

Bernhard Moestl

Lächeln ist die beste Antwort

**88 Wege asiatischer
Gelassenheit**

KNAUR 

Besuchen Sie uns im Internet:
www.knaur.de



Vollständige Taschenbuchausgabe November 2019

© 2015 Knaur Verlag

Ein Imprint der Verlagsgruppe

Droemer Knaur GmbH & Co. KG, München

Alle Rechte vorbehalten. Das Werk darf – auch teilweise – nur mit

Genehmigung des Verlags wiedergegeben werden.

Covergestaltung: ZERO Werbeagentur, München

Coverabbildung: FinePic®, München / shutterstock

Innenillustrationen: Traditional Japanese Patterns and colors

Dye Stencils of Old Edo and Traditional Colors

First Edition December 1.2008

Design: Takashi Kitao (roso design office)

Published by Seigensha Art Publishing, Inc.

Higashi-iru. Karasuma-Sanjo, Nakagyo-ku, Kyoto, 604-8136, Japan

<http://www.seigensha.com>

Satz: Veronika Preisler, München

Druck und Bindung: CPI books GmbH, Leck

ISBN 978-3-426-78754-0

*Für Marianne,
die mich gelehrt hat, dass die größte Freude
oft aus dem Kleinen kommt*



*Das Leben meistert man
lächelnd oder gar nicht.*

(aus China)





LERNE ZU LÄCHELN

Als ich vor mittlerweile fast fünfundzwanzig Jahren auf dem alten Flughafen von Bangkok das erste Mal asiatischen Boden betrat, sollte das mein Leben verändern. Zwar habe ich seitdem große Teile der Welt bereist, mich aber nirgends je wieder so zu Hause gefühlt wie in Asien. Oft wurde und werde ich danach gefragt, was mich eigentlich an dieser Gegend der Erde so sehr begeistert, dass ich immer wieder dorthin zurückkehre. Ich könnte jetzt das auch heute ruhigere, unkompliziertere Leben erwähnen, die Tatsache, dass es dort, wo ich mich meistens aufhalte, keinen kalten Winter gibt, oder auch das wunderbare Essen. Das alles wäre richtig und würde doch am Kern dessen vorbeigehen, was mich am meisten fasziniert: das erstaunliche Wesen der Menschen, das sich in ihrem berühmten Lächeln ausdrückt. Schon nach meinem ersten Aufenthalt beschrieb ich meine Begeisterung mit den Worten: »Lächle einen dir unbekannten Asiaten an, und er lächelt zurück. Ein Europäer hingegen schaut irritiert weg und denkt sich, dass mit dir etwas nicht stimmt.«

Dennoch hat das asiatische Lächeln entgegen einer weitverbreiteten Meinung nicht wirklich etwas mit Fröhlichkeit zu tun. Vielmehr handelt es sich um eine Geisteshaltung, welche die Kinder von klein auf lernen. Lächeln kann Zuneigung symbolisieren, Distanz erzeugen, aber

auch Emotionen verbergen. Daher gibt es auch ein Lächeln für jede Situation. Strahlend über das ganze Gesicht lächelt, wer sich freut, während ein Lächeln nur mit dem Mund bedeutet, dass das Gegenüber eine offensichtliche Aufforderung zum Kampf ablehnt oder versucht, seine wahre Absicht geheim zu halten – eine Strategie, die in China seit Jahrhunderten unter dem Namen »Hinter dem Lächeln den Dolch verbergen« bekannt ist. Gleichzeitig, so habe ich im Laufe der Jahre gelernt, hat Lächeln eine wunderbare Schutzfunktion. So zählt es für mich zu den schönsten Beispielen für die Wechselwirkung von Körper und Geist. Normalerweise lächeln wir, weil wir einen Grund haben. Aber warum sollte das nicht auch umgekehrt funktionieren? Probieren Sie es am besten einfach einmal aus. Wenn Sie das nächste Mal so richtig zornig sind, dass Sie am liebsten alles kurz und klein schlagen würden, dann zwingen Sie sich mitten in diesem Zorn ganz bewusst dazu, zu lächeln. Sie werden mit Erstaunen bemerken, wie schnell sich zuerst Ihre Körperhaltung, dann Ihr Atem und kurz darauf Ihre Stimmung verändern.

Wer lächelt, so haben mich die Asiaten gelehrt, ist immer der Stärkere. Denn das Leben, so weiß man dort schon lange, meistert man lächelnd oder gar nicht.



*Was spricht gerade dort für ein Lächeln,
wo es Ihnen am schwersten fällt?*



ZÄHME DEINEN VERSTAND

Vor einiger Zeit hatte ich ein Gespräch mit einem Mönch aus Shaolin, bei dem wir nach einiger Zeit auch auf das Thema Meditation und »Zen« kamen. »Irgendwie ist es schon erstaunlich«, meinte mein Gesprächspartner belustigt. »Als ich in Deutschland das erste Mal gefragt wurde, ob ich auch ›Zen‹ praktiziere, wusste ich überhaupt nicht, wovon eigentlich die Rede ist! Bis mir jemand erklärt hat, dass es um die Philosophie unseres Klostergründers Boddhidharma geht, die bei uns ›Chan‹ heißt.«

Auch wenn heute Shaolin vorwiegend mit der Kunst des waffenlosen Kampfes assoziiert wird, war es ursprünglich jene Idee des »Nichtdenkens«, die das Kloster und seinen Gründer Boddhidharma berühmt gemacht hat. Von Shaolin fand die Philosophie den Weg über Vietnam und Korea schließlich nach Japan, wo sie erst jenen Namen erhielt, unter dem man sie heute in vielen Sprachen als Zen kennt. So unbekannt wie ihre Herkunft ist den meisten Menschen der Inhalt dieser faszinierenden Weltanschauung, deren Anwendung im täglichen Leben von großem Nutzen sein kann. Vereinfacht gesagt, ist es das grundlegende Ziel des Zen, es dem Übenden zu ermöglichen, seinen Verstand auszuschalten. Das mag jetzt in unserer Gesellschaft, in der Verstand alles ist, seltsam klingen. Auch wenn es das nicht ist. Schließlich hat der mensch-

liche Verstand seine Schattenseiten. Häufig, so hatte schon Boddhidharma erkannt, bringt er uns nämlich nicht wie vermutet weiter, sondern ist vielmehr ein Hindernis, das uns so manche wertvolle Einsicht verwehrt.

Überlegen Sie nur einmal, wie oft Sie eine Annahme mit den Worten in Frage stellen: »Warum bitte sollte das so sein?« Was aber, wenn es dann eben doch so ist?

An diesem Punkt setzt nun die Idee des Zen an. Sobald es uns gelingt, eine Information unbewertet anzunehmen, erhalten wir Zugang zu Erkenntnissen, die uns sonst verborgen blieben.

So hat mein Meister meine Frage nach dem Wesen des Zen einmal folgendermaßen beantwortet: »Stelle dir vor, da draußen auf der Straße ginge ein Mann, der wüsste, was nach dem Tod passiert. Woher auch immer, stell dir einfach vor, er wüsste es. Nun wäre dieser Mann bereit, hereinzukommen und dir zu berichten. Ich nehme an, dass dich das ja durchaus interessieren würde, oder? Das Problem ist nun, dass dir dieser Mann nicht helfen kann. Denn jede Information, die du von ihm erhältst, wäre für dich wertlos. Nicht etwa, weil sie falsch oder nicht exakt wäre. Der Mann würde dir alles ganz genau erzählen. Aber dein Verstand wäre im Weg. ›Ist ja alles schön und gut‹, würdest du nämlich sagen, ›aber woher bitte sollte der Herr das denn wissen?‹ Deine Zweifel erhielten umso mehr Kraft, je mehr seine Ausführungen von deinen Wünschen und Vorstellungen abwichen. Lass es mich zusammenfassen: Der Grund, warum dir diese Einsicht verwehrt bleibt, ist nicht unser Besucher. Das Hindernis liegt vielmehr ganz allein in dir. Dein Verstand wertet. Und verhindert dadurch mehr, als du dir jemals vorstellen möchtest.«

Im Alltagsleben sieht das dann so aus, dass jemand uns etwas erzählen will, was für uns durchaus nützlich wäre. Da wir aber schon nach den ersten Worten zu wissen glauben, dass die Ansichten unseres Gegenübers mit Sicherheit falsch sind, stellen wir interessiert nickend das Zuhören ein und bringen uns selbst um eine wichtige Information oder vielleicht sogar um eine große Chance. In dem Moment, in dem sich unser Verstand einschaltet, stellen wir vom Aufmerksamkeits- auf den Ergänzungsmodus um und wissen gleichsam schon, wie die Geschichte ausgehen wird. Weitere Details, so glauben wir dann, sind nicht mehr notwendig.

Ein Angreifer, dem diese Tatsache bekannt ist, kann sie perfekt dazu nutzen, den Gegner in seinem Sinne zu manipulieren. Er muss dazu nicht einmal lügen, denn die gewünschte Unwahrheit dichtet sich das Opfer bereitwillig selbst.

So war beispielsweise vor einiger Zeit auf einem großen österreichischen Nachrichtenportal zu lesen: »Mann nach Polizeieinsatz tot.« Ganz spontan: Was denken Sie, dass da passiert ist?

Ehrlich gesagt: Ich persönlich bin, wie wohl die meisten anderen Leser auch, davon ausgegangen, dass der Mann von der Polizei getötet wurde. Zumal es nicht das erste Mal gewesen wäre. Doch ein Klick auf die Schlagzeile öffnete ein Fenster mit weiteren Informationen.

Dort war dann zu erfahren, dass der Mann sich vor dem Zugriff der Sondereinheit selbst in den Kopf geschossen hatte. Wie viele Leser aber, so frage ich mich, haben auf diesen Klick verzichtet und all ihre weiteren Entscheidungen auf Basis der vermeintlichen Tatsache getroffen, dass der Mann ein Opfer der Polizei geworden ist?

Zähmen Sie Ihren Verstand. Denn wer zuhören kann, ohne zu werten, wird bald Dinge erfahren, die er zwar vielleicht nicht verstehen, aber trotzdem ganz gut gebrauchen kann.



*Wer könnte etwas über
ein Leben nach dem Tod wissen?*



DENKE ERSCHAFFEND

Möchte man als Europäer den asiatischen Kontinent bereisen, so muss man dort wohl mehr als anderswo in der Lage sein, positiv zu denken. Auch wenn damit nicht die bei uns noch immer weitverbreitete Technik gemeint ist, sich Unschönes schönzureden. Um es an einem extremen Beispiel zu zeigen: Kein Asien-Reisender, der unabsichtlich Zeuge einer bewaffneten Auseinandersetzung wird, würde jemals denken: »Ach wie fein, jetzt sehen wir wenigstens auch einmal einen Krieg!«

Mit dem Verdrängen von Wahrheit hat die ursprüngliche Idee des positiven Denkens aber ohnehin nichts zu tun. Das lateinische Wort »ponere«, von dem sich das Partizip »positus« und das englische »to put« ableiten, bedeutet: etwas zu legen, zu setzen, zu stellen. Darin schwingt nichts von dem gemeinhin darunter verstandenen »schön« oder »gut« mit.

Worum aber geht es dann, wenn ich über positives Denken schreibe?

Lassen Sie es mich an einem Beispiel aus meinem Lieblingskontext erklären, dem Reisen. Gehen Sie einmal in Asien, es ist eigentlich nicht wichtig, in welchem Land Sie das tun, in ein Reisebüro, um Ihre weiteren Schritte zu planen. Sofort wird man Ihnen eine Reihe vorgefertigter Touren vorschlagen, aus denen Sie eine auswählen können. Das mag sich jetzt nach angenehm wenig Arbeit

anhören, hat aber einen Haken. Denn egal, in welche Agentur Sie auch gehen werden, das angebotene Programm wird mehr oder weniger immer das gleiche sein. Solche Touren werden Sie selbstverständlich an die touristisch interessantesten Orte führen (oder zumindest an jene, die der Veranstalter – aus welchen Gründen auch immer – dafür hält).

Was aber, wenn Sie auch einmal etwas anderes sehen möchten? Dann kommen Sie mit dieser von einer negativen Denkhaltung geprägten Auswahltechnik nicht weiter. Negativ deshalb, weil es sich vom lateinischen »negare« ableitet, das auf Deutsch so viel wie »etwas ablehnen« bedeutet. Wie Sie sehen, hat das Wort »negativ« mit »schlecht« genauso wenig zu tun wie »positiv« mit »gut«. Ein negativ denkender Mensch ist also kein Pessimist, er weiß aber, vereinfacht gesagt, ausschließlich, was er nicht will. In der Folge wird er, und das ist an diesem Beispiel schön zu sehen, eigene Ideen ablehnen und stets aus dem auswählen, was ihm von anderen vorgeschlagen wird. Den Vorschlag aber machen, wie Sie wahrscheinlich bereits erraten haben, jene Menschen, die in der Lage sind, positiv zu denken.

Folgen Sie jedoch nur den ausgetretenen Pfaden, dann hat das irgendwann Auswirkungen auf die Frage, ob Sie Ihren Lebensweg selbst planen möchten oder auch das lieber anderen überlassen.

Natürlich ist es anstrengend, sich über mögliche Ziele zu informieren, gerade in einem für uns fremden Umfeld wie Asien, und dann noch einem Reisebürobesitzer Widerstand zu leisten, der natürlich seine eigenen Interessen vertritt. Freundlich lächelnd wird er dem schwachen Geist wiederholt erklären, dass die geplante Route für

einen Unerfahrenen leider viel zu schwierig sei und man sich doch lieber für jene Tour entscheiden solle, bei welcher er die meiste Provision bekommt. Aber was wäre die Alternative? Reisen Sie nicht eigentlich, um neue Wege zu begehen und etwas für sich selbst zu entdecken? Oder ziehen Sie es vor, es bequem zu haben – und sich nachher zu beklagen, was Sie alles versäumt haben?

Wenn Sie in Ihrem Leben wirklich etwas verändern möchten, dann müssen Sie lernen, positiv zu denken. Unvoreingenommen zu sein. Ideen zu haben, statt diese nur abzulehnen. Das Wissen darüber, was Sie nicht wollen, bringt Sie nämlich mit Sicherheit nirgendwo hin.



*Was möchten Sie
im nächsten Monat erreichen?*



LASS DIE ANDEREN TUN

Auch wenn China und Hongkong rechtlich zum selben Staat gehören, handelt es sich dennoch um zwei getrennte Länder. Das merkt man an der unterschiedlichen Sprache, den verschiedenen Währungen, den Grenzkontrollen und nicht zuletzt daran, dass sich Warenangebot und Preise in beiden Regionen deutlich unterscheiden. Vieles von dem, was man in Hongkong an jeder Ecke bekommt, ist in China oft nur sehr schwer und zu überhöhten Preisen erhältlich. Ein Umstand, den findige Bewohner natürlich zu nutzen wissen.

So beobachtete ich einmal auf dem Weg von der ehemaligen britischen Kronkolonie in das sogenannte »Hauptland« eine interessante Szene. Ich war gerade mit der Metro unterwegs zur Grenze, als sich im Waggon plötzlich eine hektische Betriebsamkeit entwickelte. Etwa zwanzig Chinesen unterschiedlichsten Alters, die bis vor wenigen Minuten ruhig auf ihren Plätzen gesessen hatten, standen auf und begannen, ihre Reisetaschen auszupacken. Zum Vorschein kam eine riesige Menge Bluejeans. Mit offensichtlich großer Routine begannen sie, diese über ihre ursprüngliche Kleidung anzuziehen. Nach nur wenigen Minuten steckten alle in mindestens drei, manche sogar in vier oder fünf Hosen. Was sich auf diese Art nicht direkt am Körper tragen ließ, wurde in die Jacke oder unter den Pullover gestopft und machte die betreffende Person

zwar etwas behäbiger, aber noch nicht unbedingt auffällig. Kaum waren die etwa einhundert Jeans auf diese Art »verarbeitet«, wurden die leeren Taschen ineinandergesteckt und von einem Chinesen eingesammelt. Verwunderlich fand ich damals, dass sich diese Aktion, obwohl offen gesetzwidrig, vor den Augen aller anderen Fahrgäste abspielte. Noch verwunderlicher fand ich allerdings, dass niemand darauf reagierte. Obwohl hier ganz offensichtlich ein Schmuggel vorbereitet wurde, gab es weder empörtes Raunen noch hektische Telefonate. Ganz im Gegenteil nahmen die Mitreisenden die Aktion mit ähnlichem Interesse zur Kenntnis wie die draußen vorbeiziehende Landschaft.

Damit hier kein falscher Eindruck entsteht: Dieses Verhalten hat nichts mit mangelnder Zivilcourage zu tun. Die meisten Chinesen haben vielmehr ein sehr feines Gefühl dafür, was sie interessieren muss und was ihnen gleichgültig sein kann. Das hat auch zur Folge, dass man einen Menschen aus diesem Kulturkreis viel schwerer provozieren kann. Solange sein Verhalten keinem anderen schadet, so die weitverbreitete Einstellung, möge jeder tun, was er glaubt, tun zu müssen. Eine Haltung, die sich im gesamten asiatischen Raum findet.

Selbst in Indien ist das so. Dort gibt es im Norden des Landes eine Art Priester, die aus religiösen Gründen jede Art von Bekleidung ablehnen. Die als »Nacktsaddhus« bekannten Geistlichen halten ebenso unbekleidet Zeremonien ab, wie sie einkaufen gehen oder gesellschaftliche Anlässe wahrnehmen. Faszinierend war für mich immer, zu beobachten, dass sich in ihrer Umgebung tatsächlich niemand darüber Gedanken machte, ob es richtig oder falsch ist, dass diese Männer nackt sind. Es ist so, und aus.

Auch für Touristen, die in ihrer Heimat mit ihrem Aussehen Skandale provozieren, ist es in asiatischen Ländern so gut wie unmöglich, in irgendeiner Form unangenehm aufzufallen. Ich sage immer, selbst wenn jemand den Kopf unter dem Arm statt auf dem Hals trüge, würden die Menschen es wohl nur interessiert nickend zur Kenntnis nehmen.

Was ich daraus gelernt habe? Dass es im Grunde völlig gleichgültig ist, was ein anderer tut. Wer wie aussieht, wer was macht – solange wir es nicht ändern können, ist jede Form des Ärgers reine Energieverschwendung. Und unsere ohnehin doch immer so knapp bemessene Zeit können wir mit Sicherheit besser nutzen.



*Warum stören sich viele Menschen
an Piercings und Tattoos?*