NAUCONSULT

**Nützliches aus Anderland**

**Was meinen Sie mit …? Wie man unscharfe Begriffe verständlich macht.**

Nicht nur in der gegenwärtigen politischen Diskussion erlebt man häufig genug die Verwendung von Pauschalisierungen oder Plastikbegriffen, unter denen man nichts oder alles verstecken kann. Wenn man miteinander sprechen will, sollte man aber verstehen, was der Andere meint. Wenn der Andere aber nicht will, dass man ihn auf bestimmte Bedeutungen festlegen kann, sollte man erst recht auf Präzisierung drängen.

In vielen Medien wird ständig von ‚Wachstum', ‚Sicherheit', ‚Bildung', ‚Freiheit' gesprochen, ohne aber genauer zu sagen, was man wirklich meint. Was im öffentlichen politischen Diskurs geschieht, erlebt man oft genug auf der sogenannten Führungs- und Management-Ebene – nur mit anderen Worten. Und sprachsensible Naturen fragen sich oft, was nun unter ‚Nachhaltigkeit', ‚Synergie', ‚empowerment', ‚purpose' und sogar ‚Kundenorientierung' verstanden wird oder verstanden werden soll. Da hilft nur - auch auf die Gefahr hin, für blöd gehalten zu werden – **nachfragen**!

Ich benutze gerne die Formulierungen: *„Was genau verstehen Sie unter Konfliktmanagement? Was tut dann wer? Woran kann ich erkennen, dass gerade Konfliktmanagement praktiziert wird? Woran könnten denn Andere erkennen, dass gerade Konfliktmanagement stattfindet?*" Oder: *„Was tun Sie, wenn Sie empowerment-mäßig handeln? Was geschieht dann, was sonst nicht geschieht? Wie würden denn Andere das nennen, was Sie dann tun?*" Sie können natürlich auch platt fragen: *„Wie heißt das denn auf Deutsch?*" Dafür muss man aber schon ziemlich weit oben auf der Leiter sein oder aber ziemlich schmerzfrei.

‚Wer fragt, führt', galt mal als Ratschlag in Kommunikationsseminaren. Wer fragt, führt Andere womöglich in Bedrängnis, denn oft genug beginnt bei der Erklärung der Begriffsklärung ein gewisses Stammeln. Von Ludwig Wittgenstein, oft zitiertem Sprachphilosophen mit präzis-penetranter Sprachklärungsabsicht stammt der berühmte Satz: „Wovon man nicht sprechen kann, darüber muss man schweigen." Wenn man demnach als Sprecher keine richtige Vorstellung von etwas hat, sondern einem nur ein Plastikwort einfällt, sollte man besser die Klappe halten und erstmal nachdenken. Als Zuhörer könnte man Blasen mit heißer Luft mit stecknadelspitzer Frage zum Platzen bringen.

Probieren Sie es mal. Aber nur auf Ihre Verantwortung.

*Dr. Ekkehard Nau*
*contact@nauconsult.de*
*www.nauconsult.de*