

# INTELLIGENZANWENDUNG

## KOMMUNIKATION - TEIL 1

**Da es für den persönlichen und beruflichen Erfolg** von herausragender Bedeutung ist, seine Ideen verständlich und begeisternd zu vermitteln, ist dieser Artikel der Intelligenzanwendung der Kommunikation gewidmet.

**A**uf der Homepage von Mensa OÖ und auch an vielen anderen Stellen wird ein interessantes Symptom für mögliche Hochintelligenz immer wieder erwähnt, nämlich, dass andere Schwierigkeiten hätten, den Ausführungen von Hochintelligenten zu folgen. Man werde als Hochintelligenter oft nicht sofort verstanden, andere könnten den eigenen Gedankensprüngen kaum folgen, man werde regelmäßig für dumm erklärt – weil man eben nicht verstanden wird.

Das sind wiederkehrende Aussagen von Hochintelligenten. Haben diese demnach größere Schwierigkeiten, effektiv zu kommunizieren? Das wäre für die Nutzung ihrer geistigen Gaben, den beruflichen Erfolg und das private Glück schon sehr fatal. Wie es zu „schlechter“ Kommunikation kommt, werden wir uns in diesem Artikel ansehen. Im Folgeartikel wird behandelt, wie man es besser macht.

### URSACHEN „SCHLECHTER“ KOMMUNIKATION

Auch im Mensa-Aktiv-Forum habe ich gefragt, welche Erfahrungen Mensamitglieder bezüglich Kommunikationsherausforderungen haben. Es gab dazu einige Kommentare, die wesentliche Punkte des Problems betreffen. Betrachten wir die häufigsten Ursachen für kommunikative Fehlleistungen:

1. Hochintelligente benötigen in Gebieten, die ihnen liegen, oft deutlich weniger Informationen, um sinnvolle gedankliche Strukturen aufzubauen. Sie brauchen also weniger Input, um die Dinge zu verstehen oder zumindest um das Gefühl zu entwickeln, sie zu verstehen. Natürlich sind auch Fehlschlüsse möglich.
2. Hochintelligenten fehlt oftmals die Geduld bzw. Einsicht, um auch jene Informationen bei einer Erklärung mitzugeben, die sie selbst gar nicht benötigen haben. Jeder Mensch tendiert dazu, Inhalte so zu erklären, wie man diese selbst erklärt haben möchte – das ist suboptimal. Sich auf die gedanklichen Erfordernisse des Gegenübers einzustellen, bedarf jedoch einer ausreichenden empathischen Stärke.

Dieses „Hineinversetzen“ in den Zuhörer zeichnet herausragende Vortragende aus. Sie sind nicht nur fachliche Experten, sondern verstehen, welche Informa-

tionen in welcher Geschwindigkeit, Reihenfolge und Formulierung notwendig sind, um dem Gegenüber eine Brücke zum Wissen zu bauen.

3. Sache vs. Emotion – ist nicht nur ein Thema bei Hochintelligenz. Sachlichkeit verträgt sich nicht mit starker Emotion. Wer unbedingt Recht haben will, der verliert die Fähigkeit, neue Argumente auf ihren sachlichen Gehalt richtig zu bewerten. Die eigene Meinung verhärtet sich. Man nimmt sich nur die Elemente aus den Argumenten, die der eigenen Position dienen bzw. mit denen das Argument des anderen entkräftet werden kann. Streit und Diskussion sind nicht dasselbe. Im ersten geht es darum, Recht zu bekommen. Im zweiten geht es darum, die Einsicht in ein sachliches Thema gemeinsam zu einer höheren Qualität zu führen. Wer sich für allzu intelligent hält, kann dazu tendieren zu glauben, immer Recht zu haben – quasi aus Prinzip. Die wirklich guten Köpfe haben verstanden, dass Wissen immer Sache der Perspektive ist, dass Erkenntnisse fließend sind und haben sich deshalb davon gelöst, auf fixen Positionen ruhen zu müssen. Sie stellen die Erkenntnis über ihr Ego.
4. Mangelnde Aufmerksamkeit wird ebenfalls gerne als ein Symptom für mögliche Hochintelligenz geführt. Wer in der Kommunikation jedoch unaufmerksam ist, der begeht automatisch Fehler, sowohl was die Formulierung angeht als auch die korrekte Wahrnehmung des Gehörten betreffend. In den zahlreichen Kommunikationstrainings, die ich schon abhielt, waren die Leute immer wieder überrascht, was sie alles



Kommunikation (cc) P Shanks

bei Erklärungen (meist von einfachen geometrischen Strukturen) gesagt haben – woran sie sich aber anders erinnern. Wir können „links“ meinen und „rechts“ sagen, das ist überhaupt kein Problem. Wenn unsere Gedanken schon beim nächsten Schritt sind, werden die Fehler wahrscheinlicher. Genauso kann jedoch unser Gegenüber „links“ sagen und wir „rechts“ hören. Je unkonzentrierter wir sind – also je weniger wir im Hier und Jetzt die Aufmerksamkeit bündeln – umso häufiger und größer werden diese Fehler.

5. Unsere fehlende Übung in der präzisen Formulierung und den rhetorischen Grundfähigkeiten trägt zu den Verständigungsproblemen bei. Reden kann praktisch jeder – sofern das Schicksal einen nicht mit einem physischen Defizit bedacht hat. Aber sich verständlich, unmissverständlich, einprägsam oder gar begeisternd auszudrücken, das vermögen die wenigsten.

Doch man kann – wie bei allem – daran arbeiten. Hier diene auch ich als Beispiel. Die letzten Jahre habe ich schwerpunktmäßig meine Kommunikations- und vor allem Vermittlungsfähigkeiten trainiert, da ich erkennen musste, dass die beste Idee keinen Wert hat, wenn man daran scheitert, sich anderen verständlich zu machen. Bei der Vermittlung muss man manchmal allerdings in Kauf nehmen, nur Teile des Ganzen vermitteln zu können, da das Ganze einfach zu viel wäre. Man muss mit Bedacht wählen, was für unser Gegenüber interessant und wichtig ist. Um überhaupt vermitteln zu können, muss man mit dem arbeiten, was bereits in den Köpfen der Menschen vorhanden ist. Kommunikation bedeutet mit Worten zu malen. Wir haben ein Bild, eine Idee, eine Theorie in unserem Kopf und müssen jene Worte finden, mit denen wir die richtigen Gedanken in unserem Gegenüber so wecken und weben können, dass unser Bild in dessen Geist Gestalt annehmen kann.

6. Manche Hoch- oder auch nicht ganz so Hochintelligente gefallen sich allerdings in der Rolle des kaum greifbaren „Genies“, das man nicht verstehen kann, weil die Person einfach zu weit „weg“ ist – in seiner Sphäre schwebt. Sie verwenden absichtlich komplizierte, unnötig verschachtelte Formulierungen. Sie spicken ihre Sätze mit Fremdwörtern, deren präzise begriffliche Definition sie teilweise gar nicht kennen – sich jedoch sicher sind, dass das Gegenüber noch weniger Ahnung hat.

Ein solches Verhalten lässt auf ein sehr unsicheres Innerstes schließen oder auf eine Gering-schätzung anderer Menschen. Letztlich ist es oft ein Schutzmechanismus gegen Fragen, die diese Leute eventuell gar nicht beantworten könnten, weil sie doch nicht so brillant in dem Gebiet sind. Manche Menschen definieren sich jedoch schlichtweg über die Belesenheit oder ihre Intelligenz – so wie sich andere über ihre Schönheit, ihre Körperkraft, ihren Job, ihren Wagen oder sonst etwas definieren.

Sehr viele Menschen werden von einem dominanten Aspekt des Selbstbildes und damit auch Selbstdarstellung „gefangenommen“ und pflegen dann dieses Image sehr intensiv. Es liegt mir fern, dies zu verurteilen, ist es doch ein gar nicht so unübliches Phänomen, doch spricht es klar für ein nicht ausbalanciertes psycho-emotionales System. Wenn sich dann noch eine gewisse Arroganz einschleicht, nur weil man in einem Bereich ein wenig besser ist als das Mittelmaß, dann wird man sich zwangsläufig zwischenmenschlich in einen kleinen menschlichen Wirkungsbereich isolieren und gravierende Kommunikationsprobleme mit Menschen außerhalb dieses Bereichs entwickeln.

#### FAZIT

Es gibt also viele Ursachen, die dazu führen, dass es zu Kommunikationsschwierigkeiten und oftmals sogar Streit kommt, obwohl

**SPRICH**  
was G'scheits!

**Jörg Krenmayr**

es keine echte Streitgrundlage gibt – sondern zu allermeist einfach Missverständnisse, die mit einer eventuellen leichten Antipathie zusammentreffen. Hochintelligente sind teilweise ein wenig gefährdeter, da einige Faktoren bei ihnen verstärkt auftreten, wie z.B. das schnellere Erfassen, die flüchtende Aufmerksamkeit, teilweise eine gewisse Arroganz die eigene Intelligenz betreffend etc.

Im nächsten Artikel werden jene Faktoren behandelt, mit deren Entwicklung jeder für sich die Grundlage für herausragende Kommunikationsfähigkeiten schaffen kann.

#### ÜBER DEN AUTOR



Jörg Krenmayr ist Wirtschaftswissenschaftler mit Forschungsschwerpunkt „Humantheorie“. In Kürze erscheint das fünfte seiner Bücher, die sich allesamt mit den Geheimnissen des Menschen befassen. Beruflich ist er als Trainer, Coach und Vortragender zum Bereich „Potentialrealisierung“, „Motivation“, „Führungsexzellenz“, als Organisationsentwickler und eben Autor tätig.