

**Abhandlung über**  
**das Verhältnis zwischen innerer Einstellung und äußerer Wirkung**

23.12.2005-26.12.2005

**Julian Zimmermann**

Kategorie: Duschenvisionen

1. Ver- oder Vision

## Das Verhältnis zwischen innerer Einstellung und äußerer Wirkung

Einerseits ist die innere Einstellung bestimmt von der äußeren Wirkung, andererseits die äußere Wirkung vom inneren Ausdruck.

Die Art sich äußerlich zu präsentieren lässt somit Schlüsse auf die innere Einstellung einer Person zu. Das ist in der Regel die Reihenfolge in der es möglich ist, eine Person zu beurteilen.

Selten ist es umgekehrt der Fall, dass Schlüsse aus einer Einstellung auf eine äußere Wirkung gezogen werden. Dieser Fall ist eigentlich nur möglich bei Bekanntschaften, die ausschließlich durch Brief-, Chat- oder E-Mailverkehr entstanden sind.

### Bedeutung der äußerlichen Wirkung

Wie wichtig diese äußerliche Präsentation ist, zeigt sich an unterschiedlichen Beispielen.

Der Unterschied, wenn sich eine Person unbeobachtet zu Hause aufhält oder aber das Haus verlässt in dem Wissen, eine Wirkung nach außen bzw. auf andere Personen zu haben. Oder aber in Situationen, in den die Umstände dafür sorgen, dass die äußerliche Erscheinung in den Hintergrund tritt, wie es der Fall bei Arbeits- oder Schulkleidung ist. Hier wird die äußerliche Wirkung eingegrenzt und es zählt nur noch der natürliche Teil der äußeren Wirkung.

Zu den natürlichen Faktoren der äußerlichen Wirkung zählen Ausstrahlung, Gesichtsausdruck und Stimme. Zu den unnatürlichen Faktoren zählen Frisur, Kleidung und mittels der plastischen Chirurgie in der heutigen Zeit auch der Gesichts- oder Körperausdruck.

Beide Faktoren sind Ausdrucksmittel einer Persönlichkeit.

Die äußerliche Wirkung, vor allem Kleidung, eingeteilt in vier Kategorien:

- der modische Typ, der zwar anzieht, was ihm gefällt, allerdings nur, wenn es mit den aktuellen modischen Gegebenheiten übereinstimmt und da Mode sehr stark von Marken abhängig ist, stellt dieser Typ eine nahe Verwandtschaft zum Markentyp da.
- der Markentyp, der Wert darauf legt, mit Hilfe seiner Kleidung auszudrücken, was er wert ist.
- Der markenfreie aber kleidungsbewusste Typ, der anzieht, was ihm gefällt oder was zu ihm passt, völlig unabhängig von Mode und Marke.
- Der unabhängige Typ, der sich selbst in der gesellschaftlichen Kleiderordnung nicht einordnen kann oder will.

### Kleidung im gesellschaftlichen Zusammenhang

Hinsichtlich der Kleiderwahl geht es grundsätzlich um Anpassung oder um das Verlangen aufzufallen. Wenn ein Mann ein Kleid auf die Straße anzieht oder eine Frau ein barockes Kostüm, ist es wohl eindeutig, dass hier Bestreben aufzufallen im Hintergrund steht. Hier setzt die Gesellschaft einen Rahmen, der schwer zu überwinden ist. Innerhalb dieses Rahmens gibt es weitere Abstufungen, wie zerrissene Jeans oder ein feines Kleid, hier treffen zwei völlig verschiedene Welten aufeinander. Weiter stehen auch grün gefärbte Haare einer 100€ Frisur gegenüber. Zu erwähnen wäre da noch die Glatze, die einen recht zwiespältigen Status in unserer Gesellschaft hat; zum einen ist absolut akzeptiert, wenn sie bei älteren Herrschaften natürlich auftritt, zum anderen aber wirkt es auf einige Herrschaften befremdend, wenn sich Jugendliche eine Glatze scheren. Was dabei nicht vergessen werden sollte, ist, dass Menschen diese äußerliche Wirkung auch bewusst dazu benutzen können, um ein spezielles Bild zu schaffen, d.h. im Prinzip irre zu führen, denn dann werden schnell falsche Schlüsse auf die innere Einstellung gezogen.

#### Faktor: Kommunikation

Grundsätzlich lässt sich an einem Mensch, je nach seiner äußerlichen Wirkung doch recht schnell die innere Einstellung ablesen. Und das ist diesem Mensch auch nützlich, denn jeder braucht diese Orientierung, um sich in der Gesellschaft zurechtzufinden. Somit beginnt die erste Kommunikation schon bereits bei der Auswahl der Kleidung am Morgen vor dem Kleiderschrank. Bei dieser Wahl wird bereits die Kommunikation an diesem Tag bestimmt. Je neutraler die innere Einstellung und somit auch die äußere Wirkung, desto größer auch der Kreis an Menschen mit den Kommunikation stattfinden kann. Typ III & IV fallen noch am ehesten in diese Kategorie. Die Typen I & II verspüren überwiegend gar nicht das Bedürfnis, an dem Leben eines Menschen, der einer anderen Kategorie entspricht, teil zu haben. Denn Kommunikation des Kennenlernens wird meist aus dem Grund betrieben, jemand als Partner oder Freund zu gewinnen. Für Typ I & II kommt Typ IV beispielsweise gar nicht in Frage, denn dessen Prioritäten sind eben nicht Kleidung und Stil. Eine solche Beziehungen würde für beide Teile Schwierigkeiten mit sich bringen, zum einen, weil sich der Modebewusste zu etwas bekennen muss, das er nicht vertreten kann, vor allem nicht in seinem Freundeskreis und der Unabhängige Typ hätte Schwierigkeiten, sich auf Grund der gemeinsamen Kommunikation so viel auf Äußerliches ein zu lassen. Je breiter und offener der Horizont in Hinblick auf die innere Einstellung und äußere Wirkung, desto größer die Möglichkeit die Gesellschaft und ihre Bestandteile objektiv zu sehen. Der springende Punkt ist hier der Schritt aus einer Typenklasse heraus, denn erst dann besteht die Möglichkeit, eine andere Kategorie von Menschen wirklich kennen zu lernen.

Die äußere Wirkung dient als Mittel der Kommunikation in einer bestimmten Gesellschaftsschicht und wenn diese erfolgreich umgesetzt wird, dann ist auch die innere Einstellung zu dieser gewählten äußeren Wirkung befriedigt. Kommunikation innerhalb einer Typenklasse ist besonders einfach und beliebt, weil vielfach eine gemeinsame Basis existiert, die immer als Grundlage benutzt werden kann.

#### Faktor: gesellschaftlicher Rahmen

Der gesellschaftliche Rahmen in Bezug auf die äußere Wirkung ist den betroffenen Personen einer gesellschaftlichen Gruppierung unbewusst mit in die Wiege gelegt. Erziehung führt dazu, dass jedes Mitglied genau weiß, wo es sich befindet und die ungeschriebenen Regeln dieser Gesellschaft kennt. Im Normalfall werden diese Regeln eingehalten und weiter gegeben; hier entstehen oftmals durch eine Weiterentwicklung dieser Regeln Diskrepanzen zwischen Generationen, die unweigerlich zum Konflikt führen.

#### Faktor: Gruppenzugehörigkeit

Ein entscheidendes Mittel der Gruppenzugehörigkeit ist die äußerliche Wahrnehmung. Durch Kleidung fällt es einem Mitglied leicht, sich in der Masse der Gesellschaft und ihrer Abstufungen zurecht zu finden. Diese Orientierung ist unabdingbar und notwendig für die Aufnahme der Kommunikation und kann sich gerade auch in jugendlichen Cliques zum Zwang entwickeln. Bei Nichteinhaltung dieses Zwanges tritt die Unzufriedenheit mit sich selbst auf.

#### Faktor: Gefühle, Trauer

Schwarze Kleidung als Ausdruck von Trauer ist in unserer westlichen Gesellschaft absolut normal. So wird gerade bei Beerdigungen schwarz getragen, das geht sogar soweit, dass es eigentlich schon Verpflichtung ist. Grundsätzlich lässt sich daraus nicht ein verallgemeinernder Schluss ziehen, denn auch entfernte Verwandte, die keinen wirklichen Bezug zum Verstorbenen haben, tragen schwarz, doch die innere Einstellung muss nicht gleich Trauer sein.

#### Faktor: Provokation

Gerade die unnatürlichen Mittel der äußerlichen Wirkung dienen auch der Provokation, doch nur dann wenn sie sich außerhalb oder an entgegen gesetzten Polen des gesellschaftlichen Rahmens abspielen. Hier gibt es wieder unterschiedliche Abstufungen. Für bestimmte gesellschaftliche Schichten kann bereits die normale äußerliche Wirkung einer Person einer anderen gesellschaftlichen Schicht als Provokation aufgefasst werden. Wie bereits zuvor erwähnt gibt es da noch die Provokation, die sich nicht direkt einer gesellschaftlichen Gruppe zuordnen lässt. Vielleicht als einfaches Beispiel, wie würde es aufgefasst werden, wenn eine Person eine der unnatürlichen Ausdrucksmittel, wie Kleidung komplett weglassen würde?

#### Faktor: Status

Dieser Faktor findet sich überwiegend in Typenklasse II. Der Markentyp benutzt Kleidung als Zeichen seines Wertes innerhalb der Gesellschaft. Je mehr Geld in wertvolle Accessoires investiert wird, desto höher seine Position in der Gesellschaft. Was andererseits nicht den Rückschluss erlaubt, dass ärmliche Kleidung für Armut steht. Es ist durchaus möglich, dass eine äußerlich ärmlich wirkende Person sehr reich ist. Diese Person würde dann der Typenklasse IV entsprechen. Anders ist es auch möglich, dass das enorme Bedürfnis nach Geltung in Kleidung ausgedrückt wird, doch die finanziellen Mittel nicht vorhanden sind. Dieser innere Zwang führt in vielen Fällen zur Verschuldung. Hier zeigt sich deutlich, wie wichtig eine bestimmte Gruppenzugehörigkeit für eine Person sein kann. Das führt sogar bis hin zu einer Abhängigkeit von einer speziellen gesellschaftlichen Gruppe, was sich wiederum trotz der erreichten Statussymbole auf die Selbstzufriedenheit auswirkt.

#### Faktor: Selbstzufriedenheit, Sicherheit

In vielen Fällen ist durch die erwünschte äußerliche Präsentation die Selbstzufriedenheit gewährleistet, die wiederum einen gewissen Grad an Sicherheit mit sich bringt. Vielfach ist es heute möglich auch natürliche Faktoren der äußeren Wahrnehmung mittels plastischer Chirurgie zu manipulieren. Hier findet mittels Geldinvestitionen ein Ausgleich der inneren Unzufriedenheit statt. Da dieser Vorgang, gleich wie beim Status, mit Geld verbunden ist, wird hier eine natürliche Abgrenzung innerhalb einer Gesellschaft geschaffen.