



Sag's doch einfach

vom 6. April 2025

Manchmal stehen Gespräche an, die einen Tage davor über alle Massen beschäftigen. Man ist sich nicht sicher, wie man eine Sache am besten anspricht, weil man sich unsicher ist, wie das Gegenüber reagieren wird, weil die Sache an sich eher unangenehm ist, weil man selbst nicht wirklich hinter der Botschaft steht, aber deren Überbringerin oder Überbringer sein muss, weil man so unbedingt will, dass es gut herauskommt, dass man bald den Wald vor lauter Bäumen nicht mehr sieht. Es lassen sich weitere Gründe finden, ohne Zweifel.

Eine grosse Gefahr ist, dass man sich so sehr vorgängig mit dem Gespräch beschäftigt, dass man sich in etwas hineinsteigert bzw. sich gar versteigt und dem eigentlichen Gespräch gar keine Chance mehr gibt, sich selbst zu entwickeln.

Hier gibt es die berühmte Geschichte in Paul Watzlawicks klugem Büchlein *Anleitung zum Unglücklichsein* (1983). Dort benötigt ein Mann einen Hammer, hat aber selbst keinen. So will er beim Nachbarn einen ausleihen. Auf dem Weg zum Nachbarn stellt er sich das Gespräch bereits vor und steigert sich hinein in eine Art Vor-Rage, in der er sich vorstellt, dass sich sein Nachbar ihm entgegenstellt und ihm den Hammer nicht ausleihen will. Bis er die andere Haustür endlich erreicht, ist er so weit in seiner Vorstellung, dass er, als der Nachbar die Tür öffnet, dem armen Mann an den Kopf schleudert: «Behalten Sie Ihren Hammer, Sie Rüpel!» und wieder umkehrt, hammerlos und schäumend vor Wut.

Die Geschichte hat nur bedingt mit einer Situation zu tun, in der einem vor dem Gespräch schon ein unangenehmes Gefühl beschlichen hat. Aber auch in solchen Situationen ist es wohl fast immer besser, sich zu überwinden und das Gespräch zu suchen (Sprichwort: «Wer sucht, findet.»), statt es sich nur immer wieder vorzustellen bzw. es in einer Art unnützem Übungs-Modus wachliegend oder spazierend immer wieder zu führen.

Wenn es dann zum Treffen kommt, gibt es ein paar recht einfache Regeln, deren Einhaltung das ihrige tun, ein Gespräch eher gelingen zu lassen. Zu diesen einfachen Regeln, die wirklich funktionieren, gehört, dass man Ich-Botschaften verwendet, statt zu verallgemeinern, dass man gewisse Wörter einfach vermeidet («nie», «immer» – das wusste ja schon James Bond: «Sag' niemals nie.»), wie man auch gewisse rhetorische Stilmittel vermeidet (Ironie, Sarkasmus). Man soll eigene Beobachtungen möglichst konkret schildern und man soll Wünsche ausdrücken, statt Forderungen aufzustellen. Da gibt es noch mehr, aber nur schon die ersten beiden («Ich habe das nicht verstanden.» statt «Du bringst keinen graden Satz heraus.» und «Gestern und vorgestern musste ich auf dich warten.» statt «Du kommst immer zu spät.») können Gutes bewirken.





Gelingen ist ein Gespräch wohl dann, wenn beide Seiten mit dem Gefühl herauskommen, gehört worden zu sein und Gelegenheit hatten, ihre Sichtweise klar aufzuzeigen. Und erfolgreich war mein Gespräch wohl dann, wenn mein Gegenüber bereit ist, von sich aus danach einen Schritt in die Richtung zu machen, in der ich es tatsächlich bewegen wollte. Wahrscheinlich ist diese gewünschte Richtung nicht «von mir weg», weshalb es wenig Sinn ergibt, die andern vor den Kopf zu stossen. (Klar, diese Gespräche gibt es auch, die sind aber wohl im Grunde viel einfacher...)

Wenn auf Sie ein Gespräch wartet: Viel Glück, machen Sie's gut!

Roland Lüthi, Rektor