with her personal problems. She felt empathy for the nursing student“ (Siebert 1996: 51).

One can see from this example very clearly that compassion is less problem-solving than empathy: the friends who cried with her didn't improve the sad emotional state of the student nurse, nor did they contribute anything constructive to improve the situation. On the contrary, there was a danger that they would increase the unhappiness of the person affected.

On the other hand, the behaviour of the head nurse was more suited to help the student nurse in a constructive way. She was supportive, listened, but was also task-oriented, whereas the watch duty also had the function to keep the

te, die Schülerin davon abzuhalten, dass sich ihre Gedanken nur noch um ihren Kummer kreisten. Deshalb sind folgende Sätze von Siebert durchaus konstruktiv: „Empathie zu besitzen heißt nicht unbedingt, nett zu sein“ (Siebert 1996: 57). Und „wer Empathie für die Gefühle anderer Menschen empfindet, muss auf der anderen Seite auch Härte zeigen, um sich nicht von deren Schmerz beeindruckt zu lassen.“ (Siebert 1996: 56). Denn wer mit der Verzweiflung anderer Menschen konfrontiert wird, muss auch auf eine gute Systemsteuerung achten.

Das bedeutet konkret, dass es einerseits darauf ankommt, dass die betroffene Person nicht in ihrem Kummer verharrt und sich selbst und ihr Leben wieder optimal steuert (s. Logotherapie, Lukas 1991; Provokative Therapie, Farrelly/Brandsma 1986). Andererseits muss jemand, der an den reibungslosen Abläufen eines größeren Systems (Firma usw.) interessiert ist, gelegentlich auch Entscheidungen treffen, die für einen Einzelnen negativ sind.

Siebert sagt deshalb: Sie müssen hart werden. „Damit alles gut läuft, müssen Sie auch einmal nicht „nett“ sein und jemandem Ihre Hilfe verweigern, der sich selbst Probleme schafft. Manchmal ist es das Beste, die anderen sich abstrampeln zu lassen. Beherrschen Sie sich und lassen Sie andere die Konsequenzen ihres Tuns ausbaden“ (Siebert 1996: 251).

Die Unterscheidung zwischen Empathie und Mitgefühl ist also sehr wichtig. Allerdings muss hier auf ein Problem hingewiesen werden, das mit dem Wort Empathie verknüpft ist: Um das zu beschreiben, was man im allgemeinen unter „Menschenkenntnis“ versteht, unterschied Smith (1966) zwischen **Sensitivität** (Sensitivity) und **Empathie** (Empathy), und definierte diese folgendermaßen: „Sensitivität ist die Fähigkeit vorherzusagen, was ein Individuum fühlen, sagen und tun wird, bezüglich Deiner Person, sich selbst und anderen Menschen“ (Smith 1966: 3). Den Begriff „Empathie“ benutzt er in einer sehr eingegrenzten und spezifischen Weise, als „den Grad der Ähnlichkeit, den eine Person zwischen sich und einer anderen Person vermutet“ (Smith 1973: 56).

student from thinking only about her grief. Therefore, the following sentences from Siebert are quite constructive: „To have empathy doesn't necessarily mean to be nice“ (Siebert 1996: 57). And „if you have empathy for the feelings of other people, you must on the other hand also show toughness in order not to be affected by their pain“ (Siebert 1996: 56). Because whoever is confronted with the despair of other people must also pay attention to a good system control.

In concrete terms, this means that on the one hand it's important that an affected person doesn't remain in their grief and that they manage themselves and their lives properly again (see Logotherapy, Lukas 1991; Provocative Therapy, Farrelly/Brandsma 1986). On the other hand, someone who is interested in the seamless running of a larger system (company etc.) must occasionally make decisions that have negative consequences for individuals.

That's why Siebert says: You have to get tough. „For everything to go well, you don't have to be „kind“ for once and refuse to help others who create problems for themselves. Sometimes it's best to let others do the hard work. Control yourself and let others shoulder the consequences of your actions“ (Siebert 1996: 251).

Therefore the distinction between empathy and compassion is very important. However, it's necessary to point out a problem associated with the word empathy: In order to describe what is generally understood by „knowledge of human nature“, Smith (1966) distinguished between **sensitivity** and **empathy**, and defined it the following way: „Sensitivity is the ability to predict what an individual will feel, say and do, about himself, yourself and others“ (Smith 1966: 3). He uses the term „empathy“ in a very narrow and specific way, as „the degree of similarity a person assumes between himself and another person“ (Smith 1973: 56).

Die Gleichsetzung von „Empathie“ mit dem Begriff „vermutete Ähnlichkeit“ ist deshalb wichtig, weil Empathie (Einfühlung) zwar etwas Positives suggeriert, aber oft der Grund für Fehleinschätzungen ist: Man glaubt zwar oft, sich in die andere Person „einfühlen“ zu können und man glaubt zu wissen, wie der andere denkt, fühlt oder handeln wird. Doch, wie zahlreiche Untersuchungen zeigen, täuscht man sich: der andere denkt, fühlt und handelt völlig anders (siehe z.B. Marangoni et al. 1995). Wenn man jemanden sympathisch findet, glaubt man, dass er einem ähnlich sei und schätzt ihn hinsichtlich vieler Merkmale als positiver ein, als es der Wirklichkeit entspricht. Wenn man jemanden unsympathisch findet, meint man, dass er anders als man selbst ist (vermutete Unähnlichkeit), und bewertet ihn entsprechend negativer, als es tatsächlich der Fall ist.

Im Amerikanischen gibt es hierfür ein Sprichwort: If you assume, you ass & me.

Es gibt noch einen weiteren wichtigen Gedankengang, der präzisiert werden muss. Siebert schreibt: „Wenn Sie den Zusammenhang zwischen Empathie und Überleben verstehen wollen, sehen Sie sich Menschen an, die von anderen dominiert, bedroht oder beherrscht wurden. Frauen beispielsweise ist es gelungen, jahrhundertlang in einer Gesellschaft zu überleben, in der offiziell die Männer die Macht hatten“ (Siebert 1996: 51).

Untersuchungen zeigen, dass Frauen keineswegs bessere Menschenkennner sind als Männer (s. z.B. Snodgrass et al. 1998). In dieser Untersuchung wird jedoch die prinzipielle Richtigkeit der These Sieberts (1996) belegt, dass es sich nicht um eine Geschlechter- sondern eine Statusfrage handelt: andere Menschen genau einschätzen zu können, hängt vom Statusunterschied ab. Denn wie man aus dem Alltag weiß, müssen Untergebene dem Verhalten ihres Vorgesetzten besondere Aufmerksamkeit schenken, weil ihr eigenes Wohlergehen davon abhängt. Dagegen drücken sich Personen in der höheren Machtposition deutlicher aus, was sie über Untergeordnete denken; sie drücken also ihre Gefühle und Gedanken über Personen mit geringerer Machtposition offen aus, und diese Offenheit

The equation of „empathy“ with the term „assumed similarity“ is important because, although empathy (empathy) suggests something positive, but it's often the reason for misjudgements: one often believes that one can "empathize" with the other person and believes to know how the other one thinks, feels or will act. But, as numerous studies show, that's not true: the other person thinks, feels and acts completely differently (see e.g. Marangoni et al. 1995). If you find someone likeable, you believe that they're similar to you and you consider them to be more positive than they are in reality with regard to many characteristics. If you find someone unpleasant, you think that they're different from you (presumed dissimilarity). So you accordingly evaluate them more negatively as they are.

The Americans are saying to this, in short form: If you assume, you ass u & me.

There is another important point that needs to be clarified. Siebert writes: "If you want to understand the connection between empathy and survival, look at people who have been dominated, threatened or controlled by others. Women, for example, have managed to survive for centuries in a society in which men were officially in power" (Siebert 1996: 51).

Studies show that women are by no means better people connoisseurs than men (see e.g. Snodgrass et al. 1998). However, this study proves the fundamental correctness of Siebert's (1996) thesis that it's not a gender but a status issue: being able to accurately rate other people depends on the difference in status. For as we know from daily life, subordinates must pay special attention to the behaviour of their superiors because their own well-being depends on it. In contrast, people in a higher position of power express more clearly what they think about subordinates; they therefore express their feelings and thoughts about people in a lower position of power openly, and this openness makes them more predictable.

macht sie berechenbarer.

Siebert (1996) betont: Empathie zu besitzen heißt nicht unbedingt, nett zu sein. Man muss z. B. seine Gegner kennen, wissen, was sie denken, wie sie fühlen und handeln. Siebert (1996: 224) gibt dazu folgendes Beispiel. Die Überlebenden von Gefangenenlagern und Konzentrationslagern mussten die stereotype Meinung aufgeben, *alle* Wachen seien grausame Sadisten. Sie erkannten: Nicht alle Feinde sind gleich, einige sind auch mit der Situation unzufrieden. So gelang es z. B. dem bekannten Psychologen Bruno Bettelheim, das Konzentrationslager zu überleben, weil es ihm gelang, die Dinge mit den Augen des deutschen Soldaten zu betrachten, der draußen vor der Klinik Dienst tun musste. Auf Bettelheim reagierten die Bewacher anders, weil er sich anders verhielt als die anderen Gefangenen. Die Fähigkeit, von einem stereotypen Feindbild wegzukommen (Siebert 1996: 226), nennt Siebert **illusionlose Empathie**.

Siebert (1996) benutzt den Begriff Empathie in vielen verschiedenen Bedeutungen, nicht nur hinsichtlich des Erkennens von Menschen. Er spricht z.B. auch von *Empathie für Muster*.

Das bedeutet z.B., dass man aus dem Verhaltensmuster erkennen könnte, ob eine Täuschung vorliegt. Norman Locke, der Inhaber einer Firma, nennt dazu verschiedene Kriterien. Manche Betrüger lassen oft einen Kommentar fallen oder machen einen Scherz über ihre Pläne, sei es weil sie Verachtung für ihre Opfer empfinden oder unbewusst die Wahrheit ausdrücken. „Wenn man diesen Hinweis überhört, fühlt sich der Betrüger dazu berechtigt, mit einem zu machen, was er will“ (Siebert 1996: 55). Denn aus seiner Sicht hat er das Opfer gewarnt. Daher selbst schuld.

Ein weiterer Hinweis auf eine Täuschung kann ein verwirrendes Angebot sein: Die meisten Menschen wollen schlau erscheinen und deshalb nicht zugeben, wenn sie etwas nicht verstehen. Um nicht über den Tisch gezogen zu werden, sagt Locke, der Firmeninhaber, dass er dem Plan nicht folgen kann, und „Ich bin wohl zu dumm, um das zu kapieren.“ Wer dem Täter nichts vor-

Siebert (1996) emphasizes: To have empathy doesn't necessarily mean to be nice. For example, you have to know your opponents, know what they think, how they feel and act. Siebert (1996: 224) gives the following example. The survivors of prison camps and concentration camps in the Third Reich had to give up the stereotypical opinion that all guards are cruel sadists. They realized that not *all* were enemies, some were dissatisfied with the situation. For example, the well-known psychologist Bruno Bettelheim survived the concentration camp because he managed to see things from a German soldier's point of view. The guards reacted differently to Bettelheim because he behaved differently from the other prisoners: not like a defenceless victim but cunning, like a criminal. The ability to get away from a stereotypical image of the enemy (Siebert 1996: 226) is what Siebert calls **illusionless empathy**.

Siebert (1996) uses the term empathy in many different meanings, not only in terms of recognizing people. For example, he also speaks of empathy for patterns.

This means, for example, that it would be possible to tell from the pattern of behaviour whether a deception is present. Norman Locke, owner of a company, names various criteria for this. Some scammers often drop a comment or make a joke about their plans, either because they feel contempt for their victims or unconsciously express the truth. „If you ignore this comment, the fraudster feels entitled to do what he wants with you“ (Siebert 1996: 55). Because from his point of view he has warned the victim. Therefore it was the victim's own fault.

Another indication of deception can be a confusing offer: Most people want to appear smart, so they won't admit they don't understand something. To avoid being ripped off, company owner Locke says he can't follow the plan and „I guess I'm too stupid to understand.“ Whoever doesn't pretend to be omniscient but tells the perpetrator if he hasn't understood something,

spielt, sondern ihm sagt, wenn er etwas nicht verstanden hat, bringt diesen in Erklärungsnot.

Als dritten Hinweis auf einen Betrug sieht Locke die Benutzung der „Ja – sage – Technik“ an, bei der man veranlasst wird, möglichst oft Ja zu sagen. Damit soll man dazu bewegt werden, einer Sache zuzustimmen, ohne dafür bereit zu sein.

Sobald Locke das Spiel eines Betrügers durchschaut hat, treibt er mit ihm sein Spiel und testet seine Betrügerkünste (Siebert 1996: 56).

14. Überlebensprinzip: Sich nicht als Opfer fühlen

Siebert stellte fest, dass ein Teil der Überlebensexperten unter schwierigen Bedingungen aufgewachsen ist, während viele „Opfer“ aus behütetem Hause stammen. Die Experten sind durch die Schule des Lebens stark geworden. Man hat sie missbraucht, angelogen, enttäuscht, hintergangen und misshandelt, aber sie haben dazugelernt. Sie setzen sich positive Ziele und fangen nach jedem Rückschlag von vorne an. „Ich erfuhr, dass die Menschen erst in Notlagen ihre verborgenen Fähigkeiten aktivieren“ (Siebert 1996: 13).

Das wichtigste Überlebensprinzip lautet also: **sich nicht als Opfer fühlen**. Und dafür entscheidend ist die Frage, die sich jeder in einer Krise selbst stellen muss: will ich mich behaupten oder das Opfer spielen? Siebert (1996: 91) weist auf die Konsequenzen der jeweiligen Antworten hin: „Bei Menschen, die in die Opferrolle fallen, häufen sich die negativen Erfahrungen. Menschen, die sich behaupten, werden stärker und fähiger. Ihr Selbstvertrauen wächst mit jeder einschneidenden [Erfahrung].“

Überlebensexperten haben nämlich eine bestimmte Kontrollüberzeugung: sie glauben, dass in erster Linie sie selbst und niemand anderes die Verantwortung für ihr Leben trägt. „Wer kontrolliert mein Schicksal? ICH.“

15. Sie klagen nicht

Die erfolgreichsten Überlebensexperten erholen

puts him in need of an explanation.

As a third indication of fraud, Locke considers the use of the „say yes“ technique, where one is induced to say yes as often as possible. This is to get people to agree to something without being willing to do it.

As soon as Locke has figured out the scammer's game, he plays it with him and tests his cheating skills (Siebert 1996: 56).

14. Principle of survival: Don't feel like a victim

Siebert noted that some of the survival experts grew up under difficult conditions, while many „victims“ came from sheltered homes. The experts have become strong through the School of Life. They have been abused, lied to, disappointed, deceived and mistreated, but they have learned. They set themselves positive goals and start over after every setback. "I learned that people only activate their hidden abilities in times of need" (Siebert 1996: 13).

The most important principle of survival is therefore: not to feel like a victim. And the decisive factor for this is the question that everyone has to ask themselves in a crisis: do I want to stand my ground or do I play the victim? Siebert (1996: 91) points out the consequences of both answers: "Negative experiences accumulate with people who fall into the victim role. People who stand their ground become stronger and more capable. Their self-confidence grows with every drastic experience.

Survival experts have a certain control conviction: they believe that they themselves and no one else is primarily responsible for their lives. „Who controls my fate? ME.“

15. They don't complain

The most successful survival experts recover

sich bei Problemen oder Rückschlägen schnell von ihrer Enttäuschung.

Sie vergeuden keine lange Zeit damit, über die Vergangenheit oder über ihre Verluste zu klagen. Ihre Energien sind auf die erfolgreiche Problemlösung gerichtet. Deshalb können sie auch Gefühle wie Wut auf die ungerechte Welt überwinden. Sie können loslassen und neu beginnen. Deshalb nehmen sie sich selbst nicht allzu ernst und lassen sich nicht so leicht erschrecken (Siebert 1996: 191).

16. Humor

Humor vergrößert die Überlebenschancen in Gefahrensituationen aus mehreren Gründen.

„Lebenskompetente Menschen lachen oft bei Bedrohungen. Sie reagieren wie ein Kampfsportmeister, der von einem Kind angegriffen wird. Für sie existiert die Gefahr nicht, und das macht sie so entwaffnend (Siebert 1996: 28).“ Offensichtlich bedeutet dies nicht, dass man die Gefahr selbst ignoriert, sondern eher, dass man ihr die Bedrohlichkeit nimmt und so den Weg frei macht für eine konstruktive Bewältigung.

Humor gestaltet nämlich die Reaktion eines Menschen in Krisen positiv und vermindert das Auftreten von Angst und Depression: „So lange man lachen kann, ist man nicht vollkommen unter der Herrschaft von Angst oder Furcht“ (Lefcourt 1980: 218).

„Überlebensexperten“ können über ihren eigenen Unsinn lachen (Siebert 1996, 12).

Ein Mensch, der humorvolle Bemerkungen macht, ist aufmerksam, entspannt und wachsam (Siebert 1996: 189).

Lachen verringert die Spannung und ein zu starkes Aktivitätsniveau. Aufgeregte Menschen sind nicht so gut in der Lage, Probleme zu lösen oder zu exakten Bewegungen fähig (Siebert 1996: 187).

Humor ermöglicht es auch, die Dinge aus verschiedenen Perspektiven zu sehen. Dies vermindert z.B. Verzweiflung oder Wut über eine ungerechte Welt.

Raidt (1985, S. 14) sieht Humor als Mittel gegen die „innere Kündigung“: Der Humor sollte

quickly from their disappointment when problems or setbacks occur.

They don't waste much time with complaining about the past or about their losses. Their energies are directed towards the successful solution of problems. Therefore they can overcome feelings like fury against an injustice world. They can let go and start again. That's why they don't take themselves too seriously and are not easily frightened (Siebert 1996: 191).

16. Humour

Humour increases survival chances in dangerous situations significantly, for several reasons.

„Proficient people often laugh when threatened. They react like a martial arts master who is attacked by a child. For them, the danger doesn't exist, and that is what makes them so disarming (Siebert 1996: 28).“ Obviously, this doesn't mean that one ignores the danger itself, but rather that one deprives it of its threatening nature, thus clearing the way for constructive coping.

Humour shapes the reaction of a person in crisis in a positive way and reduces the occurrence of anxiety and depression: „As long as you can laugh, you're not completely under the rule of fear or anxiety“ (Lefcourt 1980: 218).

„Survival experts“ can laugh about their own foolishness (Siebert 1996, 12).

A person who makes humorous remarks is relaxed, attentive and vigilant (Siebert 1996: 189).

Laughing reduces tension and a too high level of activity. Excited people are not so good in solving problems or capable of precise movements (Siebert 1996: 187).

Humour also makes it possible to see things from different perspectives. This reduces sentiments like despair or anger about an unfair world.

Raidt (1985, p. 14) sees humour as a remedy against "inner dismissal": Humour should be

in der Rangliste wieder einen hohen Stellenwert einnehmen und als Immunisierung und Therapeutikum gegen innere Kündigung, deren Träger sich häufig als Verkannte (Genies) betrachten und deshalb denken, die blinde Welt verdiene ihre Leistung nicht.

Humor spielt aber auch eine Rolle in lebensbedrohlichen Situationen. „In den meisten Berichten von Überlebenden geht es nur um die grausigen Schrecken. Es gibt aber auch Augenblicke der Freude und des Humors. Wenn Sie Überlebende fragen, wie sie es schafften, Tag für Tag weiterzumachen, werden Sie wahrscheinlich zu hören bekommen, dass sie sich auch unter den hoffnungslosesten Umständen einen starken Sinn für Humor bewahren konnten.

Die Kriegsgefangenen des Pazifikkrieges beschrieben die Bajonette der Japaner oft als „Vitaminstangen“ und meinten damit, dass der Stoß eines japanischen Bajonetts einem so viel Energie zum Durchhalten wie eine Vitaminkapsel gab“ (Siebert 1996: 231). Durch eine derartige Deutung verwandelten die Gefangenen ein demütigendes Ereignis in eine motivierendes Erlebnis.

Der Psychiater und Gründer der Logopädie, Viktor Frankl, brachte einem seiner Lagerkameraden bei, ein Gespür für Humor zu entwickeln. Er schlug diesem vor, man sollte wenigstens eine lustige Geschichte pro Tag erfinden über das, was ihnen am Tag nach ihrer Befreiung alles passieren könnte (Siebert 1996).

Wenn man selbst eine Situation nicht kontrollieren kann, soll Humor dafür sorgen, dass die Situation einen selbst nicht unter Kontrolle hat. Eine Frau erzählte Siebert (1996: 189), dass ihr Haus bis auf den Grund abgebrannt war: „Einige Nachbarn warteten gespannt auf ihre Reaktion. Sie sagte: »Na ja, auch eine Art, all die Kakerlaken und Mäuse loszuwerden.« Als die anderen sie befremdet ansahen, zuckte sie bloß mit den Schultern.“

Gerald Coffee, berichtet aus seiner Kriegsgefangenschaft in Vietnam:

„Lachen wirkt befreiend, so dass man auch die tragischsten Umstände überwindet. Es hilft uns, wieder einen klaren Kopf zu bekommen und unser Gespür für Ausgewogenheit und den Sinn

given back high priority in the rankings and used as an immunisation and therapeutic agent against inner dismissal, whose bearers often consider themselves to be unrecognised (geniuses) and therefore think, this blind world doesn't earn their performance.

But humour also plays a role in life-threatening situations. „Most reports of survivors are all about the horrific events. But there are also moments of joy and humor. If you ask survivors how they managed to carry on day after day, you will probably hear that they managed to retain a strong sense of humor even in the most hopeless circumstances.

The POWs of the Pacific War often called the Japanese bayonets as „vitamin sticks“ and joked, the strike of a Japanese bayonet would give one an energy push like a vitamin capsule, to sustain“ (Siebert 1996: 231). By such an interpretation the prisoners transformed an humiliating event into a motivating experience.

The psychiatrist and founder of speech therapy, Viktor Frankl, taught one of his camp mates to develop a sense of humor. He suggested that they should make up at least one funny story a day each about what might happen to them on the day after their liberation (Siebert 1996).

If you can't control a situation yourself, humour should ensure that the situation isn't taking control of you. A woman told Siebert (1996: 189) that her house had burned down to the ground: „Some neighbours waited curiously for her reaction. She said: »Well, it's also a way to get rid of all the cockroaches and mice there.« When the others looked at her alienated, she just shrugged.“

Gerald Coffee, reporting from his POW experience in Vietnam:

„Laughter is liberating, so that one can overcome even the most terrible circumstances. It helps us to clear our heads and restore our sense of balance and meaning of life. Humor is

des Lebens wieder herzustellen. Humor ist wesentlich für unseren Seelenfrieden und unsere Fähigkeit, über das Überleben hinauszugehen.“

„Coffee sagt, am herzlichsten habe er kurz nach seiner Ankunft in dem berüchtigten Hanoier Gefängnis mit dem Namen „Heartbreak Hotel“ gelacht. Man brachte ihn in einen kleinen, feuchten, dreckigen Raum, in dem er sich waschen sollte. Als er sich unter dem kalten Wasser einseifte, wurde ihm klar, dass er sich drei Monate lang nicht mehr geduscht hatte. Er sagt : »Ich dachte an die letzten Monate und war enttäuscht, am Boden zerstört.«“

„Mit gesenktem Haupt wusch er langsam die Seife von seinem Körper ab. »Schließlich hob ich den Kopf und sah vor mir in Augenhöhe die Worte „Lächeln Sie, Sie sind in Candid Camera“ („Versteckte Kamera“). Ich konnte nicht lächeln... ich musste laut lachen und freute mich nicht nur über die Absurdität der Situation, sondern bewunderte auch den wunderbaren Typen, der all seine Kräfte aufgeboten hatte, sich über seine eigene Niederlage und Frustration, seinen Schmerz und seine Schuldgefühle hinweggesetzt hatte, um all denen, die nach ihm kamen, ein paar aufmunternde Worte zu schreiben«“ (Siebert 1996: 232).

Man kann die Leistung des unbekanntes Soldaten nicht hoch genug einschätzen. Seine niedergeschriebenen Worte halfen nicht nur ihm selbst, in einer schlimmen Situation Gefühle der Verzweiflung und der Hoffnungslosigkeit zu überwinden: Er ging auch über seine persönliche Situation hinaus und sandte gewissermaßen eine Botschaft in die Zukunft, von der er nicht wissen konnte, ob sie jemals irgendwer lesen würde. Dies stellt genau das dar, was der Psychiater Viktor Frankl **die Trotzmacht des Geistes** nannte: Die Fähigkeit des Menschen, sich von der materiellen Situation zu distanzieren, und auch in scheinbar hoffnungslosen Lagen nicht zu verzweifeln (Frankl 1996: 148).

17. Die Gesamtpersönlichkeit

Man kann das Wesen der Überlebenspersönlichkeit so zusammenfassen: Es geht nicht um das Überleben der Stärksten, sondern eher um das Überleben der Klügsten (**Survival of the Wisest**).

essential for our inner peace and our ability to go beyond survival.“

"Coffee says he laughed most cordially shortly after his arrival in the notorious prison of Hanoi, called "the Heartbreak Hotel". He was taken to a small, damp, dirty room where he was to wash himself. As he soaped himself under the cold water, he realized that he had not showered for three months. He says, »I thought about the last few months and I have been disappointed and devastated in this moment.«“

„With bowed head he slowly washed the soap off his body. »Finally I raised my head and saw the words „Smile, you're in Candid Camera“ in front of me at eye level. I couldn't smile... I had to laugh out loud and wasn't only delighted at the absurdity of the situation, but also admired the wonderful guy who had summoned all his strength, who had overcome his own defeat and frustration, his pain and guilt to write a few words of encouragement to all those who came after him«“ (Siebert 1996: 232).

One can hardly overestimate the the value of the performance of the unknown soldier. His written words not only helped him to overcome feelings of despair and hopelessness in a bad situation: He also went beyond his personal situation and in a way sent a message into the future of which he couldn't be certain that anyone would ever read it. This represents exactly what the psychiatrist Viktor Frankl called **the defiant power of mind**: Man's ability to distance himself from the material situation and not to despair even in apparently hopeless situations (Frankl 1996: 148).

17. The survival personality in total

One can summarize the nature of the survivor personality in this way: It's not about the survival of the fittest, but rather the **survival of the wisest**.

Siebert (1996: 233) beschreibt ihre Strategie folgendermaßen:

„Schnelle Anpassungsfähigkeit, Neugierde, illusionlose Empathie für Angreifer, Humor und Spielerischsein erhöhen die uns angeborenen Überlebensfähigkeiten. Kooperativer Widerstand, etwas ganz Neues ausprobieren oder sich anders als die andern verhalten – das sind nur andere Dimensionen des Alltagslebens.“ (Siebert 1996: 233).

Alle diese Verhaltensstrategien entsprechen dem Prinzip des **aktiven Denken** (Langer 1991).

Siebert (1996: 233) describes their strategy as follows:

„Quick adaptability, curiosity, illusionless empathy for attackers, humour and a sense of playfulness increase our innate survival skills. Cooperative resistance, trying something completely new or behaving differently than the others - these are just other dimensions of everyday life.“ (Siebert 1996: 233).

All these behavioural strategies correspond to the principle of **active thinking** (Langer 1991).

Quellenverzeichnis | Biography

- Dörner, Dietrich (1989): **Die Logik des Misslingens**. Reinbek: Rowohlt.
- Farrelly, Frank; Brandsma, Jeffrey M. (1986): **Provokative Therapie**. Berlin: Springer.
- Frankl, Viktor E. (1996): **Der leidende Mensch: anthropologische Grundlagen der Psychotherapie**. Bern: Hans Huber.
- Füllgrabe, Uwe (1975): **Persönlichkeitspsychologie**. Stuttgart: Richard Boorberg Verlag (4. Auflage 1982).
- Füllgrabe, Uwe (2001a): **Der Wille zu leben und die Bereitschaft zu sterben**. In: *Magazin für die Polizei*, Juni 2001, S. 14–22.
- Füllgrabe, Uwe (2002): **Psychologie der Eigensicherung - Überleben ist kein Zufall**. Stuttgart: Richard Boorberg Verlag.
- Langer, Ellen J. (1991): **Aktives Denken**. Reinbek: Rowohlt.
- Lefcourt, Herbert M. (1998): **Locus of control and coping with life's events**. In: Staub, Ervin (Hrsg.). *Personality: Basic Aspects and Current Research*. Englewood Cliffs: Prentice Hall, S. 200- 235.
- Lukas, Elisabeth (1991): **Die magische Frage 'wozu'?** Freiburg: Herder.
- Marangoni, Carol; Garcia, Stella, Ickes, William; Teng, Gary (1995): **Empathic accuracy in clinically relevant setting**. In: *Journal of Personality and Social Psychology*, 1995, Vol. 68, Nr. 5, S. 854 – 869.
- Miller, Suzanne M. (1990): **To see or not to see . Cognitive informational styles in the coping process**. In: Rosenbaum, Michael (Hrsg.). *Learned resourcefulness: on coping skills, self-control and adaptive behavior*. New York: Springer Press.
- Raidt, Fritz (1985): **Die „innere Kündigung“ und ihre Bewältigung**. In: *Hessische Polizeirundschau*, Nr. 12, S. 13 -15.
- Siebert, Al (1996): **Erfolgreich Krisen bewältigen**. Anleitung zum Überleben. München: Hugendubel.
- Siebert, Al (1998): **The survivor personality**. New York: The Berkeley Publishing Group.
- Smith, Henry C. (1966): **Sensitivity to people**. New York: McGraw Hill.
- Smith, Henry C. (1973). **Sensitivity training**. New York: McGraw Hill.
- Snodgrass, Sara E.; Hecht, Marvin A.; Ploutz-Snyder, Robert (1998): **Interpersonal Sensitivity: Expressivity or Perceptivity?** In: *Journal of Personality and Social Psychology*, 1998, Vol. 74,Nr.1, S.238 – 249.
- Trotter, R. J. (1986): **Wie man ein Meister wird: Wissen, Erfahrung, Intuition**. In: *Psychologie Heute*, Oktober 1986, S. 20 -27.
- Watzlawick, Paul (1996): **Vom Unsinn des Sinns oder vom Sinn des Unsinn**. 3. Aufl. München: Piper (Serie Piper, 1824).
- Westcott, Malcolm R. (1968): **Toward a contemporary psychology of intuition**. New York: Holt, Rinehart & Winston