

Forschernaturen

«Weisst du, wie dieser Sessellift funktioniert?», fragte mich mein Klassenkamerad Gian, kaum schwebten wir mit unseren Skiern den Berg hoch. Es war unsere erste gemeinsame Fahrt in diesem Skilager, durch geschicktes Einfädeln in der Warteschlange hatten wir dem Zufall etwas nachgeholfen. Nein, ich hatte keine Ahnung von der Technik des Sessellifts, was bei Gian (gespieltes?) Entsetzen auslöste. «Soll ich es dir erklären?», bot er mir an. Eigentlich interessierte mich dieser Lift nicht gross, trotzdem nahm ich das Angebot an. Gian konnte gut erklären und tat dies so ausführlich, dass das Funktionieren des Lifts am Ende unserer Fahrt noch nicht abschliessend besprochen war. Mit einem vielversprechenden «Fortsetzung folgt!» sausten wir die Piste runter.

Trotz vieler späterer Sesselliftfahrten im Leben lockt es mich immer noch nicht, diese Technik besser zu verstehen. Typisch Mädchen?, fragen Sie sich vielleicht, typisch Mädchen der 60er-Jahre? Die Szene auf dem Sessellift löst sicher viele Genderfragen aus, mit denen sich spannende Workshops bzw. Podiumsgespräche gestalten liessen. Mehr als der Sessellift interessiert mich das Kommunikationsverhalten auf dem Sessellift. Welche Möglichkeiten bieten sich an, um auf sich aufmerksam zu machen bzw.

seine Stärken zeigen zu können? Gian zum Beispiel wählte seine Frage inhaltlich so aus, dass er sicher war, sein Wissen darstellen zu können. Mit der zweiten Frage lud er mich ein, an seinem Wissen teilzuhaben. Eine andere Art praktizierte der Freund meines Bruders: Er klopfte Sprüche, riss Witze – in einem pausenlosen Redefluss. Es wäre

spannend, Erkenntnisse aus der Verhaltensbiologie beizuziehen und zu fragen: Ist das Imponieren durch Sprache nichts anderes als das Radschlagen des Pfaus? Interessant wäre auch, sich Zugang zur aktuellen Kommunikationsforschung zu verschaffen, um die Partnerwerbung aus sprachlich-strategischer Perspektive zu verstehen.

Zwei Personen auf dem Sessellift: Die eine Person möchte verstehen, welche Techniken es ermöglichen die Sessel den Berg hochzutragen. Die andere möchte verstehen, welche kommunikativen Mittel und Strategien die Beziehung weitertragen. Beiden gemeinsam ist ihre Neugierde, Fragen aus ihrem Interessensgebiet gründlich zu klären. Typisch für Forschernaturen?



Therese Grossmann
Redaktorin

”

Ist das Imponieren durch Sprache nichts anderes als das Radschlagen des Pfaus?