

Vielfältige Wahrheiten und Vielfalt in der Art der Kommunikation



Jean Martin

Vor kurzem erschienen in der SÄZ Beiträge zum Phänomen, dass Fachleute, obwohl aus demselben Fachgebiet, gewisse Formulierungen aufgrund ihrer unterschiedlichen Herkunft (Deutschland bzw. Schweiz) verschieden empfinden [1, 2]. B. Kesseli stellte die Frage, ob dies in der Sprache Molières ebenso sei. Im Wesentlichen verwenden wir – unter Vorbehalt jener Begriffe und Termini, die in bestimmten Gegenden verwurzelt sind – dieselben Worte wie unsere französischen Nachbarn. Bestimmte Wendungen und Akzente unterscheiden sich jedoch und ermöglichen spontane Interpretationen. Interessant ist beispielsweise auch die unterschiedliche Verwendung der Du-Form – zumindest bei Erwachsenen meiner Generation. Geduzt wurde hier bislang erst nach dem Ritual des «Duzis machen», während das Du in Quebec und in Belgien relativ schnell und ohne grosse Ankündigung über die Lippen kommt. Aber auch hier haben sich die Dinge verändert und Duzen ist bei jungen Erwachsenen inzwischen die Regel. Die Tatsache, dass die Differenz zwischen dem Du und dem Sie im englischsprachigen Raum nicht in dieser Form gegeben ist, führt zu erheblichen Unterschieden in der Beziehung, z.B. bei der Verwendung des Vornamens.

Wahrheiten sind vielfältiger Natur. Oft gilt der Satz von Pascal: «Vérité en deçà des Pyrénées, erreur au-delà». Vor ihm meinte schon der grosse Montaigne, grossartiger Beobachter der eigenen Person und der Gesellschaft, zur Konfrontation der Kulturen: «Chacun appelle barbare ce qui n'est pas de son usage.»

Die Angelsachsen sagen: «One man's meat is another man's poison» (eine aktuelle Anspielung angesichts des Lasagne-Skandals, der die Abscheu der Engländer vor dem Verzehr von Pferdefleisch offensichtlich machte). In den USA gilt: «A meridian decides the truth.» Diderot hat sich vom Christentum losgesagt und damit die Konsequenz aus der Beobachtung gezogen, dass er – wäre er unter einem anderen Längen- oder Breitengrad geboren – einer völlig anderen religiösen Tradition angehört hätte.

Anpassung an eine polyglotte, multikulturelle Gesellschaft. «If civilization is to survive, we must cultivate the science of human relationships – the ability of all peoples, of all kinds, to live together, in the same world at peace» (Franklin Roosevelt). Auf der anderen Seite des Atlantiks hören wir oft: «When in Rome, do as the Romans do», ein Spruch, der sowohl seine gute Seite (sich an die Gewohnheiten jener anpassen, mit denen man lebt) als auch seine weniger gute Seite hat (sich konform verhalten, der Herde folgen).

Die interkulturelle Kommunikation/Sensibilität ist ganz generell, vor allem aber in unserem Beruf eine unabdingbare Fertigkeit und zählt zur «good clinical practice». Zum Artikel von Diem et al. wäre Shaw zu zitieren, der zu sagen pflegte, dass Briten und Amerikaner «separated by a common language» sind. In diesen Kontext passt auch die kleine Boshaftigkeit, die besagt, dass sich die Schweizer gut verstehen, weil sie sich (sprachlich) nicht verstehen.

Fallstricke. Das (permanente) Risiko, nicht zuzuhören: «Die Antwort ist Nein, aber wie war doch gleich die Frage?» (Woody Allen). G. B. Shaw: «The single biggest problem in communication is the illusion that it has taken place.» Dazu der Managementexperte Peter Drucker: «The most important thing in communication is hearing what isn't said.» Und weiter: «Extremists think communication means agreeing with them.»

Sich nicht auf Lügen einlassen. Ikonoklastische Empfehlung von Groucho Marx: «Das Geheimnis des Erfolgs ist Ehrlichkeit und Fair Play. Wenn Sie dies vorgeben/simulieren können, haben Sie gewonnen.» Für meinen Teil konnte ich in anderen Ländern – darunter auch in Europa – nur schwer ertragen, wenn Unwahrheit zum Bestandteil von Alltagsbeziehungen zählte. In meiner früheren Funktion wurde ich in sensiblen oder strittigen Situationen oft um Rat gefragt [3]. Eine meiner Standardempfehlungen war, nicht zu lügen. Darüber hinaus wäre ein «Ich weiss es nicht» angebracht, wenn man unsicher ist, selbst wenn der Fragende überrascht ist, dass der Fachmann etwas nicht weiss. Ausserdem muss der Lügner ein gutes Gedächtnis haben! Und das Wohlbekannte an Geheimnissen (Familiengeheimnisse oder andere) ist, dass häufig jene, die man in Unwissenheit lassen will, alles verstanden haben oder dass Zweifel an ihnen nagen.

In der Medizin. Osler: «Hören Sie dem Patienten zu, er gibt Ihnen die Diagnose.» Es heisst ja auch, dass der, der nur fragt, nur Antworten bekommt. Dazu erneut Osler: «It is much more important to know what sort of a patient has a disease than what sort of a disease a patient has.» Vor einigen Jahrzehnten wurde auch noch der Begriff «transalpines Syndrom» in abschätziger Weise für die sog. Wehleidigkeit italienischer Arbeitnehmer verwendet.

Abschliessend liesse sich empfehlen: «Science may never come up with a better office communication system than the coffee break.» (Earl Wilson)

Jean Martin, ehemaliger Kantonsarzt
und Mitglied der Redaktion

- 1 Diem N. et al.
Der kleine Unterschied.
Schweiz Ärztezeitung.
2013;94(1/2):313.
- 2 Kesseli B. Old Shatterhand
und die Tellensöhne.
Schweiz Ärztezeitung.
2013;94(7):268.
- 3 Martin J. Quand il s'agit
d'apprécier, d'arbitrer,
de conseiller... Schweiz Ärzte-
zeitung. 1998;79(11):480-3.

jean.martin[at]saez.ch