

# OFFENHEIT IST TRUMPF

Die **Deutschen** sind Oberlehrer! Dieses altbekannte **Klischee** wird derzeit wieder laut. Es entfaltet seine negative Wirkung auch in der Unternehmenswelt. Wer die Kommunikation erleichtern will, spricht **(Vor-)Urteile** offen an.

**Die Franzosen haben gewählt. Der europafreundliche Emmanuel Macron ist neuer Präsident.** Le Pen wurde verhindert. Eigentlich auch für die deutsche Politik ein Grund zum Feiern. Die Wahl trägt zur politischen Stabilität in Europa und der europäischen Wirtschaft bei. Deutschland begrüßte entsprechend den Wahlausgang und hatte inmitten der europäischen Freude auch gleich ein paar Ratschläge zur Hand. Am Abend konnte der neue Präsident von Staatssekretär Jens Spahn im „heute journal“ erfahren, Frankreich könne aus deutschen Erfahrungen lernen. Dann passiere auch mehr.

Anderes Land, gleiches Thema: Ein deutscher Landesminister reist zu seinem Nachbarn. Im Gepäck ungefragt ein Papier von einer seiner Partei nahestehenden Stiftung. Mit diesem will er seinem Kollegen auf Staatsebene aufzeigen, wie man ein aus deutscher Sicht bestehendes Problem – das in der alleinigen Kompetenz nationaler belgischer Politik liegt – mit deutschen Ansätzen lösen könnte.

Ähnliche Beispiele hört man auch in Gesprächen mit anderen Ländern, denen Deutschland nicht mehr als Nachbar, sondern immer mehr als Oberlehrer vorkommt. „Wir stehen demografisch und wirtschaftlich in Europa herum wie ein Gewichtheber im Kindergarten – der sich wundert, dass ihm niemand einen Lutscher schenkt“, analysierte Spiegel Online anlässlich des schlechten Abschneidens beim ESC.

**Das war nicht immer so. Vor der Wiedervereinigung galt Deutschland als zu zurückhaltend,** als ein Land, das geradezu ermuntert werden musste, entsprechend seiner wirtschaftlichen Bedeutung Führungverantwortung zu übernehmen. Es gehörte zum Prinzip der deutschen Außenpolitik, sich vor



**Peter Dietlmaier**

ist Gründer und Principal Partner der Kommunikationsberatung CCounselors in Düsseldorf. Davor war er unter anderem globaler Kommunikationschef bei Swiss Re in Zürich und bei RWE in Essen.

✉ [prmagazin@rommerskichen.com](mailto:prmagazin@rommerskichen.com)

allem mit den kleineren Nachbarn abzustimmen und sie mitzunehmen. Das hat sich aus Sicht vieler Nachbarn gewandelt.

Nun könnte man es mit Robert Lembke halten, von dem der Spruch überliefert ist: „Mitleid bekommt man geschenkt, Neid muss man sich verdienen.“ Aber so einfach ist es nicht. Wenn man nicht nur respektiert wird, sondern auch als sympathisch gilt, geht vieles einfacher. Und daran hakt es, insbesondere im Verhältnis zu den kleineren Nachbarn.

**Man mag relativierend anführen, dass dies vor allem ein politisches Thema ist,** das keine Relevanz für die Unternehmenswelt hat. Aber das ist zu kurz gesprungen. Befindlichkeiten und (Vor-)Urteile werden nicht am Werkstor abgegeben. Sie wirken sich auf den Alltag in Unternehmen und zwischen Unternehmen aus. Nicht selten sind solche Vorbehalte in Diskussionen nur unterschwellig zu spüren. Sie machen eine Verständigung schwieriger, weil sie wie ein Elefant im Raum stehen. Das Gegenüber traut sich nicht, sie offen anzusprechen, und wir trauen uns nicht nachzufragen.

Dabei wäre Offenheit Trumpf. Man kann sich nur mit einer Sache auseinandersetzen, etwas erklären, Verständnis erzeugen, wenn darüber gesprochen wird. Es kann für das Gegenüber überraschend sein, wenn man selbst alle (Vor-)Urteile über die Deutschen auf den Tisch legt und den Elefanten sichtbar macht. In jedem Fall wirkt es erfrischend und tut dem Gespräch sowie der Verständigung gut. Denn es macht nicht nur deutlich, dass man über sich selbst und seine Wirkung nachdenkt. Es wird vor allem sichtbar, dass man die Themen seines Gegenübers erkennt – auch die unterschwellig. Und bekanntlich beginnt Kommunikation mit Zuhören. ◀