

Reden ohne Zuhörer verliert den Sinn

Bei Rudolf Steiger machte der Vortragsgemeinschaft das Zuhören Spass.

«Reden in geschwätziger Zeit» ist der aktuelle Zyklus der Schaffhauser Vortragsgemeinschaft überschrieben; eine Reihe, mit der man offenbar einen Nerv getroffen hat, wie der Präsident der Arbeitsgruppe der Vortragsgemeinschaft, Peter Hartmeier, feststellte: «Die Menschen wollen reden und zuhören – doch man hat den Eindruck, es werde zu viel geschwätzt.»

Rudolf Steiger, Direktor der Militärischen Führungsschule der ETH Zürich, hatte gestern Abend in der Rathauslaube beim Reden über das Reden tatsächlich etwas zu sagen. Vor allem aber gelang es ihm, seine Weisheiten charmant zu verpacken und mit intelligentem Humor zu würzen. Der kluge Professor, der durch seine Funktion auch zum Brigadier aufgestiegen ist, versprühte Esprit, der so gar nicht zum landläufigen Bild eines Berufsmilitärs passen will. Da freute sich wohl nicht zuletzt der Präsident der Kantonalen Offiziersgesellschaft – sie hatte das Patronat der Veranstaltung übernommen –: Peter Fischli hatte bei der Vorstellung des Referenten betont, dass es neben dem klischeebehafteten Befehl durchaus auch noch andere Kommunikationsformen im Militär gibt.

«Reden verliert den Sinn, wenn niemand zuhört», sagte Rudolf Steiger am Anfang seiner oft entwaffnend einfachen und logischen Ausführungen. Der Umkehrschluss muss nicht zwingend sein, doch im Falle Steigers war er es: Das Publikum hörte gebannt und oft amüsiert zu, und die dargelegten Gedanken machten Sinn.

Erst einmal zuhören

Sinnvoll sei es beispielsweise, bei der Gesprächsführung eine bestimmte Reihenfolge einzuhalten: erst einmal zuhören, um was es geht, dann fragen,



BILD ERIC BÜHRER

Rudolf Steiger (rechts) fesselte sein Publikum gestern Abend schon auf dem Weg zum Rednerpult.

um Präzisierungen zu erhalten, und dann erst argumentieren. Allerdings kann es auch beim Zuhören Unfälle geben, wenn B nämlich etwas anderes versteht, als A meint, gesagt zu haben. Rudolf Steiger illustrierte solche Feststellungen jeweils mit schönen Beispielen: A sagt: «Du hast heute eine schöne Frisur» – und B antwortet: «Ich weiss, dass ich oft ungepflegt bin.»

Zuhören bedingt Geduld und soll lückenlos geschehen: «Wir müssen auch das hören, was uns nicht passt.» Aktiv zuhören heisst, eine Botschaft zu verstehen: «Wenn die 16-jährige Tochter den Vater fragt, ob er mit ihr einen Spaziergang macht, dann heisst das: Sie hat ein Problem.» Der Zuhörer muss dann dazu ermuntern, das Problem zu schildern – ohne Killersätze

wie: «Ich weiss, was dich beschäftigt...» Auch das Fragen hat seine Tücken: Wer statt einer klaren, kurzen Frage eine mehrteilige Frage in den Raum stellt, muss damit rechnen, dass sich sein Vis-à-vis herauspickt, was ihm passt. Damit Argumentationen verstanden werden, empfiehlt sich eine gute Gliederung. Erst wird beispielsweise ein Standpunkt deklariert, dann begründet und mit einem Beispiel erläutert. Dann kann man seine Folgerungen darlegen – und den Gesprächspartner zur Stellungnahme zu dieser Argumentation auffordern.

Und darf man dabei Emotionen zeigen? «Eine emotionslose Rede sollte man gar nicht halten!», sagte Rudolf Steiger auf eine Frage Peter Hartmeiers. Aber: Man soll sich so verhal-

ten, wie man ist, und nicht etwa Emotionen schon im Manuskript einplanen. Steiger selbst zeigte durchaus Emotionen, nicht zuletzt dann, wenn er scharfsinnige Ausflüge vom eigentlichen Thema machte: «Die Welt hat sich nicht verändert nach dem 11. September. Aber wir haben realisiert, wie die Welt schon seit vielen Jahren ist: unsicher, verletzlich, bedrohlich.»

Das Spiel mit der Sprache

Steiger spielt auch gerne mit der Sprache und seziert zusammengesetzte Wörter: Wenn jemand Ratschläge erteilt, spüre man oft den falschen Wortteil, sinnierte er. Oder: Um die Gegenwart und die Zukunft zu meistern, bräuchten wir weniger Nach-Denker, sondern Mit- und Voraus-Denker. (pla)