Zeitschrift: Nebelspalter : das Humor- und Satire-Magazin
Band: 103 (1977)
Heft: 16

Artikel: Strapaziertes Gespräch
Autor: Salzmann, Friedrich
DOI: https://doi.org/10.5169/seals-609252

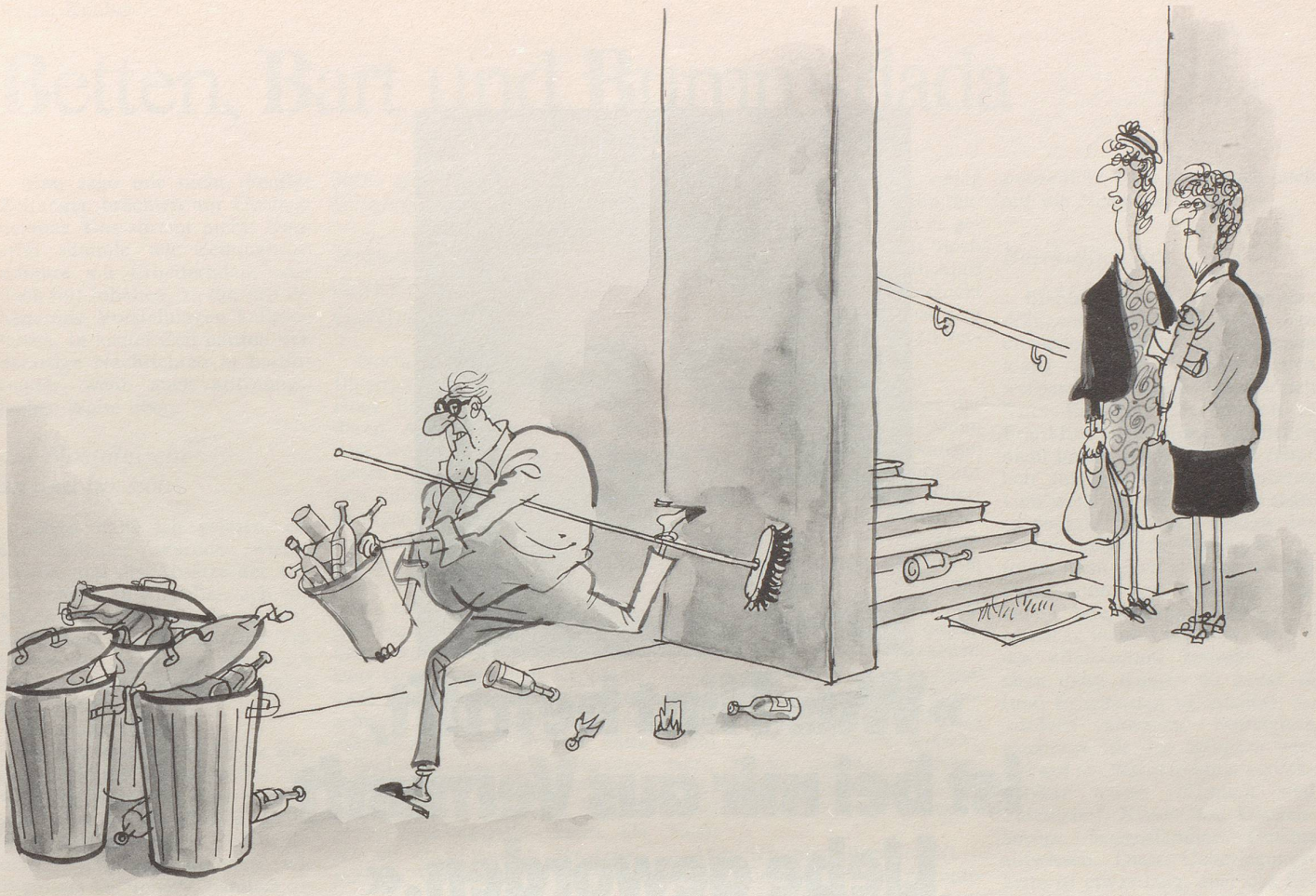
Nutzungsbedingungen
Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Mehr erfahren

Conditions d'utilisation
L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. En savoir plus

Terms of use
The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. Find out more

Download PDF: 09.07.2025

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, https://www.e-periodica.ch



«Seine Frau kommt heute zurück!»

Strapaziertes Gespräch

Ein liebenswürdiger und gutgelaunter Zeitkritiker hat einmal das «Gespräch» als die «höchstentwickelte Form menschlicher Begegnung» bezeichnet. Er mag recht haben. Offenbar sind zum mindesten die politischen Gesprächspartner noch nicht zum «höchsten» Stand der Entwicklung gelangt. Das hängt sicher damit zusammen, dass die politischen «Führungskräfte» weniger intensiv geschult und umsorgt werden als jene des wirtschaftlichen Managements; diesem Thema ist eine Abhandlung des Jesuitenpaters Professor Dr. Rupert Lay gewidmet. «Dialektik für Manager» heisst sein Werk, und in präzisen, thesenartig formulierten Anweisungen teilweise erstaunlichen Inhalts wird einem da bewusst gemacht, was so alles an Strategie und Taktik des erfolgreichen Dialogs man bisher zum eignen Schaden missachtet hat.

Zunächst komme allerlei auf die richtige Einschätzung des Gesprächspartners an: «Prüfen Sie unauffällig Ihren Partner», heisst es. «Aus Haltung, Gang, Mimik, Dynamik, Begrüssungsform können Sie schliessen, ob sich der Partner als gleichberechtigt, untergeben oder als dominant (‹Respektsperson›) versteht und behandelt wissen will ... Gehen Sie in der Eröffnungsphase auf diesen Wunsch ein ...» Gehen Sie aber nicht zu weit, möchten wir beifügen, denn «Kumpelverhalten» ist zu vermeiden. Ein «Handschlag» zur Begrüssung soll in der Regel zwar nicht verweigert werden, ausser wenn «Sie mit Absicht eine Distanz aufbauen wollen oder wenn ein Vorgesetzter den Handschlag nicht anbietet». Diesen «Vorgesetztengesprächen» ist ein Sonderabschnitt gewidmet. Der Herr Professor kennt sich da aus: «Blikken (nicht starren) Sie Ihrem Partner bei der Begrüssung in die Augen. Verneigen (leicht, nicht devot) ist angebracht, wenn der Partner ‹aggressionsgestimmt› ist.» Besonders zu beachten ist die «Distanz»: «Verringern Sie nicht ohne Grund die 60-cm-Distanz.» – «Vermeiden Sie die Schreibtischdistanz.» Ein Sonderfall sind wie gesagt die «Vorgesetztengespräche». Da wird eine «Distanz von zwei bis vier Metern» für die am besten geeignete empfohlen; und ausserdem ist hier, im Gegensatz zu allen anderen Gesprächssituationen, die «Gegenüberform» mit dem «Schreibtisch dazwischen» zu beachten. – Ein bis zwei Minuten rede man über «unverfängliche Dinge (Familie, Hobbies, Urlaub, Wetter, Gesundheit)».

Nun wird's komplizierter: «Das Basislevel Ihres Sprechens sei ruhig und gelassen ... Setzen Sie Emotionen kontrolliert ein ... Das heisst: besetzen Sie Ihre Thesen und Begründungen produktiv mit Emotionen ... Lassen Sie sich keinesfalls von der Stimmungslage Ihres Partners affizieren.»

Professor Lay verkennt nicht, dass die Errungenschaften der Technik auch die Anwendung neuer Gesprächsregeln erfordern. Hier scheint Grosszügigkeit gegenüber moralischen Bedenken am Platze zu sein, denn nach Ansicht des Autors sind «gut kaschierte Elemente unfairer Dialektik» in den «Kreuzfeuer-Interviews» ... «durchaus nicht verboten». Ratschläge an die Adresse der Interviewer an Radio und Fernsehen verblüffen selbst den Fachmann. Ein Beispiel: «Beliebt ist die Technik, einen unfairen Angriff vorauszuschicken und dann eine interessante und vom Interviewten gern beantwortete Frage zu stellen. Nicht selten ist er froh, dass die Interviewer nicht bei dem ihm unangenehmen Thema bleiben und wird die letzte Frage beantworten. Der Zuhörer jedoch nimmt an, dass die unfair unterstellten Inhalte den Tatsachen entsprechen ...»

Seit meiner Begegnung mit Rupert Lay schaue ich die Manager, die mich besuchen (es kommt selten vor) genauestens an. Wenn sich nach drei Minuten der Verdacht erhärtet (Sie wissen schon, welcher ...), dann klopfe ich ihm auf die Schulter (über den Schreibtisch hinweg) und sage: «Sie brauchen sich nicht so anzustrengen – ich habe den Rupert Lay auch gelesen ...»

Friedrich Salzmann