

LEBENDIGE GESPRÄCHE

Newsletter von Günter W. Remmert

Lösungen in Beziehungen und Beruf



Foto: Wilfried Beege, www.beege.de

Liebe Freunde und Interessenten,

herzlich begrüße ich Sie als LeserIn eines neuen Newsletters.

Menschliche Lösungen beruflich wie privat zu ermöglichen, dazu sind folgende Anregungen gedacht:

LEBENDIGE GESPRÄCHE	1
Gespräch mit einem Toten	2
Was der Chefarzt besser macht	3
Abwertungen	3
Was lebendige Kommunikation auszeichnet	4
Miteinander reden und lachen	5
Fleisch auf der Zunge	5



Gefallen Ihnen diese Seiten? Wären sie auch etwas für Ihre Freunde? Dann empfehlen Sie den Newsletter doch weiter! Möchten Sie Danke sagen, Kritik üben, Vorschläge machen? Dann schreiben Sie mir. Ich freue mich, von Ihnen zu hören. Freundliche Grüße aus dem Hunsrück

Günter W. Remmert

Günter W. Remmert

guenter@wachstums-impulse.de

www.facebook.com/guenter.remmert

LEBENDIGE GESPRÄCHE

Lassen Sie mich beginnen mit einem nicht ganz alltäglichen Gespräch. Es ereignete sich in einer amerikanischen psychiatrischen Klinik.

Gespräch mit einem Toten

Ein Psychiater wird in den Notaufnahmerraum gerufen, um sich eines Mannes anzunehmen, der auf alle Fragen mit ein und demselben Satz reagiert. Das Gespräch verläuft etwa folgendermaßen:

Psychiater: „Guten Tag, ich bin Dr. Bianco.“

Patient: „Ich bin tot.“

Psychiater: „Wie heißen Sie?“

Patient: „Ich bin tot.“

Psychiater: „Nun, was haben Sie für ein Problem?“

Patient: „Ich bin tot.“

Psychiater: „Wo wohnen Sie?“

Patient: „Ich bin tot.“

Psychiater: „Hat Sie jemand hierher begleitet?“

Patient: „Ich bin tot.“

An diesem Punkt holt Dr. Bianco den Chefarzt und erzählt ihm, wie er erfolglos versucht hatte, die Vorgeschichte des Patienten zu erfahren. Der Chefarzt kommt und geht auf den Patienten zu: „Hallo, ich bin Dr. Morris.“

Patient: „Ich bin tot.“

Der Chefarzt reagiert: „Danke, dass Sie mir das mitgeteilt haben. Ich weiß jetzt, dass Sie tot sind... (und nach einer Pause:) Und wie hießen Sie denn, bevor Sie starben?“

Von hier an beantwortet der Patient alle Fragen, die ihm der Chefarzt stellt und schildert eine detaillierte Vorgeschichte.

Nach: **Fay, Allen** (1978), Making things better by making them worse. S. 137

Ein – wie gesagt – nicht alltägliches Gespräch. Aber ein Gespräch, aus dem man manches lernen kann. Warum gelang es dem ersten Arzt nicht, in Kontakt zu kommen? Was machte der Chefarzt anders? Wie gelang es ihm, einen Draht zu seinem Patienten zu finden? Was löste die Zunge des Patienten und ermöglichte es ihm, auf alle weiteren Fragen eine sinnvolle Antwort zu geben?

Was meinen Sie?



Was der Chefarzt besser macht

Mir scheint, dass der Chefarzt mehreres deutlich anders macht als sein Kollege: Er hört zu. Es nimmt das auf, was er gehört hat. Er bedankt sich für diese Mitteilung. Er übergeht sie nicht, er stempelt sie nicht ab, er lässt sie nicht nur zu, sondern nimmt sie ernst und nimmt sie auf.

Dahinter ist eine zulassende Haltung spürbar, die dem Gesprächspartner – und sei er noch so krank – grundsätzlich zugesteht, nicht nur sich äußern zu dürfen, sondern ihm auch das Recht auf seine ganz eigene Perspektive zugesteht. Und weil er solchermaßen wertschätzend zuhört und das Gesagte aufnimmt, kann er die Perspektive seines Gegenübers vorübergehend einnehmen. So kommt ihm auch der rettende Gedanke, danach zu fragen, wie der Patient hieß, bevor er starb.

Wenn wir uns gehört und ernst genommen fühlen, geht es uns allen besser. Und wir sind bereit, ein Gespräch fortzuführen, uns zu öffnen, uns zu zeigen. In uns allen gibt es ein tiefes Bedürfnis, gehört zu werden, gesehen zu werden, wahrgenommen zu werden, in lebendigen Kontakt zu treten. Wir möchten nicht von oben herab behandelt werden, wir möchten nicht übergangen werden – wir möchten wahrgenommen und als lebendige Menschen respektiert werden. Und dies auch und gerade, wenn wir krank sind, in einer Krise stecken, behindert oder – aus welchen Gründen auch immer – eingeschränkt sind.

Abwertungen

Die meisten menschlichen Probleme entstehen dadurch, dass wir den Dingen, die wir um uns herum, in anderen wie in uns selber vorfinden, nicht den ihnen angemessenen Wert geben. Wir achten sie nicht genügend. Diese Abwertungen machen uns das Leben schwer.

Abwertungen vollziehen sich vor allem auf drei Gebieten:

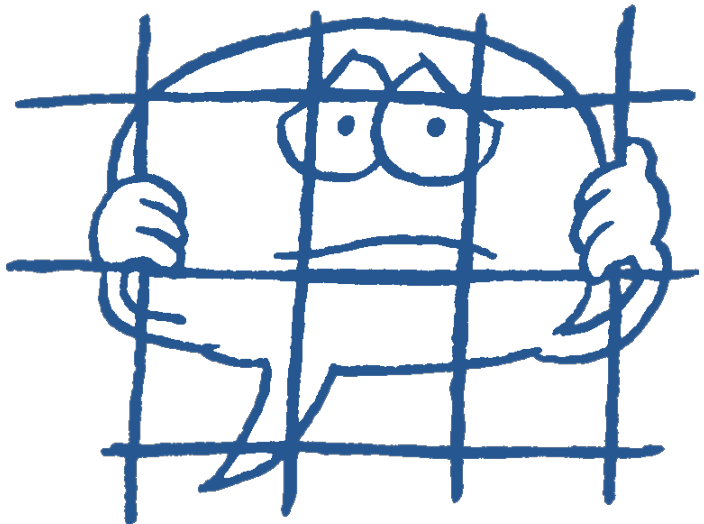
1. in Bezug auf andere Menschen,
2. in Bezug auf wichtige Themen oder Fragestellungen
3. und als Abwertung der eigenen Person.

Wenn wir einander nicht zuhören, wenn wir einander z.B. nicht ausreden lassen, sondern ständig unterbrechen, können wir Gesprächspartner sehr abwerten. Auch wenn wir ein wichtiges Thema wie eine Krankheit

bagatellisieren oder gar tabuisieren, verhalten wir uns abwertend. Wenn

wir unsere eigenen Bedürfnisse, das Bedürfnis nach Bewegung, nach Pausen, nach ausreichend Schlaf usw. und letztlich nach Sinn nicht wertschätzen, werten wir uns selber ab.

Wo Menschen miteinander lebendig kommunizieren, sind Abwertungen selten. Sollten sie dennoch vorkommen, werden sie schnell korrigiert. Man findet einen leichten Weg, sich zu entschuldigen, beseitigt auftretende Störungen rasch und vergisst bald, dass sie überhaupt aufgetreten sind. Lebendige Kommunikation enthält also viel Wertschätzung: die Anerkennung anderer Sichtweisen, die Bereitschaft, über die unterschiedlichsten Themen zu sprechen, und selbstverständlich auch eine natürliche Wertschätzung eigener Wünsche und Bedürfnisse.



Was lebendige Kommunikation auszeichnet

Immer wieder beobachte ich fasziniert von neuem, wie lebendige Kommunikation gelingt. Es ist ja keineswegs so, dass wir uns nur missverstehen, dass wir nur aneinander vorbei reden.

Wie kommt es, dass viele Weisen, wie wir kommunizieren, leicht, schnell und effektiv gelingen?



Solches Gelingen hat mit zahlreichen Dingen zu tun:

- Die Mitteilungen sind vollständig, angemessen und konkret.
- Die Beteiligten erleben Stimmigkeit und Klarheit: das gesprochene Wort passt zur Körpersprache, es gibt keine doppelten Botschaften.
- Was gesagt wird, ist verständlich und für den Gesprächspartner nachvollziehbar.
- Die Gespräche zeichnen sich durch Direktheit und Offenheit aus.
- Man ist flexibel im Umgang miteinander, hat Humor und überlässt sich dem kreativen Fluss des Gesprächs.
- Die Örtlichkeiten, der Zeitpunkt, Nähe und Distanz sind entsprechend dem Anlass ausgewählt.
- Die eingebrachten Botschaften werden nicht vorschnell bewertet oder interpretiert, sondern aufmerksam und mit grundsätzlichem Wohlwollen aufgenommen.
- Überhaupt ist das Zusammensein freiwillig. Man wartet auf die Bereitschaft der Gesprächspartner und heißt ihre Beiträge willkommen.

Gelungende und qualitativ hochwertige Kommunikation ist ungezwungen, annehmend, aufrichtig und vor allem wertschätzend.

Miteinander reden und lachen

Miteinander reden und lachen.

Sich gegenseitig Gefälligkeiten erweisen.

Schöne Bücher lesen.

Sich necken und dabei aber auch einander sich Achtung erweisen.

Mitunter sich streiten ohne Hass, so wie man es wohl einmal mit sich selbst tut.

Manchmal auch in den Meinungen auseinander gehen und damit die Eintracht würzen.

Einander belehren und voneinander lernen.

Die Abwesenden schmerzlich vermissen.

Die Ankommenden freudig begrüßen.

Lauter Zeichen der Liebe und Gegenliebe, die aus dem Herzen kommen.

Sich äußern in Miene, Wort und tausend freundlichen Gesten.

Und wie Zündstoff den Geist in Gemeinsamkeit entflammen,

so dass aus den Vielen eine Einheit wird.

AUGUSTINUS, Bekenntnisse. Gefunden im Dom zu Braunschweig

Fleisch auf der Zunge

Eine afrikanische Geschichte handelt von einem König, dessen Gemahlin immer traurig und schwach ist. Eines Tages bemerkt er, dass ein armer Fischer in der Nähe des Palastbezirks eine Frau hat, die das Inbild der Gesundheit und des Glücks ist. Also fragt er den Fischer:

»Wie schaffst du es nur, sie so glücklich zu machen?«

Der erwidert: *»Das ist einfach. Ich gebe ihr Fleisch von der Zunge.«*

Der König denkt, dass er die Lösung gefunden hat. Er befiehlt den besten Metzgern im Königreich, Fleisch von der Zunge für seine Frau herbeizuschaffen, die nun eine besonders nahrhafte Kost erhält. Aber seine Hoffnungen werden enttäuscht. Ihr Zustand verschlechtert sich.

Der König ist wütend, sucht den Fischer auf und sagt zu ihm:

»Tauschen wir die Frauen. Ich will eine, die fröhlicher ist.«

Der Fischer hat keine andere Wahl, als den Vorschlag anzunehmen, obwohl ihm dabei traurig ums Herz wird. Die Zeit vergeht. Zum Entsetzen des Königs wird seine neue Frau immer blässer und kränker, während seine frühere Frau, die mit dem Fischer lebt, geradezu strotzt vor Gesundheit und Freude.

Eines Tages trifft sie auf dem Markt den König, der sie kaum wiedererkennt.

Verblüfft ruft er aus: *»Komm zurück zu mir!«* -

»Niemals!«, entgegnet sie und erklärt ihm:

»Jeden Tag setzt sich mein neuer Mann zu mir, wenn er nach Hause kommt, erzählt mir Geschichten, hört mir aufmerksam zu, singt, bringt mich zum Lachen, versetzt mich in gute Stimmung. Genau das ist gemeint mit ‚Fleisch von der Zunge‘: Jemand spricht mit mir und schenkt mir Beachtung. Den ganzen Tag über freue ich mich auf den Abend.«

Da fällt es dem König wie Schuppen von den Augen, und er empfindet einerseits tiefe Reue, andererseits eine unbändige Kraft, weil er an einem echten Wendepunkt steht. ...

Aus: Ferrucci, Piero (2005): Nur die Freundlichen überleben. Warum wir lernen müssen, mit dem Herzen zu denken, wenn wir eine Zukunft haben wollen. Berlin: Allegria. S. 101-102