

## Ungefähr im Unverbindlichen

### Sprache verrät Denken: Bloß nicht konkret werden; sich nicht festlegen

Fast schon unvorstellbar: Über Jahrhunderte galt ein klares Bekenntnis zum eigenen Standpunkt als das Ehrenhafteste. Für das man zu sterben bereit war. „Hier stehe ich, ich kann nicht anders“ ist der Kernsatz, um Aufrichtigkeit, Persönlichkeit, Willen auszudrücken. Kriege wurden des Glaubens oder Bekenntnisses wegen geführt: Katholische gegen Reformierte, Franzosen gegen Deutsche. Aber auch im Alltag drückt Sprechen Profil aus. Je kenntnisloser, desto weitschweifiger. Jugendsprache ist ein Mittel der Emanzipation. Türkendeutsch gilt als chic, Migrationshintergründe sind in. Doch neuerdings nistet sich in die Sprache auch ein hässlicher Virus ein. Der des Unkonkreten. Eine Perversion bis ins Abstruse.

### Ich denke

Ach wäre es doch das Bekenntnis Descartes „Ich denke, also bin ich.“ Das Gegenteil ist es. „Ich denke – mmh, äh, ich bin nicht sicher.“ Wer jemanden um Meinung und Stellungnahme bittet, wird heutzutage fast immer den Satzanfang hören „Also, ich denke ...“. Sorry, nach dem Denken war gar nicht gefragt. Sondern nach einem Standpunkt. Allein das „also“ ist ein tiefes mentales Luftholen – Angst, Unsicherheit, Erschrockenheit.

Wahrscheinlich hat es sich summarisch als evolutionär vorteilhaft erwiesen, nicht konkret eingeordnet werden zu können. Sich das sprichwörtliche Hintertürchen offen zu lassen. Das scheint Konsequenzen abwenden zu können, scheinbar zunächst einmal Unheil zu verhindern. Aber nur, um größeres anzurichten. Bekanntlich reinigt ein Gewitter die Luft; will sagen, ein klares Wort klärt Situationen. Fehlende oder verwaschene Worte belassen folglich den Nebel des Unfassbaren. Und so versteckt man sich nicht nur selbst in einer wabernden Geleemasse des Inkonsequenten. Man hat auch nicht den Ansatz einer Chance, in der geistigen Dämmerung einer „ich bin mir nicht sicher“-Generation eine eigene Orientierung zu finden. Huschende Geister im Nirgendwo – Intellekt sieht anders aus.

### Mit eigenen Waffen ...

Wann immer Sie in Zukunft auf die Wischi-Waschis der „Huch, jetzt muss ich aber mal schauen“-Generation treffen (warum wohl ist Beckenbauers Nebensatz „Schau’n wir mal“ zur nationalen Schwurformel geworden???), lassen Sie diese Meinungs-Scheuen doch einfach vor die Gummwand laufen. Stellen Sie ihnen die unlösbare Aufgabe, einen Pudding an die Wand zu nageln. Nutzen Sie rhetorische Tricks und Formeln, die klar denkende Menschen in den Wahnsinn treiben und dem Rest nicht mehr auffällt. Also Allgemeingut, aber nicht allgemein gut sind.

[Machen wir eine moderne Q&A-Session, ein Frage-Antwort-Spielchen:](#)

#### ► Fragen mit ihrem Inhalt beantworten

- Q: „Die Geschäfte laufen schlecht, was können wir tun?“  
 ► A: „Wir sollten den Lauf der Geschäfte verbessern!“

#### ► Fragen modifiziert wiederholen

- Q: „Was schlagen Sie vor?“  
 ► A: „Am besten wäre, wir würden Vorschläge erarbeiten.“

▶ **Fragen ausweichen, neuen Fokus finden**

Q: „Welche Vorschläge könnten Sie sich denn vorstellen?“

- ▶ A: „Gut wäre, es würde uns gelingen, geeignete Vorschläge zu unterbreiten.“

▶ **Fragen durch nichtssagende Aussagen überflüssig machen**

Q: „Was sehen Sie für geeignet an?“

- ▶ A: „Zweifellos alles, was uns einer Lösung näher bringt.“

▶ **Fragen nicht beantworten, indem man sie beantwortet**

Q: „Sind Sie bereit, an einer Lösung mitzuarbeiten?“

- ▶ A: „Sicherlich, wenn klar ist, was meine Aufgabe wäre, wenn ich sie annehmen würde.“

▶ **Fragen auf andere umlenken**

Q: „Welchen Beitrag wollen Sie persönlich für die Lösung leisten?“

- ▶ A: „Gerne, wenn Sie einmal konkret werden, was Sie sich vorstellen, worüber ich mir zusammen mit den anderen Gedanken machen soll.“

▶ **Fragen ignorieren**

Q: „Welche Erfahrungen haben Sie, die uns jetzt weiter helfen?“

- ▶ A: „Ich glaube, dass ein mutiger Schritt nach vorne jetzt das Richtige ist.“

▶ **Fragen ad absurdum führen**

Q: „Wir sind auf jede Hilfe angewiesen. Was wird die ihrige sein?“

- ▶ A: „Hilfen sind jetzt gut, aber ich denke, konkrete Taten wären besser.“

▶ **Fragen in Frage stellen**

Q: „Können Sie sich bitte jetzt konkret äußern?“

- ▶ A: „Welchen Sinn macht es, wenn ich mich jetzt festlege, ohne zu wissen, was Sie von mir erwarten wollen und ich zu leisten fähig wäre, sobald ich den Umfang der Aufgabenstellung überblicken kann?“

▶ **Fragen als Beweis der Überlegenheit nutzen**

Q: „Himmel, Arsch und Zwirn – jetzt mal Butter bei die Fische.“

- ▶ A: „Unsachlichkeit hilft nicht weiter. Ich denke, ich habe klar dargelegt, wie ich die Sache sehe – und fühle mich durch meine Meinung auch bestätigt.“

Sollten Sie beim Lesen das Gefühl gehabt haben, im letzten Meeting gesessen zu haben, ja – –, alle Zitate stammen aus dem letzten Meeting.

Das macht eben unsere akademische Verbildung, die von der Sülze des Lebensfremden durchzogen ist: „Also, ich denke, man sollte möglicherweise im Ansatz versuchen, das Vorhandene so zu nutzen, dass wir uns vorstellen könnten, es gäbe eine Vereinbarung darüber, in einem zu definierenden Zeitrahmen gegebenenfalls zu einer Aussage zu kommen, die dann gemeinsam erarbeitet werden kann ...“.

▶ **Was uns zur entscheidenden Frage führt:**

Q: „Ist ungefähr ungefährlich und verbindet Unverbindliches?“

- ▶ A: „Nach den gegebenen Umständen könnte die Antwort durchaus im Sinne der Frage ausfallen. Wir könnten dies prüfen. Ich maile Ihnen dann.“