



Paragraf 60

Trenne den Boten von der Botschaft

Wie viele Menschen kennen Sie, die unbedingt recht haben wollen? Solche, bei denen der Wunsch nach schneller Anerkennung das Ringen um die beste Lösung dominiert. Was andere toll hinkriegen, ist für sie „nur Glück“. Doch wehe, wenn einer (der Bote) diese Herabwürdigung entlarvt. Der Blick des Entlarvten in den Spiegel (Botschaft) hätte schmerzhaft Folgen für den, der es angesprochen hat.

Unsere Sicht auf die Welt richtiger zu finden als die anderer, ist ein sehr natürliches Gefühl. Es folgt unserem Wunsch nach Stärke und dem oft unterdrückten Streben nach Dominanz und damit Kontrolle. Doch es entwertet unsere Toleranz zum gönnenhaften Gnadenakt. Unbewusst schauen wir nicht nur auf dessen Haltung, sondern auf den ganzen Menschen herab: Es ist schwer, Bote und Botschaft zu trennen.

Ein Gedankenexperiment: Es zeigt sich, dass jemand lügt, um einen Nachteil zu vermeiden. Er wird durch schnelle, vertrauensvolle Kommunikation entlarvt. Die Lüge (Botschaft) kommt durch einen, der mitdenkt und hinterfragt (Bote) ans Licht.

„Bei Vorträgen versuche ich, mich auf die Inhalte zu konzentrieren. Die sind oft viel besser als die Präsentation.“

Der Lügner wird allen Beteiligten bekannt. Auf wen wird er böse sein? Natürlich auf den, der ihn entlarvt hat und damit auf den Boten. Doch macht es nicht mehr Sinn, auf den Urheber der Lüge wütend zu sein? Vorträge und Seminare zeigen das noch verblüffender. Viele Zuhörer identifizieren den Referenten mit dem Inhalt. Doch mal stammt der Inhalt (Botschaft) aus eigener Feder, mal aus anderer Quelle, und manchmal wurde „Fremdborenes“

weiterentwickelt. Der Referent bleibt immer Bote und seine Inhalte bleiben immer die Botschaft. Es ist erstaunlich, wie wenige Menschen Inhalte losgelöst vom Träger verstehen können. Oder wie sehr der Bote bestimmt, ob seine Botschaft die Zuhörer interessiert. Politische Wahlen beweisen, wie entscheidender die Spitzenpersönlichkeiten als die Inhalte sind, für die ihre Partei steht.

Im Idealfall sind Bote und Botschaft eins. Der Referent hätte seine Inhalte tief durchdrungen und wir würden ihn als authentisch oder besser „stimmig“ wahrnehmen. Wenn eine solche Persönlichkeit dann noch weiß, wie man Botschaften wirkungsvoll sendet, wird es richtig stark. Charisma – die Champions League! Leider ist das selten. Deshalb übe ich, mich bei Vortragsbesuchen primär auf die Inhalte zu konzentrieren. Denn die sind oft viel besser als die Präsentation. So trenne ich den durchschnittlichen Auftritt von den wertvollen Inhalten. Wie das geht? Ich schaue den Referenten nicht an und lasse mich nicht durch sein Auftreten ablenken. Stattdessen fahre ich meinen Hörsinn hoch. Es gilt: Je intensiver wir zuhören, desto stärker konzentrieren wir uns auf den Inhalt.

Diese einfachen Beispiele zeigen, wie schwer es ist, Bote und Botschaft zu trennen. Und wie schwer es dadurch ist, über sich selbst hinauszudenken. Wie beim „recht haben wollen“. Überlegen Sie

doch einmal, wie oft auch in Partnerschaftsstreits dieses Motiv dominiert und was daraus folgt – ein Ungleichgewicht im Erfassen der eigenen Person und der eines anderen. Was für ein Unterschied zwischen Ansprüchen an sich selbst und ans Gegenüber! Überprüfen Sie das immer! Die Schauspielerin Valerie von Martens drückte es auf ihre Art aus: „Es wäre eine Freude zu leben, wenn jeder die Hälfte täte, was er von anderen verlangt.“

Boris Grundl ist Managementtrainer und Inhaber der Grundl Leadership Akademie, die Unternehmen befähigt, ihrer Führungsverantwortung gerecht zu werden. Er gilt bei Managern und Medien als „der Menschenentwickler“ (Süddeutsche Zeitung). Sein jüngstes Buch heißt „Verstehen heißt nicht einverstanden sein“ (Econ Verlag, Oktober 2017). Boris Grundl zeigt, wie wir uns von oberflächlichem Schwarz-weiß-Denken verabschieden. Wie wir lernen, klug hinzuhören, differenzierter zu bewerten, die Perspektiven zu wechseln und unsere Sicht zu erweitern. www.borisgrundl.de