

Helga Kernstock-Redl

# Schuldgefühle

Woher sie kommen,  
warum sie Ängste verursachen,  
wie sie unser Leben unterschwellig lenken  
und wie wir sie ablegen können

Goldegg-Verlag 2020

Softcover | 260 S. | 22,00 € | ISBN 978-3-99060-154-9

Online-Info:

## Bonus - Texte:

Vertiefend oder für die Praxis



## Die folgenschwere Warum-Frage

Kinder stellen und hören sie noch ganz naiv. Später wird sie leider als Schuldzuweisung gehört. Doch sie ist trotzdem eine der wichtigsten Fragen der Menschheitsgeschichte.

Lesen Sie hier als Vertiefung von Seite 27 des Buches „**Schuld**gefühle“, warum das Warum? nicht gefragt werden darf und wodurch es ersetzbar ist. Und klar wird dann auch, was ein „Nein mit Schleife“ bewirkt.

# W arum kommst du erst jetzt? Warum ist das passiert? Warum hast du das nicht gleich gesagt? Warum passiert immer genau mir so etwas?

Unser Alltag und unser Denken sind durchzogen von diesen Fragen. Sie können dem interessierten Erforschen von Ursachen und Zielen dienen oder eigentlich „rein rhetorisch“ gemeint sein, weil sie Schuldzuweisung und Kritik vermitteln wollen.

Dabei ist die Warum-Frage an sich bemerkenswert und kostbar. Sie markierte wohl **einen Wendepunkt** in der urzeitlichen Entwicklungsgeschichte des Menschen. Nur ein kluges, komplexes Gehirn kann sie stellen. Die meisten Tiere kennen sie wohl nicht: Eine Schwalbe fühlt einfach nur einen inneren Zug nach Süden und folgt ihm. Die Kuh bekommt Heu in den Stall geliefert. Auf dem gewohnten Weg eines Hundes liegt ein Stein. Ich wage zu wetten: Keines der Tiere startet einen inneren Suchprozess: „Interessant eigentlich, dieses Ereignis. Warum ist das jetzt so?“ Menschen tun das, sie suchen die Ursachen, um damit ein Erlebnis zu einer „guten Gestalt“ zu bringen und damit abschließen zu können (siehe Buch „**Schuld**gefühle“, Beispiel: Hund stiehlt Hemd ab Seite 50).

Irgendwann haben unsere frühen Vorfahren zwar wohl allerhand beobachtet und gelernt. Doch erst die Frage nach dem Warum, nach dem „Was genau ist die Ursache?“, war wohl der Turbo für den menschlichen Entdeckergeist.

Welchen **Meilenstein in der Gehirnentwicklung** das Warum darstellt, merkt man bei jedem Kind: Als Babys nehmen sie staunend zur Kenntnis, wie Dinge rundherum passieren und sie (hoffentlich) wie durch Zauberhand bekommen, was sie brauchen. Irgendwann dämmert es ihnen, dass die Dinge um sie herum zeitlichen Abläufen und Mustern folgen. Doch plötzlich, meist zwischen dem 2. und 3. Lebensjahr, macht das Gehirn einen richtig großen Sprung in seiner Entwicklung, begleitet unter anderem von der explosionsartig auftretenden Frage nach dem „Warum?“ Und auch, wenn das für die Umgebung ein wenig nervig sein kann: Es ist gut und richtig so. Da muss man durch und braucht viel Geduld, um Antworten zu finden, die wahr und dabei vereinfacht genug sind, um für ein kleines Kind verständlich zu sein: „Warum muss ich aufstehen? Warum geht die Sonne unter? Warum fährt ein Auto? Warum weint dieser Mann?“ Es sind so offene, neugierige, wunderbare Warum-Fragen, wie sie später kaum jemals mehr gesagt und gehört werden.

Dabei reiht sich das Warum aus der Sicht der Sprachwissenschaft harmlos und bescheiden zwischen den anderen Frageworten ein: wieso, wann, wie, wozu, woher, wer... Wir fragen nach dem Warum, wenn wir ganz allgemein das zeitliche Bedingungsgefühle oder die Logik dahinter ergründen wollen. „Warum?“ ist dabei allerdings erstaunlich **unpräzise**: Die Frage kann sich nämlich auf Umstände in der Gegenwart beziehen: „Was ist da jetzt los?“, auf die Vergangenheit: „Was sind die Ursachen oder Auslöser, die zeit-

lich vor dem Ereignis liegen?“ oder man fragt damit nach den Zielen in der Zukunft: „Wozu ist das passiert, was war also das Ziel, die Absicht dahinter?“

Denn es ist verstörend und erstaunlich, diese nette, kleine Warum sehr oft gehört und oft genug auch genau so gemeint wird: nämlich als **Tadel, Schuldzuweisung, Vorwurf und Kritik** in einem. So wird sie regelrecht „verdorben“ und taugt nicht mehr für die reine Ursachenforschung im Gespräch.

*Starten Sie ein kleines Experiment und fragen Sie etwa 10 Menschen bei einem nächsten Essen in freundlichem Tonfall: "Warum isst du jetzt?" Einige der Gefragte werden Gründe nennen, die zeitlich vor dem Essen liegen, also die Ursachen für's Essen: "Weil ich von einem Freund eingeladen wurde. Weil ich hungrig bin." Die anderen nennen Ziele in der Zukunft: "Damit der Freund nicht gekränkt ist. Damit ich satt werde." Es könnte sein, dass so manche der befragten Personen irritiert und misstrauisch reagiert, weil sie die Frage als Schuldzuweisung und Kritik hören. Sie werden vielleicht zornig-abwehrend antworten: "Warum fragst du?! Was geht dich das an?! Darf ich jetzt nicht mal mehr essen, ohne mich rechtfertigen zu müssen?!" – Ihre Bekannten oder Verwandten sind vielleicht mehr irritiert als Fremde. Bereiten Sie gute Erklärungen vor, vielleicht mögen Sie ja sogar diese Buch empfehlen 😊*

In vielen sozialen Situationen werden Fragen, die mit genau diesem Fragewort beginnen, als kritischer Vorwurf gehören, selbst dann, wenn er – wie in diesem Experiment – gar nicht so gemeint ist. Prompt beginnen zornige Gegenvorwürfe oder Erklärungen, die sich wie Rechtfertigungen anfühlen. Solche Reaktionen sind tendenziell häufiger, je näher man eine Person kennt und seltener, wenn Sie ein anderes Fragewort verwenden: „Wie kommt es, dass du jetzt isst?“ Spannend auch, dass Irritationen oft im Gespräch auftauchen aber nicht, sobald eine Warum-Frage in einem Text vorkommt: Wir lesen sie ganz neutral, doch wir hören sie als Vorwurf, besonders in nahen Beziehungen.

Die Ursache dafür ist vermutlich eine simple, jedoch prägende Lernerfahrung: Von Kindesbeinen an erleben wir, dass eine Warum-Frage überwiegend nicht als neugieriges Ergründen der Umstände gemeint ist. Sie wird zwar so „getarnt“, doch der Tonfall offenbart die kritische, vorwurfsvolle Schuldzuweisung. Oder sie klingt wie eine Beschimpfung oder ein Befehl samt drohenden Konsequenzen. Die Frage **tut so**, als hätte man schuldhaft einen Fehler begangen und als ginge es um Argumente. Stillschweigend wird der Verstoß gegen eine Regel oder ein Gesetz damit geahndet, das gar nicht offen an- oder ausgesprochen, sondern stillschweigend vorausgesetzt wird. Das ist natürlich eine versteckte, destruktive Möglichkeit, Diskussionen darüber erst gar nicht entstehen zu lassen. Und das Urteil ist bereits gefällt: Schuldig!

*Ein Fernsehinterview. Dem Gast wird eine unangenehme Frage gestellt. Er zögert kurz und entgegnet dem Journalisten vorwurfsvoll: „Warum fragen Sie mich das?“ Dieser reagiert irritiert und stammelt reflexartig irgendwelche Begründungen. Der Gast gewinnt Zeit und hat alle Aufmerksamkeit von sich weggelenkt. Das Gespräch endet mit einer Diskussion über Ethik im Journalismus.*

Vermutlich haben wir alle seit früher Kindheit unzählige Male die Sätze "Warum hast du das getan?" oder "Und warum schon wieder nicht?" in genau diesem kritischen Schuldzuweisungs-Tonfall gehört, der uns hat erstarren lassen. Und prompt haben wir es in unseren Wortschatz aufgenommen und geben es an die nächste Generation weiter.

*Ein kleiner Mechmed oder Marcel ist im Einkaufszentrum verloren gegangen. Die, in panischer Sorge aufgelösten Eltern können ihren nicht minder verängstigten Sohn nach banger Stunden endlich in Empfang nehmen. Sie werden ihn umarmen, doch vielleicht kommt gleichzeitig der zornige Satz: "Warum bist du nicht bei mir geblieben?" Er wird sich für das Kind so gar nicht nach freudigem Willkommen, Erleichterung oder tröstender Beruhigung anhören, sondern nach grober Kritik und eindeutiger Schuldzuweisung. In emotionalen Ausnahmezuständen lernt das Gehirn besonders gut, jedoch oft nicht das, was wir ihm eigentlich lernen wollen. Möglicherweise setzen sich also in Maxis Gehirn die Sätze fest: "Ich bin schuld. Ich bin schlecht." Giftstachel statt nützlicher Lernerfahrung.*

Im Kapitel 7 des Buches „Schuldgefühle“ über jene von Eltern kommt übrigens ein Tipp, wie man solche Fehler, die eben leider in Hochstress-Situationen auch den besten Eltern passieren können, wieder ganz gut machen kann.

Die Warum-Frage im Gespräch ist also ein No-go, ein bedrohlicher Beziehungskiller. Bitte tunlichst vermeiden und gut durch bessere Fragen und klarere Botschaften ersetzen. Das gilt vor allem im Familien- und Freundeskreis, doch zur Sicherheit kann man sie sich gleich ganz abgewöhnen. Offenbar gilt das in unterschiedlichen Sprachen.

Es gibt übrigens genau deshalb in jeder psychosozialen Gesprächsausbildung den äußerst richtigen Tipp, sie zu vermeiden. Nach der Vergangenheit fragt man dann besser: „Wieso, wann, unter welchen Umständen, seit wann passiert dir/Ihnen das? Wie ist es dazu gekommen, was hat es verursacht, woher kommt es, was war vorher?“ Die Ziele in der Zukunft und den Sinn hinter einem Geschehen erfährt man ohne das Risiko, falsch verstanden zu werden, durch Fragen wie: „Wozu dient es? Was genau ist/war die Absicht dahinter? Welchem Sinn und Zweck könnte es haben? Welcher Wunsch, welches Ziel steht dahinter?“

Ich persönlich versuche, es direkt zu sagen, wenn ich Schuld zuweisen, kritisieren, Regeln festsetzen oder verteidigen will. Denn es bringt weit mehr Klarheit und macht Sinn, statt dem empörten: „Warum kommst du so spät?“ zu sagen: „Es ist viel später als vereinbart. Schon wieder! Pünktlichkeit ist eine wichtige Regel, auf die will ich mich verlassen können. Ich bin total sauer. Das geht so nicht, da mach‘ ich nicht mehr mit.“

*Herr Ludwig ist hochgradig verärgert, weil sein Kollege ihm eine wichtige Information vorenthalten hat. Er möchte ihn fragen: „Warum hast du mir das nicht gesagt?“ Wir durchdenken das Gespräch und ich schlage vor: „Herr Ludwig, wenn Sie tatsächlich Schuld zuweisen, seine Ursachen und Ziele ergründen oder eine Forderung deponieren wollen, dann tun Sie es direkt und verkleiden Sie's nicht in einer Warum-Frage.“ Er nickt: „Eigentlich sind mir seine Gründe ohnehin egal. Es darf nicht mehr passieren.“ Beim nächsten Treffen erzählt er zufrieden von der Formulierung, die er gefunden und vorher innerlich einge-*

*übt hat, um nicht vom Plan abzukommen. Er hat in einer ruhigen Minute das Gespräch gesucht und dem Kollegen gesagt: „Wir hatten den Umgang mit solchen Informationen vorher vereinbart. Was vorige Woche vorgefallen ist, war deine Verantwortung und damit dein Fehler. Das darf nicht mehr passieren. Du hast natürlich sicher Gründe, doch trotzdem: So geht das nicht. Was planst du, damit es nie wieder, und damit meine ich wirklich nie wieder, geschieht?“*

Wie Sie im Alltag mit unklaren Warum-Fragen umgehen können, finden Sie auf Seite 28 im Buch „**Schuld**gefühle“. Denn vielleicht will Ihr Gegenüber wirklich die Ursache oder das Ziel hören. Dann kann man natürlich ganz simpel die Begründung für das eigene Verhalten liefern. Denn: Eine **Begründung** ist nicht automatisch eine "**Rechtfertigung**". Letzteres wäre die schuldbewusste Antwort auf eine Schuldzuweisung. **Erklärungen** sind ja auch nicht automatisch „**Ausreden**“, auch wenn das von gewieften Schuldzuweisenden gern mal so interpretiert wird. Lassen Sie also getrost den Vorwurf abprallen, indem Sie möglichst früh durchschauen und klar in Worte fassen, worum es dem Gegenüber wirklich gehen könnte.

Grundsätzlich sind nämlich Begründungen extrem nützlich in der sozialen Interaktion. Wir sind im Alltag eher bereit, für andere Menschen etwas zu tun, wenn diese ihre Wünsche begründen. Das geht so weit, dass wir einem Mitmenschen lieber 3.40 geben als 3 Euro (man vermutet, dass es einen guten Grund gibt, wieso es genau 3.40 sein sollen). An der Supermarktkasse werden Sie ebenfalls schneller vorgelassen, wenn Sie einen Grund angeben: „Darf ich bitte vor?“ wirkt nicht so gut wie: „Darf ich bitte vor, weil ich es eilig habe.“ Die Konsumenten- und Werbepsychologie hat hier vieles erforscht, ich empfehle für Fachleute und GernleserInnen die Bücher von Prof. Georg Felser.

*Frau Jäger sitzt empört vor mit: „... und dann hat sie doch tatsächlich zu mir gesagt, nachdem ich ihre Forderung abgelehnt habe: ‚Aber warum geht das nicht?‘ Sie hat also verlangt, dass ich ihr mein Nein erkläre. Ich muss mich vor ihr doch nicht rechtfertigen!“ „Grundsätzlich haben Sie natürlich Recht. Sie müssen gar nichts. Im Gegenteil: Manchmal liefert ein ‚Nein, weil...‘ nur Munition. Ich mag Ihnen dazu eine Geschichte erzählen. Es ist schon Jahre her: Eine Mutter war mit ihrer Tochter bei mir, ich weiß nicht mehr, warum genau. Am Ende der Stunde bat sie mich, mit ihrer Tochter zu sprechen, denn diese wollte unbedingt eine Katze als Haustier. Es gab dafür seitens der Mutter eine ganze Reihe von Gegenargumenten: zum Beispiel die Urlaubsbetreuung. Dieses kluge und motivierte Mädchen hatte jedoch inzwischen alle ihre Argumente entkräftet – so gab es bereits die Zusage von einer Nachbarin, auf die Katze im Urlaub aufzupassen. In Wahrheit wollte diese Mutter keine Katze, aus tiefstem Herzen, ganz und gar nicht. Zurück zu Ihrer Situation, Frau Jäger: Grundsätzlich stimme ich Ihnen zu: Argumente abzuliefern, obwohl man in Wahrheit bei dem Nein bleiben möchte, egal was passiert, kann durchaus risikoreich sein.“*

*Frau Jäger muss schmunzeln. Diese Dynamik kennt wohl jeder nur zu gut aus diversen Streitgesprächen. „Doch andererseits gilt: Menschen wollen gern Begründungen. Es liegt in unserer Natur. Daher ist es manchmal einfacher, ein Nein mit einem ‚Mascherl‘ oder einer ‚Schleife‘ zu schmücken, wenn Sie es einem Wunsch entgegenstellen wollen. Sobald*

*Sie Ihrer Kollegin also antworten: ‚Nein, weil... ich das wirklich nicht möchte.‘ reicht ihr das vielleicht schon. Begründungen machen Absagen leichter annehmbarer und damit sozial verträglicher. Ein ‚Nein, aber...‘ mit einer alternativen Lösung oder ‚Nein, außer wenn du...‘ sind weitere Möglichkeiten für Verpackungen, mit oder vielleicht auch mal ganz ohne Argumente. Genau das habe ich übrigens damals auch der Mutter des katzenverliebten Mädchens geraten, um ihr Nein zu schützen. Ich könnte mir allerdings vorstellen, dass dieses kluge Kind letztendlich doch "gewonnen" hat. Vielleicht hat sie die Nachbarin überzeugt, eine Katze zu nehmen...“*

Leider werden Begründungen in manchen Selbstwertbüchern als Zeichen von geringem Selbstwertgefühl interpretiert. Natürlich hat jede und jeder von uns das Recht, einfach nur Nein zu sagen. Aber das kommt meist härter an, als es gemeint ist. Ein **"Nein, weil..."**, also mit „Begründungs-Schleifchen“ hingegen sagt sich leichter und wird weniger Kränkung oder Irritation auslösen.

Außerdem helfen Begründungen und Erklärungen, dass so manche üble Warum-Frage nicht weiter im Hirn des fragenden Menschen kreisen muss – wie verheerend sich schlechte Fragen auswirken können, beschreibe ich im Buch „**Schuld**gefühle“ ab Seite 44 über das Grübel-Übel. Bekommt unser Gehirn einen Grund geliefert, muss es nicht selbst länger darüber nachdenken und sich in seiner Phantasie alle möglichen Erklärungen zurechtlegen – denn das entspricht eigentlich unserer Neuropsychologie. Mehr dazu in Kap. 2 des Buches: Tricks des Gehirns, um Schuld zu finden“.

*Stellen Sie sich vor, Sie sitzen in einem Meeting. Ihr Kollege springt auf und eilt hinaus. Alle rätseln, was los ist – so funktioniert unser Gehirn nun mal. Hätte er kurze Begründungen geliefert wie zum Beispiel: „Ich geh raus, weil ich hab‘ was vergessen.“ „Ich muss auf's WC.“ oder auch nur „Ich geh raus, weil ich kurz raus muss.“, sind unsere Gehirne vielleicht schon zufrieden und müssen nicht weiter darüber nachdenken.*

In der Kindererziehung ist übrigens ein solches „in Worte fassen“ von Vorgängen der Innenwelt extrem wichtig. Dazu gehören Begründungen genauso wie das Benennen von Gefühle, deren Ursachen und Zielen. Es wird **Mentalisieren** (P. Fonagy, M. Target <https://de.wikipedia.org/wiki/Mentalisierung> ) genannt und fördert Selbstberuhigung, Selbstverständnis und soziale Kompetenz. Das hilft, gut, gelassen und selbstbestimmt durchs Leben zu kommen.

**Mehr im Buch: „Schuldgefühle“ von H. Kernstock-Redl, neu bei Goldegg!**