

## Thesen zur Bedrohungskommunikation

1. Eine *Drohung* ist das in Aussicht stellen einer unangenehmen Maßnahme. Ihr Ziel ist es, den anderen so einzuschüchtern, dass er nachgibt und sich bewegt, dass er also etwas ganz Bestimmtes tut oder unterlässt.
2. Von hier aus sind Drohungen nie Selbstzweck. Vielmehr sind sie Mittel, etwas von einer Person zu erhalten. Wer droht fühlt sich also in einer Position der *doppelten Schwäche* oder des zweifachen Defizits. Das erste Defizit besteht darin, dass der, dem man droht, über etwas verfügt, das man selbst nicht hat, aber unbedingt braucht. Das zweite darin, dass man nicht in der Lage ist, den anderen über eine Strategie des argumentativen Überzeugens und Verhandeln zum Handeln zu motivieren. Die Kraft des besseren Argumentes gilt heute als die zivilisiertere, die der physischen und sozialen Drohung als relativ primitive Form der sozialen Handlungskonditionierung. Der Drohung ist so immer auch ein Aspekt der Resignation und des Scheiterns immanent. Wer droht, ist deshalb nicht selten wütender auf sich und die eigene Unfähigkeit, als auf den, dem er droht.
3. *Ausnahmen* von dieser Regel bilden die von der Mehrheitskultur zum Teil gravierend abweichenden Normvorstellungen ethnischer Parallelgesellschaften und jugendlicher Subkulturen. Drohgebärde und Imponiergehabe sind in diesen Gruppen nicht selten angesehener als das geschliffene Wort. Aber auch hier ist dies zumeist Ausdruck und Resultat eines dramatischen Defizitgefühls. Menschen sind Weltmeister darin, die Position der Schwäche zur Stärke zu erklären und derart zu perfektionieren. An und für sich ist das Schreien keine sehr überzeugende Form der Kommunikation. Aber Babys können dies in einer Intensität und Dauer, dass fast jeder Erwachsener sich ihrem „Willen“ beugen muss.
4. Die am weitesten verbreitete Form der Drohung ist wohl die (nonverbale) *Drohgebärde*. Drohgebärden sind Gesten, mit denen Menschen und Tiere ihre Angriffsbereitschaft (unter Umständen auch ihren Drang zur Flucht) ausdrücken. Gewöhnlich wird bei der Drohgebärde zugleich die Körpergröße betont (z. B. Abspreizen der Flossen bei Fischen; Aufstellen der Haare). Auch drohende Laute oder das Präsentieren der Geschlechtsorgane (wie bei Affen) gehört zu den Drohgebärden.
5. Nur Menschen verfügen allerdings über die Fähigkeit, Drohgebärden auch *verbal* auszudrücken, wenn man die Lautgebärden einiger Primaten einmal außen vor lässt.
6. Nur Menschen können deshalb auch Drohgebärden *indirekt* kommunizieren. Die Fähigkeit zur verbal differenzierten Kommunikation ermöglicht es ihnen nämlich, die prinzipielle Nichteindeutigkeit der verbalen Kommunikation zu nutzen und derart gezielt „indirekt“ zu drohen – z.B. in dem sie die geschlossene Frage nach der Zukunft des Partners unbeantwortet im Raum stehen lassen („Glauben Sie wirklich, Sie würden das hier unbeschadet überstehen ...?“).

7. Zudem sind nur sie in der Lage, *auch körperliche Drohsignale* 'indirekt' einzusetzen. Denn (fast) jedes Drohsignal kann (wiederum verbal) als so nicht gemeint relativiert werden.
8. Die *Be-Drohung* ist die Botschaft, die der Empfänger als gegen ihn gerichtete Drohung decodiert. Eine Drohung, die als solche nicht decodiert wurde, ist keine Bedrohung.
9. Bei dieser Decodierung kann der Empfänger allerdings schief liegen. Ein bedrohlich wirkendes Zeichen muss vom Sender nicht unbedingt als Drohung codiert worden sein. Die Nichteindeutigkeit der verbal und nonverbal kommunizierten Zeichen führt auf Seiten des Empfängers dazu, dass er (nicht nur) in bedrohlich wirkenden Situationen nach Versuch und Irrtum decodiert: er unterstellt dabei demjenigen, was der andere sagt oder tut, einen *vorläufigen* Droh-Sinn. Sodann schaut er, wie weit er mit dieser vorläufigen Interpretation kommt. Ggf. korrigieren er sie später, oft aber auch nicht. Denn diese Interpretation konditioniert sein Verhalten dem anderen gegenüber und der interpretiert dann dieses Verhalten vielleicht umgekehrt als Drohung auf das er drohend reagiert usw.
10. Leider gibt es a priori *weder eindeutige* Indikatoren dafür, ob eine als Bedrohung interpretierte Kommunikation wirklich als Drohung gemeint war, noch dafür, wann eine als Bedrohung interpretierte Kommunikation tatsächlich in reale körperliche und soziale Gewalt umschlägt. Trösten kann dabei die Regel, dass der, der *wirklich* Gewalt ausüben will, nicht droht, sondern gewaltsam handelt. Die, die drohen, tun dies (noch) nicht. Zumeist tun sie es sogar nie. Wer z.B. seine Beziehungen wirklich spielen lassen kann, um eine Entscheidung umzukehren oder einer Person zu schädigen, der tut dies und zwar ohne, dass er das vorher sagt.
11. Was tun, um aus der Bedrohungsfalle herauszukommen? Drei Strategien sind denkbar: 1. Selbstreflexion und Stärkung des eigenen Selbstbewusstseins, 2. Deeskalation durch kommunikative Strategien und 3. Sicherung durch organisatorische Maßnahmen und Dritte.
12. Strategie 1: *Selbstreflexion und Stärkung des eigenen Selbstbewusstseins*. Diese Strategie soll helfen, *die Bedrohungsfalle* zu umgehen. Die Falle besteht darin, dass man Zeichen als bedrohlich interpretiert, die der andere gar nicht als Drohung gemeint hat. Diese Fehlinterpretation führt oft zur Eskalation. Deshalb: klären Sie als Gesprächsprofi die Zeichen, die Sie (wann) als bedrohlich interpretieren. Tauschen Sie sich darüber mit Kollegen und Vorgesetzten aus. Das eigene Selbstbewusstsein stärken kann auch ein Training in den Feldern, in denen man sich bedroht fühlt – für viele ist das die körperliche Gewalt. Die Hauptfunktion von Tai Chi-, Judo- oder Judo-Jitsu-Trainings besteht demnach nicht darin, tatsächlich körperliche Gewalt auszuüben, sondern sich körperlich stärker und sicherer zu *fühlen*.

13. Strategie 2 Teil a): Hier gilt es verbal und nonverbal *Empathie zu annoncieren* – z.B. durch bedingtes Bestätigen, aktives Zuhören, beschwichtigende Gesten etc.. Um zudem nonverbale Fehldeutungen zu vermeiden, sollten *mindestens zwei* körpersprachliche Aussagen des Partners in die gleiche Bedrohungs-Richtung weisen. Denn ein negatives und ein positives Signal heben sich in ihrer Wirkung auf. Manchmal sind solche Bewegungen/Aktionen auch nur eine Angewohnheit/Marotte des Gegenübers.
14. Strategie 2 Teil b): Seien Sie aber auch *nicht zu weich und empathisch*. Die Sanftheit eines tibetanischen Bettelmönches ist für viele, die drohen wollen, eine Einladung es auch tatsächlich zu versuchen. Denken Sie stattdessen an die Strategie des Gesprächsjudos: Sich nicht provozieren lassen und dabei zuerst freundlich, dann bestimmt und dann zurechtweisend reagieren.
15. Strategie 2 Teil c): *Distanz beachten und beobachten*. Man unterscheidet zwischen vier Distanzzonen: Intim-Distanz, persönliche Distanz, gesellschaftlich-wirtschaftliche Distanz und Ansprache-Distanz. In die Intim-Distanz (0 bis 0,6 m) lassen wir fremde Menschen nur ungern eindringen. Der Blickkontakt wird erschwert und der Gesprächspartner wirkt leicht aufdringlich und bedrohlich. Dies führt dazu, dass wir intuitiv zurückweichen. Solche Situationen kennen wir alle: Im Lift oder im voll besetzten Bus dringen die Personen um uns zwangsläufig und ungewollt in unsere Intimdistanz ein. Dies ist uns meist nicht sehr angenehm und führt dazu, dass wir die anderen einfach ignorieren. In der persönlichen Distanz (0,6 bis 1,50 m) sollten wir uns bewegen, wenn wir eine normale Unterhaltung führen oder mit unserem Gegenüber zielorientiert verhandeln möchten. Achten Sie jedoch darauf, dass Sie gedanklich immer den Arm ausstrecken. Wenn Sie ihren Gesprächspartner dann berühren, sind Sie ihm zu nahe gerückt. Diese Distanz wird auch im alltäglichen Berufsleben eingenommen und baut Bedrohungspotenziale ab.
16. Strategie 2 Teil d): Glaubt man gängigen Untersuchungen, dann treten Aggressionen in *Schüben oder Intervallen* auf. Es gibt also stets Möglichkeiten, jemanden in den Ruhephasen weiter „runterzuholen“. In diesem Zusammenhang ist auch interessant, dass die meisten körperlichen Gewaltausbrüche nicht im ersten, sondern in der Regel im zweiten Aggressionsschub erfolgen.
17. Strategie 3: Die *Sicherung durch Dritte und organisatorische Maßnahmen* scheint in den Bereichen notwendig, in denen es häufig zu bedrohlich eskalierenden Gesprächen kommt. Damit ist gemeint, dass ein Kollege und vor allem eine Kollegin nie alleine im Büro sitzen und eskalierende Gespräche führen sollte. Ist das nicht möglich, sollten die Türen geöffnet sein – also eine Öffentlichkeit erzeugt werden, die hemmend wirkt und schnelle Hilfe erlaubt. Zudem ist es sinnvoll, ein internes Sicherungssystem aufzubauen (Sicherheitsdienst, Notrufsystem etc.), das bei Bedarf schnell aktiviert werden kann. Uniformen wirken da wundersam deeskalierend.