

COMPASSION II

Ernest Dichter

Wir müssen die Einfühlungsgabe pflegen!



Ernest Dichter (1907-1991) gilt als Begründer der psychologischen Motivforschung im Dienste der Wirtschaftswerbung. Der gebürtige Wiener Jude und späte Nachfahre Sigmund Freuds emigrierte in den dreißiger Jahren in die USA und gründete dort sein Institut for Motivational Research mit zeitweise bis zu 60 Mitarbeitern und Filialen in der ganzen Welt. Von den späten vierziger bis in die Mitte der siebziger Jahre machten die von seinem Institut erarbeiteten Fallstudien Furore. Auf der Grundlage ausgewählter Tiefeninterviews verfolgten sie das Ziel, die verborgenen Einstellungen der Konsumenten zu verschiedenen Produkten zu erhellen und ihre verborgene Kaufmotive oder -hemmungen aufzuspüren. Ob es um die Einstellung der Verbraucher zur Lederpolsterung in Autos ging (USA 1957), die Einführung von Kartoffelchips in Europa (1961), die Einstellung der Bundesdeutschen zum (inzwischen abgestellten) Kernkraftwerk Obrigheim 1967 oder die Wahrnehmung verschiedener Schokoladensorten (1972) als „männlich“ (Ritter-Sport) oder „weiblich“ (Milka) - die von Dichter und seinen Mitarbeitern durchgeführten bis 150 Seiten starken Untersuchungen galten als das Nonplusultra der psychologischen Werbewissenschaft. Der folgende Text ist gewissermaßen das ethische Credo Ernest Dichters. Auch wenn die hier geforderte Kultivierung der Einfühlungsgabe für Dichter letztlich eine Geschäftsgrundlage darstellte, so erstaut doch sehr, wie nah ihr humanistisch gefärbter Ton und Duktus dem COMPASSION-Gedanken ist – gewissermaßen seine unverhoffte Bestätigung von einer ganz anderen Seite.

„Unser Fehler: Wir kleben am Gewohnten, wir sind nicht ‚umstellungs-freudig‘. Wie stark neigen wir zu überholtem, stereotypem Denken und Handeln? Bis zu welchem Grade lassen wir uns von dem „Drange nach Stabilität“ leiten? Es geht gar nicht anders: Wir müssen als Tatsache hinnehmen, dass sich alle Dinge laufend verändern. Dann wissen wir: wir können nicht in unserem Beruf bestehen, wenn wir uns nicht täglich und stündlich dieser Veränderung anpassen.

Immer wieder von neuem muss ich einen maßgebenden Mann von Lever Brothers bewundern, der sich verpflichtet fühlte, dauernd alle möglichen Produkte zu stu-

dieren, die mit den Produkten seines Unternehmens gar nichts zu tun hatten, und außerdem noch in der Leitung anderer Konzerne aktiv mitzuwirken. Dies, sagte er, hält mich immer beweglich, bewahrt mich vor konservativem Denken und lässt mich für unseren Betrieb immer neue und bessere Wege finden.

Die Erziehung, die unserer Generation zuteil wurde, hat weitgehend versäumt, uns an ständige Veränderungen zu gewöhnen. Soll dieser Fehler denn heute wiederholt werden? Machen wir mit unserer Erziehung unsere Kinder beweglicher? Zeigen wir ihnen, wie sie sich immer neuen Umständen und Problemen anzupassen haben?

Was ist der Unterschied zwischen statischer und dynamischer Sicherheit? Die erste setzt voraus, dass die „wesentlichen Dinge“ konstant bleiben, die zweite baut ausschließlich auf die eigene Kraft, sich trotz dauernder Veränderung der Dinge durchzusetzen. Da statischer Sicherheit ein Wunschenken zugrunde liegt und keine Realität, steht sie im krassem Gegensatz zu echter Sicherheit und muss dauernd Sorgen, Zweifel und Pessimismus erzeugen.

Wir ersehnen den Zeitpunkt, an dem wir unsere Hypothek abbezahlt, eine bestimmte Position mit entsprechendem Einkommen erreicht haben oder unsere Kinder „unter die Haube“ gebracht haben. Diese Ereignisse schweben uns als große Zäsuren unseres Lebens vor, nach der alle Sorgen ein Ende haben werden. Ein chinesisches Sprichwort sagt: „Hinter den Bergen sind wieder Berge“; genauso ist es mit unseren Problemen. Kaum haben wir eines gelöst, stehen wir bereits vor einem neuen. Also können wir uns nur immer wieder daran erinnern, dass im Leben nur der Wechsel, die Veränderung permanent sind.

Wir müssen die Einfühlungsgabe pflegen!

In Romanen oder im wirklichen Leben treffen wir Frauen, die sich beklagen, für ihre Männer „eine selbstverständliche Gegebenheit“ zu sein. Was steckt eigentlich hinter diesem Ausdruck?

In der Praxis heißt das, der Mann hat jedes Feingefühl gegenüber Stimmungen, emotionalen Schwankungen und den verschiedenen Wallungen des Seelenlebens seiner Frau verloren. Diese versteckte Gleichgültigkeit beschränkt sich nicht auf den Bereich ehelichen Lebens, sie kann ebenso in den Beziehungen eines Menschen zu seinen Geschäftspartnern, seinen Angestellten, Freunden, ja zur ganzen Welt auf-

tauchen. Wo immer aber diese Zurückgezogenheit oder Entfremdung erscheint, ihre schwerwiegendste Folge ist, dass das Leben dessen, von dem sie ausgeht, ärmer wird. Durch menschliche Bande kommen Feingefühl und Denkfähigkeit zu ihrer vollsten Blüte. Ein Weg zu diesem beständigen, höchst lebendigen Ansporn ist die Einfühlungsgabe.

Einfühlungsgabe ist das spontane Echo auf andere menschliche Wesen. Sie ist die große Gabe, durch die wir Erlebnisse verstehen und teilen können. Sind wir total in unsere eigenen Probleme verspinnen und lassen wir uns ganz von eigenen Aufgaben und Schwierigkeiten beherrschen, sind wir einer Einfühlung nicht mehr fähig.



*Ewig jung ist nur die Schöpfung,
immer neu unser Staunen vor ihr.*

Wohl mag es wahr sein, dass durch sture Selbstausrichtung eine Aufgabe u.U. leichter bewältigt wird, doch verliert diese Aufgabe an sich ihre Bedeutung, weil wir nämlich die echte Quelle für Inspiration und Befriedigung veröden ließen; das vibrierende Gefühl, anderen Menschen gegenüber menschlich zu fühlen, ist verschwunden.

Die Einfühlungsgabe tritt in den verschiedenen Formen auf. Vom Gefühl der Zärtlichkeit bis hinauf zu dem der Bewunderung, umfasst sie eine weite Spanne belebender, menschlicher Querverbindungen. Wohl dem, der sie in unverminderter Stärke täglich aufs neue bewahrt. Er gehört zu den innerlich reichsten Menschen, die ihre Umwelt immer wieder von neuem anregen und mitreißen.“

(aus: Werberundschau, Heft 52, 1962, S. 23ff.)

Hans Wüdrich-Meißner: 50 Anzeigen mit neuer Dynamik,
Stuttgart 1954, S. 34