

Vom Wagnis, ein Gespräch zu führen

Wir gehen alle davon aus, dass es unser Gegenüber versteht, wenn wir etwas sagen. Wenn dem aber wirklich so ist, woher kommen die fast alltäglichen Missverständnisse? Hat der Sprechende sich falsch oder unpräzise ausgedrückt? Haben Fachtermini die Spannbreite der Wortbedeutungen so erweitert, dass ein zu großer Interpretationsspielraum blieb?

Klaus Kuhlmann

Was macht die Kommunikation zwischen Menschen so schwierig? Oft ist nach Gesprächen von Lehrerinnen und Lehrern mit Eltern zu erfahren, beide Seiten seien mit dem Gespräch unzufrieden. Auch hier stellt sich wieder die Frage: Warum sind Kommunizierende, die ein bestimmtes Gespräch ja selbst geführt haben, oft unzufrieden mit diesem Gespräch, dessen Verlauf sie doch zu jedem Zeitpunkt hätten verändern können? Was geschieht in Gesprächen, was diese Unzufriedenheit auslöst und ausmacht?

Ein weiterer Aspekt, der aber von den Problemen des Lehrergesprächs gar nicht so weit weg ist, ist die folgende, in bestehenden menschlichen Beziehungen häufig zu beobachtende Tatsache: Der Partner oder die Partnerin reagiert nicht auf das, was gesagt wird, sondern auf das, was der jeweils andere wohl gemeint haben könnte. Wenn die Ehefrau z. B. berichtet, der Nachbar bringe seiner Frau häufig Blumen mit, dann spielt das Gesagte – nämlich die Aussage über eine tatsächlich gemachte Beobachtung - kaum eine Rolle. Denn dahinter steckt für viele Ehemänner die Mängelrüge, nicht auch so galant zu sein. So wissen Lehrerinnen, Lehrer und Eltern bei Gesprächen miteinander auch oft, was der jeweils andere wohl sagen will, auch wenn der andere das gar nicht sagt.

Fallstricke bei Elterngesprächen

Zunächst einmal ergibt sich die Frage, wer eigentlich das Gespräch will. Sollte es der Lehrer sein, so geht es wohl meist um dessen Anspruch, den Eltern z.B. ein Fehlverhalten oder die mangelnde Leistungsbereitschaft ihres Kindes nahe zu bringen, um eine Veränderung mit Hilfe der Eltern zu erreichen.

Ein solcher Anspruch der Schule kann bei Eltern u. a. auf unangenehme Erfahrungen aus der eigenen Schulzeit treffen. Oder er trifft z.B. auf ein schlechtes Gewissen wegen der wenigen Zeit, die der Beruf für die Familie lässt; er mag auch auf die Ängste der Eltern treffen, der eigene Sohn, die eigene Tochter könnte eventuell doch nicht so intelligent sein, wie man es gerne hätte. Möglicherweise trifft der Anspruch auf die Ängste der Eltern, ihr Sohn oder ihre Tochter könnte die gleiche Negativkarriere einschlagen, wie es z. B. der Onkel oder die Tante schon vorgelebt hat.

Für die Eltern geht es also in vielen Fällen um die Auseinandersetzung mit eigenen Ängsten, denen man sich möglichst nicht stellen will.

Hier darf natürlich nicht verschwiegen werden, dass manche Gespräche auch Lob beinhalten - was man dann zwar dankbar annimmt, aber oft auch misstrauisch in Frage stellt: Was will wohl der Lehrer mit diesem Lob erreichen?

Suchen die Eltern das Gespräch, so geht es für Lehrerinnen und Lehrer zuweilen darum, Vorwürfe wegen z. B. einer zu schlechten Benotung, oder wegen einer falschen oder zu strengen Handhabung des Schülers oder der Schülerin abwehren zu müssen. Genauso unangenehm ist oft die Frage vieler hilfloser Eltern nach dem ultimativen Rat, mit dem sich alle Probleme erledigen ließen, über den aber auch Lehrerinnen und Lehrer in den seltensten Fällen verfügen. Manchmal denken Eltern auch, es könne nicht falsch sein, sich mal in der Schule sehen zu lassen, und treffen dabei z. B. auf Lehrer und Lehrerinnen, die es einerseits gut finden, die Eltern von Kevin oder Alex einmal kennen zu lernen, andererseits aber z. B. an den Stapel Hefte denken, der zuhause noch auf die Korrektur wartet.

In den häufigsten Fällen wird in einem Gespräch versucht, dem jeweiligen Gesprächspartner „etwas klar zu machen“. Da der Gesprächspartner aber auch nicht an einem Problem schuld sein will, geht es vielfach nur darum, sich gegen die tatsächlichen oder vermeintlichen Vorwürfe zu verteidigen. Selten hört jemand wirklich auf das, was gesagt wird. Das Gespräch wandelt sich zu einem sprachlichen „Schwarzer-Peter-Spiel“.

Die Eigendynamik eines Gespräches im Blick haben

Da Gespräche oft eine Eigendynamik entwickeln, der sich die Gesprächsteilnehmer nur schwer entziehen können – eigentlich wollte ich etwas ganz anderes sagen –, ist es umso wichtiger, auf die Bremse treten zu können. Diese Bremse kann darin bestehen, aus der Gesprächsdynamik auszusteigen, indem man sich auf die Metaebene begibt, also das Gespräch selbst zum Thema macht:

„Entschuldigen Sie bitte, aber ich habe im Augenblick den Eindruck, dass wir uns immer mehr in die Wolle geraten, was ich aber gar nicht will. Ich suche lediglich nach Erklärungen für die Situation meines Kindes in der Schule. Ich suche Ursachen und bin nicht darauf aus, Schuldzuweisungen zu verteilen. Können Sie mir bei dieser Suche helfen?“

Nur ein Heraustreten aus der Gesprächsdynamik ermöglicht eine Neuausrichtung eines Gespräches und kann eine Eskalation verhindern.

Was kommt beim Gesprächspartner an?

Therapeuten machen in Therapiesitzungen zuweilen die Erfahrung, dass Patienten auf einmal eine Aussage des Therapeuten als ungeheuer wichtig beurteilen, von der dieser aber weiß, dass er sie bei dem gleichen Thema schon mehrfach gemacht hat. Dies ist ein Hinweis darauf, dass manche Dinge erst gehört werden, wenn der Hörer dafür bereit ist. Heinz von Förster geht sogar so weit, dass er postuliert:

„Der Hörer, nicht der Sprecher, bestimmt die Bedeutung einer Aussage.“

Bezogen auf die Gesprächsproblematik bedeutet das: keiner der Gesprächspartner kann davon ausgehen, dass der andere das hört, was wirklich gemeint ist.

Wie aber kann man einer solchen Grauzone begegnen? Wenn es wirklich wichtig ist, kann es Sinn machen, den Gesprächspartner direkt danach zu fragen, was er gehört hat bzw. wie er das Gesagte verstanden hat.

Menschen, die Beratungsgespräche führen, natürlich auch Lehrerinnen und Lehrer, erleben oft, dass das, was man im Beratungsgespräch gesagt hat, vollkommen entstellt zurückkommt.

Der Kollege zur Kollegin: „Was hast Du eigentlich den Eltern gesagt? Ich dachte, wir wären uns in der Beurteilung dieses Schülers einig gewesen, und nun höre ich von den Eltern, Du hättest etwas ganz anderes gesagt.“

Das ist wie mit modernen Bildbearbeitungsprogrammen am Computer: Alles, was stört, kann mit vielfältigen Mitteln gelöscht oder bereinigt werden. Unser Gehirn kann das alles noch viel besser: Da wird etwas überhört und dort etwas weichgespült - und schon hört sich alles viel besser an. Meist sind dies keine bewussten Verfälschungen, sondern die tägliche Arbeit unseres Gehirns, die Welt ein bisschen erträglicher zu machen. Erst, wenn es gar nicht mehr anders geht – und auch dann tun wir uns mit der „Wahrheit“ noch schwer – sehen wir uns genötigt, eine Aussage auch unbearbeitet zu akzeptieren.

Überzeugung leisten ist mehr als Information

Eine neurobiologisch-konstruktivistische Lehr- und Lerntheorie besagt, dass man Wissen nicht übertragen kann, sondern dass man es im Gehirn des Zuhörers neu schaffen muss, u. a. indem man auch das Wissensumfeld mitliefert. Ein Beratungsgespräch ist ein solcher Versuch der Wissensübertragung. Dies bedeutet u. a., dass der Gesprächsführende nicht nur die Kernaussagen weitergibt, sondern auch das gedankliche Umfeld schaffen muss, damit der Hörer die Aussagen des Sprechenden einordnen und schließlich akzeptieren kann. Erst aus einer so entstandenen neuen Sichtweise können Verhaltensänderungen oder verändertes Denken entstehen..

Der Erfolg z. B. einer Supervision – aber auch eines Beratungsgesprächs - liegt meist in der Tatsache, dass mindestens zwei Personen in einem Prozess den Boden für eine neue Sichtweise des Ratsuchenden bereiten.

Vor vielen Jahren wurde mir als Schulpsychologe ein Schüler geschickt, der den Ruf hatte, ein Schläger an seiner Schule zu sein. In einer untypischen Vorgehensweise fragte ich diesen Schüler, warum er so oft in Schlägereien verwickelt sei. Seine Antwort war: „Weil es so schön warm ist, auf anderen drauf zu liegen“. Die äußerlich wahrnehmbaren Fakten hatten sich nicht verändert, aber aus dem Schläger (?) war plötzlich ein „armes Schwein“ geworden.

Das bisher Gesagte sollte belegen, dass es in einem Beratungsgespräch vornehmlich darum gehen muss, den Boden für eine Information zu bereiten und nicht um die reine Weitergabe einer Information. Je stärker die Sichtweise z. B. der Eltern von der des Lehrers abweicht, desto schwieriger ist dieses Unterfangen.

Hilfreich wäre hier ein Zusammentragen der jeweiligen Sichtweisen. Dies bedeutet aber auch, dass Beratungsgespräche Zeit brauchen und sich nicht zwischen Tür und Angel erledigen lassen. Ein schnelles Informationsgespräch lädt praktisch dazu ein, eine Information falsch zu verstehen.

Aneinander vorbei reden

Fast unlösbar wird das Problem, wenn sowohl Lehrerin oder Lehrer als auch Eltern das Gespräch hierüber mit der Absicht führen, den anderen zu einer anderen Sichtweise zu bewegen. Die wahrscheinlichste Folge ist, dass beide aneinander vorbei reden und beide am Ende mit dem Gespräch unzufrieden sind.

Wir spüren, ob wir den anderen im Gespräch erreicht haben oder nicht.

Eine Möglichkeit wäre es, um diesem Problem zu entgehen, dem anderen Gesprächsteilnehmer schon zu Beginn des Gespräches offen zu sagen, warum man das Gespräch führen will. Selbst dann bleibt aber die Gefahr sehr groß, dass der andere sich auf dieses Thema nicht einlassen will oder kann.

Wie schwierig solche Gespräche sein können, mag eine nicht seltene Ausgangslage zeigen: Die Schule trifft immer wieder auf Eltern, die ihr Kind – aus den unterschiedlichsten Gründen – verwöhnt haben. Dazu gehört auch, dass diese Kinder oft nicht gelernt haben, sich etwas zu erarbeiten oder sich mit Widerständen auseinander zu setzen. Möglicherweise sieht nun der Beratende seine Aufgabe darin, diesen Eltern klar zu machen, dass sie eigentlich ihrem Kind geschadet haben. Das aber ist etwas, was in einem Gespräch nicht zu vermitteln ist, und man sollte sich nicht zu große Bissen abbeißen.

Hilfreich für ein Gespräch ist es immer, wenn der Gesprächsführende sich vor dem Gespräch darüber klar ist, welchen Gedanken er dem anderen näher bringen will. Ein Gedanke ist schon eine ausreichende Aufgabe, eine Vielzahl von Gedanken führen leicht ins Gesprächschaos.

Fazit

Gespräche, besonders wenn sie Meinungen oder Sichtweisen verändern sollen, können schwierig sein. Das Wissen um mögliche Fallstricke und die eigene Haltung führen dennoch meist zum Erfolg.

Fazit

Literatur

Heinz von Förster/Bernhard Pörksen (1998): Wahrheit ist die Erfindung eines Lügners: Gespräche für Skeptiker. Heidelberg

Oswald Neuberger (1984): Miteinander arbeiten – miteinander reden! Bayerisches Staatsministerium für Arbeit und Sozialordnung.
<http://www.arbeitsministerium.bayern.de/arbeit/miteinan.pdf>

Gerhard Roth (2004): Warum sind Lehren und Lernen oft so schwierig?
<http://www.zlb-winterthur.ch/publikationen/LehrenUndLernen.pdf>

Friedmann Schulz von Thun (1987): Miteinander reden: Störungen und Klärungen,
Reinbek