

F wie Filter

...und warum wahr nicht gleich wahr ist



Welche Farbe hat eine gelbe Zitrone, wenn Sie sie durch eine Brille mit blauen Gläsern betrachten?

Wenn Sie jetzt grün denken, dann bitte ich Sie, die Frage nochmals zu lesen. Und? Nun, die Farbe der Zitrone ist faktisch natürlich immer noch gelb. Aber es kann gut sein, dass Sie die Farbe durch den Blaufilter der Gläser grün wahrnehmen. Doch was gilt jetzt? Wo liegt die Wahrheit?

Wo liegt Ihre Wahrheit? Denn egal, wie wir das Beispiel der Zitrone betrachten, egal, ob grün oder gelb – was am Ende zählt, ist Ihre Meinung. Viel entscheidender ist daher die Frage, wie eine Meinung gebildet wird.

Verlassen Sie sich im Fall der gelben Zitrone auf Ihr Wissen, das Ihnen sagt, dass Sie die Zitrone zwar grün wahrnehmen können, aber ihre Farbe immer noch gelb ist? Oder verlassen Sie sich auf Ihre Wahrnehmung? Doch bitte bedenken Sie:

*Wird eine Wahrnehmung nicht hinterfragt,
wird sie zu unserer Wahrheit!*

Daraus lässt sich nur eine Schlussfolgerung ziehen. Wir sollten vermehrt hinterfragen, was wir wahrnehmen. Und einmal mehr sind wir bei der Frage angelangt, ob wir denn alles hinterfragen sollen. Und einmal mehr lautet die Antwort: nicht alles, aber sicher mehr als bisher.

Im Beispiel der gelben Zitrone ist das ja harmlos, denn es gibt dafür eine einfache Lösung: Um wirklich zu erkennen, welche Farbe die Zitrone hat, gibt es nur ein Mittel: wir müssen die Brille abnehmen. Doch das hat einen ganz gewaltigen Haken: Um eine Brille abnehmen zu können, müssen wir uns überhaupt zuerst darüber bewusst werden, dass wir eine Brille tragen! Und genau so verhält es sich mit den Filtern. Erst wenn wir wissen, dass sie existieren und wie sie funktionieren, können wir beginnen, uns mit ihnen zu beschäftigen. Und damit beginnen wir, unsere Art der Interpretation zu hinterfragen. Denn eines ist klar:

*Die Art und Weise, wie wir etwas wahrnehmen,
entscheidet über die Art und Weise wie wir darauf reagieren.*

Bezogen auf die Filter bedeutet dies: Um unsere Art des Zuhörens, die wesentlich von unserem Filtersystem geprägt ist, aktiv zu beeinflussen, müssen wir uns in einem ersten Schritt überhaupt erst einmal bewusst werden, dass es diese Filter gibt.

Das haben wir soeben getan.

Doch im Gegensatz zu einer Brille lassen sich diese Filter nicht so einfach abnehmen. Sie lassen sich überhaupt nicht abnehmen. Sie sind festmontiert, verschraubt, angeschweisst und fixiert. Kurz: Sie sind immer aktiv. Und so einfach abstellen lassen sie sich eben auch nicht. So wie wir also alle Signale, die uns erreichen, unbewusst filtern, so filtern wir damit auch alle Botschaften, die ein Sender uns zukommen lässt. Diesen Filtern hat sich in besonderem Masse Friedemann Schultz von Thun gewidmet. Er hat vier Filtersysteme definiert, die unser Unterbewusstsein stetig in Bewegung sind. Sie werden Sach-Filter, Selbstoffenbarungs-Filter, Beziehungs-Filter und Appell-Filter genannt. Schultz von Thun spricht dabei auch von den vier Ohren, mit denen wir Botschaften hören.

Je nachdem, was wir erlebt haben, wie wir uns fühlen, mit wem wir gerade kommunizieren und welche Absichten wir haben, filtern wir Botschaften unbewusst nach jenen Inhalten, auf die diese vier Filter spezialisiert sind. Wir filtern immer. Das führt zu folgender Konsequenz:

*Die meisten Menschen reagieren nicht auf das, was jemand gesagt hat,
sondern auf das, was sie glauben gehört zu haben.*

Doch auch dafür gibt es eine simple Lösung: Nachfragen! Doch nur wenige machen dies konsequent. Wie einfach das geht lesen Sie in meinem Buch «Hä? – Die Ein-Wort-Rückfrage-Methode».

Weitere interessante Fakten hierzu finden Sie auch in meinem Buch Hä? [Die Ein-Wort-Rückfrage-Methode](#)

Mit kommunikativen Grüßen

