

DER AUGENBLICK VOR DER ANTWORT

DER AUGENBLICK VOR DER ANTWORT

*Über fünf höfliche Fragen,
die entscheiden, bevor man gewählt hat*

Nach einem Vortrag über Schopenhauer und die Macht der Fragen

Bernhard Buchhas

Gloggnitz · 2018

Verfasst und gesetzt von Bernhard Buchhas
Gloggnitz · 2018

*„Der vollkommene Weltmann wäre der, welcher nie in
Unschlüssigkeit stockte und nie in Übereilung geriete.“*

— Arthur Schopenhauer, *Aphorismen zur Lebensweisheit*,
Kap. V: Paränesen und Maximen, Nr. 52

KAPITEL I

Die leise Gewalt

Man glaubt gemeinhin, die Manipulation zu erkennen, wenn sie kommt. Man stellt sie sich laut vor, mit erhobener Stimme und offener Lüge, mit jener groben Aufdringlichkeit, die jedes halbwegs wache Gemüt sofort in Verteidigung versetzt. Aber die wahrhaft wirksamen Augenblicke, jene, in denen ein Mensch unbemerkt über die Grenze seines eigenen Willens geführt wird, sehen ganz anders aus. Sie kommen leise. Sie kommen mit einem Lächeln, mit einer Frage, die so höflich klingt, dass es dem Gefragten nicht einmal in den Sinn kommt, sie abzulehnen — und gerade in dieser Höflichkeit liegt ihre Gewalt.

Denn eine Frage ist niemals nur eine Frage. Wer fragt, zwingt den anderen, sich zu positionieren; er zieht ihn in ein Spiel, dessen Regeln er selbst gesetzt hat, und dessen erster Zug längst getan ist, wenn der Gefragte zu antworten beginnt. Ein Befehl lässt dem Menschen wenigstens die Würde des Widerstands. Eine geschickte Frage nimmt ihm auch diese; sie lässt ihn glauben, er habe frei gewählt, während er doch nur zwischen zwei Türen stand, deren eine verschlossen war.

Niemand hat die Mechanik dieses Vorgangs kälter und genauer beschrieben als Arthur Schopenhauer, jener grimmige Beobachter des menschlichen Treibens, der in seiner kleinen, erst nach seinem Tod veröffentlichten Schrift über die *Eristische Dialektik* achtunddreißig Kunstgriffe aufzählte, mit denen man im Streit recht behält, gleichgültig, ob man recht hat. Einer dieser Kunstgriffe lautet:

„Um zu machen, daß er einen Satz annimmt, müssen wir das Gegenteil dazu geben und ihm die Wahl lassen, und dies Gegenteil recht grell aussprechen, so daß er, um nicht paradox zu sein, in unsern Satz eingehn muß, der ganz probabel dagegen aussieht.“

— Arthur Schopenhauer, *Eristische Dialektik*, Kunstgriff 13

Schopenhauer schrieb dies nicht als Anleitung zum Betrug, sondern als Warnung; wer die Kunstgriffe kennt, sagt er sinngemäß, fällt ihnen weniger leicht zum Opfer. In diesem Geist sind die folgenden Seiten geschrieben. Sie handeln

von fünf Fragen, die jeder Mensch kennt, weil er sie hundertmal gehört und wohl ebenso oft selbst gestellt hat, und die doch fast niemand als das erkennt, was sie sind: nicht Bitten um Auskunft, sondern Werkzeuge, die entscheiden, bevor der andere gewählt hat. Sie werden hier in aufsteigender Folge betrachtet, von der alltäglichsten bis zu jener, die allen anderen erst ihren Boden bereitet.

KAPITEL 2

„Hast du etwas dagegen?“

Die erste dieser Fragen ist die häufigste, und gerade deshalb die unscheinbarste. Sie klingt nach Rücksicht, nach jemandem, dem die Meinung des anderen am Herzen liegt; sie klingt nach jener guten Erziehung, die man sich selbst so gern zuschreibt.

Man denke sich den gewöhnlichsten Morgen. Ein Kollege tritt an den Schreibtisch und sagt beiläufig, er habe für den kommenden Dienstag einen Kundentermin eingetragen, unmittelbar im Bereich des anderen, und fügt freundlich hinzu: Hast du etwas dagegen? Der Gefragte will nicht schwierig erscheinen; er sagt, nein, eigentlich nicht. Der Termin steht. Drei Tage später bemerkt er, dass er die Vorbereitung tragen soll, dass sie weit mehr Zeit verschlingt als angenommen, dass niemand ihn gefragt hat, ob er dies überhaupt leisten kann — aber er hatte ja nichts dagegen gehabt.

Und dieselbe Szene spielt sich, nur mit wärmerer Stimme, im eigenen Hause ab. Der Mensch, mit dem man lebt, erwähnt, er habe der Mutter zugesagt, dass man am Wochenende komme, und fragt: Hast du etwas dagegen? Das Wochenende war das eigene, die Pläne waren die eigenen; aber die Entscheidung ist längst gefallen, und die Frage kommt erst danach.

Hier liegt der ganze Mechanismus offen, sobald man ihn einmal gesehen hat. Diese Frage ist keine Bitte um Erlaubnis; sie ist eine Mitteilung, die man so verpackt hat, dass sie einer Bitte gleicht. Entscheidend ist allein der Zeitpunkt. Die Entscheidung existiert bereits, bevor gefragt wird; die Frage kommt nachträglich, nicht um eine Zustimmung einzuholen, sondern um sie abzusichern. Und nun schnappt jene Falle zu, die Schopenhauer in seinem dreizehnten Kunstgriff beschrieb: Sagt der Gefragte ja, so hat er zugestimmt; sagt er nein, so steht plötzlich er als derjenige da, der das Problem geschaffen hat. Das Nein macht ihn zum Störenfried, obwohl man ihn zu einer Entscheidung befragt, die ohne ihn getroffen worden war.

Wie anders klingt dagegen jener Rat, den Schopenhauer an anderer Stelle, in seinen *Paränesen und Maximen*, dem Handelnden selbst erteilt:

„Man überlege ein Vorhaben reiflich und wiederholt, ehe man

dasselbe ins Werk setzt, und selbst nachdem man alles auf das Gründlichste durchdacht hat, räume man noch der Unzulänglichkeit aller menschlichen Erkenntnis etwas ein.“

— Arthur Schopenhauer, *Aphorismen zur Lebensweisheit*, Kap. V,
Nr. 11

Das reifliche Überlegen, das hier gefordert wird, gehört dem, dessen Leben die Sache berührt. Die Frage „Hast du etwas dagegen?“ nimmt es ihm; sie hat die Überlegung schon abgeschlossen und reicht ihm nur noch das versiegelte Ergebnis zum Unterschreiben.

Der gewöhnliche Fehler des Gefragten besteht darin, dass er sich erklärt. Er sagt nein, und fügt hinzu, warum — er habe dieses Wochenende anders geplant. Damit verliert er zweimal: einmal, weil die Entscheidung trotzdem steht, und ein zweites Mal, weil er nun derjenige ist, der Erklärungen braucht, der den Fluss unterbricht, der schwierig ist. Die Erklärung verwandelt ihn selbst in das Problem.

Es ist dies die Art von Frage, die am längsten unerkannt bleibt, und zwar nicht aus Naivität, sondern weil sie das Gewand der Rücksicht trägt. Man übt sich ein Leben lang darin, Aggression zu erkennen, schroffe Töne und direkte Forderungen; diese Frage ist ihr vollkommenes Gegenteil. Sie kommt im Ton der Fürsorge — und ist doch eine Einbahnstraße.

Das Gegenmittel ist weder eine Gegenfrage noch eine Rechtfertigung, sondern ein kurzer, fester Satz, der nichts verweigert und nichts zugesteht: *Das besprechen wir noch*. Kein Nein, das verteidigt werden müsste, kein Ja, das verpflichtet; nur die ruhige Feststellung, dass das Gespräch noch gar nicht stattgefunden hat. Und schon die innere Klarheit darüber verändert die Antwort: Hier kam zuerst die Entscheidung, und erst dann die Frage. Wer zuerst entscheidet und danach um Erlaubnis bittet, fragt nicht nach einer Meinung. Er sichert sein Ergebnis ab.

KAPITEL 3

„Darf ich ehrlich mit dir sein?“

Hat man einmal erkannt, wie sich Entscheidungen als Fragen verkleiden, so lohnt der Blick auf die nächste Stufe. Sie klingt nicht nach Kontrolle, sondern nach Vertrauen, nach Offenheit, nach dem Wunsch nach Nähe; sie klingt nach Mut. Darf ich ehrlich mit dir sein? — das hört sich an wie das Anerbieten eines Menschen, der die Wahrheit sagt, auch wenn sie unbequem ist, wie eine besondere Form der Achtung: Einer wählt den anderen aus, weil er ihm genug vertraut, die Maske abzulegen.

Man sitzt in einer Besprechung; der Vorgesetzte lehnt sich zurück und stellt eben diese Frage. Man nickt, natürlich. Und dann kommt ein Urteil über die eigene Arbeit, über das eigene Auftreten, über den eigenen Wert im Kreis der anderen, so formuliert, dass man es nicht zurückweisen kann, ohne undankbar zu wirken. Er war ja ehrlich. Er hat ja gefragt. Man hat ja zugestimmt. Und im vertrauten Kreis, bei Freunden, bei Geschwistern, beim eigenen Partner, geht dieselbe Frage jenem Satz voraus, der einen dann tagelang beschäftigen wird — einem Urteil über eine Entscheidung, die man getroffen, eine Beziehung, die man führt, einen Weg, den man eingeschlagen hat. Man hat die Ehrlichkeit gewollt; man hat sie selbst eingeladen.

Der Mechanismus ist von bestechender Präzision. Diese Frage ist keine Ankündigung eines Inhalts; sie ist die Anforderung einer Erlaubnis. Wer sie stellt, holt sich im Voraus eine Lizenz für alles, was folgen wird, und wer ja sagt, hat erklärt, er sei bereit, anzuhören, was immer der andere zu sagen wünscht. Er hat seine eigene Schutzreaktion ausgeschaltet, bevor er weiß, ob er sich schützen musste.

Das Merkwürdigste an dieser Formel aber ist, was sie mit der Ehrlichkeit selbst anstellt. Ehrlichkeit ist eine Eigenschaft von Aussagen, nicht von Erlaubnissen; ob etwas wahr ist, entscheidet sich am Inhalt, nicht an der Einleitung. Wer fragt, ob er ehrlich sein dürfe, verwandelt die Wahrheit in eine Gunst, die er gewährt, in ein Angebot, das man annehmen oder ausschlagen kann — und das klingt nach Respekt, ist aber in Wahrheit eine Verschiebung. Denn wer nun nein sagt, wer bekennet, er möchte das in diesem Augenblick nicht hören, setzt zwar

eine Grenze, die er zu setzen das volle Recht hat; aber wie wirkt er? Empfindlich, verschlossen, nicht reif genug für die Wahrheit. Dieser Eindruck haftet, so ungerecht er ist.

Und das Urteil, das dann kommt, trifft, selbst wenn man seine Nichtigkeit durchschaut. Schopenhauer hat diese seltsame Macht des unmittelbaren Eindrucks über die bessere Einsicht mit großer Nüchternheit festgehalten:

„... eben so kränkt uns ein Urteil, dessen gänzliche Inkompetenz wir kennen; erzürnt uns eine Beleidigung, deren Verächtlichkeit wir einsehen.“

— Arthur Schopenhauer, *Aphorismen zur Lebensweisheit*, Kap. V,
Nr. 19

Echte Nähe braucht diese Einleitung nicht. Wer einem Menschen wahrhaft etwas Wichtiges zu sagen hat, sagt es; wer zuerst fragt, ob er dürfe, bereitet den Boden — und dieser Boden ist eine Zustimmung.

Gerechterweise muss hier eine Einschränkung gemacht werden. Unter Menschen, die einander wirklich nahe sind, ist diese Grenze nicht immer so scharf. Es gibt Augenblicke, in denen einer tatsächlich unsicher ist, ob der Moment der rechte sei, ob der andere gerade aufnahmefähig ist, ob man ihm schaden könnte, wenn man einfach spräche; nicht jeder, der so fragt, bereitet einen Angriff vor, und oft genug ist es bloße Unsicherheit. Der Unterschied liegt im Tonfall, im Zusammenhang, und darin, was danach kommt. Aber an der rechten Antwort ändert es nichts. Man muss das Gespräch nicht abbrechen; man muss nur aufhören, die eigene Schutzreaktion abzuschalten, bloß weil jemand darum gebeten hat. Die Erlaubnis darf begrenzt sein.

Die Antwort, die hier Not tut, ist keine Weigerung, sondern eine Umkehrung der Richtung: *Was willst du mir sagen?* Nun muss der andere den Inhalt zeigen, bevor die Erlaubnis gegeben ist. Wer wirklich etwas Sinnvolles zu sagen hat, antwortet darauf; wer eine Lizenz für einen Angriff wollte, zögert. Wer um Erlaubnis für die Ehrlichkeit bittet, kündigt keine Wahrheit an. Er bereitet die Bühne für sein Urteil.

KAPITEL 4

„Was würdest du an meiner Stelle tun?“

Die beiden ersten Fragen haben etwas gemeinsam: Sie nehmen dem Gefragten die Herrschaft über die Form. Die erste macht ihn zum Jasager einer Entscheidung, die ohne ihn gefallen ist, die zweite zum freiwilligen Empfänger eines Urteils, das er nicht bestellt hat. Die dritte Frage ist von anderer Art. Sie klingt nach Wertschätzung; sie schmeichelt. Was würdest du an meiner Stelle tun? — man ist es, den man fragt; man ist ausgewählt, man wird gebraucht; einer vertraut dem eigenen Urteil so sehr, dass er sein Problem in fremde Hände legt.

Ein Kollege kommt, er hat Schwierigkeiten mit einem Kunden, mit einem Vorhaben, mit einer Entscheidung, die getroffen werden muss, und er stellt eben diese Frage. Man denkt nach und gibt eine Antwort. Drei Monate später ist das Vorhaben in Schwierigkeiten geraten, und in einer Besprechung erwähnt er beiläufig, er habe die Sache eigentlich anders geplant, sich aber von jemandem beraten lassen. Man weiß, wer dieser Jemand ist. In der Familie reicht es tiefer. Ein Bruder fragt, ob er eine Stelle annehmen, ob er umziehen, ob er eine Beziehung fortführen solle; man antwortet, weil man ihm helfen will. Ein Jahr später, wenn die Stelle schlechter ist als erhofft, wenn der Umzug sich als Irrtum erweist, wenn die Beziehung zerbricht — dann ist nicht vergessen, wer geraten hat.

Der Mechanismus dieser Frage ist die Schmeichelei als Falle. Sie sagt: Du bist klug genug, dass ich dein Urteil über das meine stelle. Das ist angenehm; es spricht in einem Menschen etwas an, das gern gebraucht, gern wichtig ist. Und gerade in dem Augenblick, in dem er sich wichtig fühlt, gibt er mehr als einen Rat. Er übernimmt einen Teil der Verantwortung für einen Ausgang, über den er keinerlei Gewalt besitzt. Der andere lebt die Folgen, er selbst trägt das Urteil — und dieses Urteil hängt nicht davon ab, ob der Rat gut war, sondern allein davon, wie die Sache ausgeht.

Schopenhauer hat, lange vor aller Ratgeberliteratur, einen tieferen Grund genannt, warum der Rat eines anderen so selten trägt. Jeder Mensch, meint er, folgt in den entscheidenden Wendungen seines Lebens nicht fremden Regeln, sondern einem inneren Kompass, den kein Außenstehender kennen kann:

„Es gibt etwas Weiseres in uns, als der Kopf ist. Wir handeln

nämlich, bei den großen Zügen, den Hauptschritten unseres Lebenslaufes, nicht sowohl nach deutlicher Erkenntnis des Richtigen, als nach einem innern Impuls, man möchte sagen Instinkt, der aus dem tiefsten Grund unseres Wesens kommt, und bemäkeln nachher unser Tun nach deutlichen, aber auch dürftigen, erworbenen, ja, erborgten Begriffen, nach allgemeinen Regeln, fremdem Beispiele u. s. w., ohne das ‚Eines schickt sich nicht für alle‘ genugsam zu erwägen.“

— Arthur Schopenhauer, *Aphorismen zur Lebensweisheit*, Kap. V,
Nr. 48

Wer einem anderen seinen Rat leiht, bietet ihm also im besten Falle ein erborgtes Urteil an — eines, das sich nicht für alle schickt, und für diesen einen Menschen vielleicht am wenigsten.

Lange Zeit mag man es für Kälte halten, auf diese Frage zu schweigen, als verweigere man jemandem die Hilfe. Und doch ist das Gegenteil wahr. Wer seinen eigenen Weg wählt, trägt seine eigene Last; wer sie ihm abnimmt, bevor er weiß, was damit geschehen wird, hilft ihm nicht, sondern gibt nur das eigene Urteil in fremde Hände.

Aber diese Frage hat noch eine zweite, unbequemere Seite: Man stellt sie auch selbst. Man weiß, was man tun will, ist aber nicht sicher, ob es richtig sei — und fragt einen anderen, was er an der eigenen Stelle täte. Nicht, weil man seine Meinung wirklich zu erfahren wünscht, sondern weil man will, dass noch jemand hinter der eigenen Entscheidung steht, damit man nicht allein dasteht, wenn sie sich als falsch erweist. Das ist keine Beratung, sondern Absicherung; man sucht einen Mitträger der Verantwortung, der niemals die Gewalt über die Sache hatte. Es ist der Augenblick, in dem man den Willen eines anderen sucht, weil man dem eigenen nicht traut.

Die rechte Antwort, wenn die Frage an einen selbst gerichtet wird, ist einfach und ohne Härte: *Ich weiß nicht, was ich an deiner Stelle täte — ich bin nicht an deiner Stelle.* Sie schließt das Thema, ohne kalt zu klingen, und gibt dem anderen zurück, was ihm gehört: die Entscheidung. Und wer diese Frage selbst stellen möchte, tut gut daran, zuerst auf sich zu hören; er kennt die Antwort wahrscheinlich schon und will nur nicht allein mit ihr sein. Wer nach einem Rat fragt, leiht sich ein Urteil; missfällt ihm das Ergebnis, so gibt er es zurück.

KAPITEL 5

„Wer hat dir das gesagt?“

Die ersten drei Fragen nehmen dem Gefragten etwas: die Gewalt über eine Entscheidung, über die eigene Schutzreaktion, über die eigene Verantwortung. Die vierte ist anders. Sie nimmt nicht nur ihm etwas, sondern auch einem Dritten, den er gar nicht zu gefährden meinte — bis es zu spät ist.

Man spricht mit einem Vorgesetzten und erwähnt, dass ein Ablauf nicht funktioniert, dass Informationen verloren gehen, dass Unmut im Team herrscht. Man weiß es aus einem Gespräch, einer beiläufigen Bemerkung, einer ehrlichen Unterredung mit jemandem, der einem vertraut hat. Der Vorgesetzte hört zu, nickt — und fragt dann: Wer hat dir das gesagt? Man will nicht unkooperativ wirken, nicht geheimnisvoll erscheinen; also nennt man einen Namen, oder gibt einen Hinweis, der den Namen überflüssig macht. Zwei Wochen später ist die Stimmung verändert. Der Mensch, der vertraut hatte, spürt, dass etwas geschehen ist, und wird nie wieder so offen sein. Und das Gleiche geschieht im Freundeskreis, wenn man etwas Persönliches über einen anderen erfahren und es, aus Hilfsbereitschaft oder weil es gerade passte, in einem anderen Gespräch erwähnt hat — und dann die Frage kommt, von wem man es wisse.

Der Mechanismus dieser Frage ist eine Ablenkung. In dem Augenblick, in dem sie gestellt wird, verschwindet der Inhalt; was gesagt, was beobachtet wurde, was zutrifft oder nicht, wird zur Nebensache. Die Hauptsache ist nun der Ursprung: Wer hat gesprochen? Das Gespräch dreht sich nicht mehr um das Problem, sondern um die Person, die es benannt hat. Das ist kein Zufall, sondern eine Umleitung — und wer antwortet, macht sie erst möglich.

Was dann mit dem genannten Namen geschieht, ist vorhersehbar: Er wird zu einer Mischung aus Zeuge und Beschuldigtem. Ob der Mensch recht hatte mit dem, was er sagte, kümmert in diesem Augenblick niemanden mehr; bemerkenswert ist nur, dass er gesprochen hat, dass er nicht geschwiegen hat, als er, wie man nun meint, hätte schweigen sollen. Aus einem ehrlichen Menschen wird eine Quelle, die man einschränken oder ausschalten kann.

Und der, der den Namen preisgab, verliert mehr, als er gegeben hat. Er verliert den Zugang zur wahren Auskunft. Die Menschen um ihn merken, bewusst

oder nicht, dass er Quellen preisgibt, und sagen ihm fortan weniger; sie erzählen ihm nur noch, was für fremde Ohren bestimmt ist. Der Kollege, den er genannt hat, wird in Besprechungen seltener gefragt; der Freund, dessen Geschichte er weitertrug, erzählt ihm beim nächsten Mal nur noch Oberflächen; und er selbst bemerkt eines Tages, dass die wirklichen Gespräche um ihn herumgehen. Wer einem im Vertrauen etwas sagt, gibt nicht nur einen Inhalt, sondern einen Zugang — und diesen Zugang kann man nur ein einziges Mal verkaufen.

Schopenhauer, der von der menschlichen Verschwiegenheit keine hohe Meinung hatte, hat die Regel, die hieraus folgt, mit der ihm eigenen Härte formuliert:

„Was dein Feind nicht wissen soll, das sage deinem Freunde nicht.“

— Arthur Schopenhauer, *Aphorismen zur Lebensweisheit*, Kap. V:
Paränesen und Maximen

Und an anderer Stelle gibt er, dem Menschen, der in Gesellschaft bestehen muss, einen Rat, der sich wie eine Beschreibung der rechten Haltung gegenüber dieser Frage liest — er solle lernen,

„... einen Teil seiner Einsamkeit in die Gesellschaft mitzunehmen, also dass er lerne, auch in der Gesellschaft, in gewissem Grade, allein zu sein, demnach was er denkt nicht sofort den anderen mitzuteilen.“

— Arthur Schopenhauer, *Aphorismen zur Lebensweisheit*, Kap. V,
Nr. 9

Man darf dies nicht vereinfachen. Es gibt Lagen, in denen das Schweigen moralisch schwerer wiegt als das Reden — wenn ein Mensch zu Schaden kommt und man es verhindern könnte, indem man spricht. Das ist eine andere Abwägung, und wer sie treffen muss, verdient keinen schnellen Rat. Nicht jedes Schweigen ist das Richtige. Behaupten lässt sich nur dies: dass die Frage, wer einem etwas gesagt habe, fast nie aus bloßer Neugier gestellt wird. Sie wird gestellt, weil jemand einen Namen braucht.

Die Antwort, die hier nottut, ist weder Ausflucht noch Gegenfrage, sondern die ruhige Rückführung zum Inhalt: *Das spielt hier keine Rolle*. Sie sagt dem anderen unmissverständlich, dass er den Namen nicht bekommen wird, und belässt das Gespräch dort, wo es hingehört. Und es lohnt sich, bei solcher Gelegenheit genau zu beobachten, was mit dem eigentlichen Anliegen geschieht — ob über das Problem weitergesprochen wird, oder ob es verschwindet, sobald ein Name auf dem Tisch liegt. Wer nach dem Namen fragt, will nicht verstehen, was gesagt wurde. Er will wissen, wer gesprochen hat.

KAPITEL 6

„Vertraust du mir?“

Die vierte Frage lenkt das Gespräch vom Inhalt fort und hin zu einer Person. Die fünfte vollbringt etwas Grundsätzlicheres: Sie verändert, was man überhaupt noch sagen kann — nicht in diesem einen Gespräch, sondern in allen, die ihm folgen.

Vertraust du mir? Die Frage klingt nach Innigkeit, nach einer Verbindung, die stark genug ist, dass man sie ansprechen darf, nach jemandem, der sich fragt, ob er dem anderen etwas bedeutet. Sie hat, wenigstens dem Klang nach, etwas Verletzliches. Ein Vorgesetzter steht vor einem mit einer Aufgabe, vor der man zögert, und sagt: Ich weiß, das ist viel — aber vertraust du mir? Und man weiß genau, was ein Nein in diesem Augenblick bedeuten würde: dass man die Beziehung in Frage stellt, dass man misstrauisch ist, dass man nicht zu den Verlässlichen gehören will. Also sagt man ja — und hat mit diesem Ja nicht nur eingewilligt, die Aufgabe zu übernehmen, sondern einen Kredit eröffnet, den der andere jederzeit abrufen kann.

In einer engen Beziehung ist die Frage noch unmittelbarer. Ein Mensch, der einem wichtig ist, fragt im Augenblick der Spannung: Vertraust du mir eigentlich? Es ist eine Frage, aber sie wirkt wie eine Prüfung. Wer nein sagt, bekennt ein Problem; wer ja sagt, hat erklärt, dass der Zweifel, den er soeben empfindet, im Widerspruch steht zu dem, was er gerade zugestanden hat.

Was diese Frage bewirkt, ist die Verwandlung des Vertrauens aus einem Zustand in eine Verpflichtung. Vorher war Vertrauen etwas, das man hat oder nicht hat, das gewachsen ist oder nicht. Nach dieser Frage ist es etwas, das man erklärt hat — und eine erklärte Haltung lässt sich zitieren. Wer einmal ja gesagt hat, kann sich nicht mehr ohne Widerspruch querstellen. Du hast doch gesagt, dass du mir vertraust: Diese Erinnerung kommt genau dann, wenn man zu zweifeln, zu widersprechen, sich zurückziehen beginnt; sie kommt als Argument in eben dem Augenblick, in dem der eigene Instinkt melden wollte, dass etwas nicht stimmt. Und man kämpft dann nicht mehr gegen das Problem, sondern gegen das eigene frühere Wort. Vertrauen als Ergebnis gewachsener Erfahrung ist solide; Vertrauen als vorab abgegebenes Versprechen ist ein Blankoscheck.

Schopenhauer hat gegen diese Versuchung, das Zutrauen für einen dauernden Besitz zu halten, eine Übung empfohlen, die kalt klingt und doch nur nüchtern ist:

„Man sollte beständig die Wirkung der Zeit und die Wandelbarkeit der Dinge vor Augen haben und daher bei allem, was jetzt stattfindet, sofort das Gegenteil davon imaginieren; also ... im Zutrauen und Eröffnen den Verrat und die Reue ... sich lebhaft vergegenwärtigen. Dies würde eine bleibende Quelle wahrer Weltklugheit abgeben, indem wir stets besonnen bleiben und nicht so leicht getäuscht werden würden.“

— Arthur Schopenhauer, *Aphorismen zur Lebensweisheit*, Kap. V, Nr. 49

Das heißt nicht, dass man niemandem vertrauen solle. Es heißt nur, dass Vertrauen nichts ist, was man auf Zuruf erklären müsste.

Der gewöhnliche Irrtum vieler Menschen besteht darin, jede Zurückhaltung in diesem Augenblick als Lieblosigkeit zu deuten, als bedeute ein Zögern auf diese Frage, man schätze die Beziehung gering. Das ist die Umkehrung der Wahrheit. Echtes Vertrauen braucht keine Bestätigung auf Anfrage; es zeigt sich im Verhalten, im Verlauf, im Umgang über die Zeit. Wer es abfragt, wer es als Antwort auf eine direkte Frage haben will, macht aus einem Zustand ein Zugeständnis.

Man stelle sich zwei Menschen in derselben Lage vor. Der eine nickt und sagt ja. Der andere hält inne und sagt: *Das wirst du sehen*. Der erste hat in diesem Augenblick mehr gegeben; der zweite hat mehr behalten. Und am Ende des Gesprächs, wenn deutlich wird, worum es eigentlich ging, ist es der zweite, dem noch alle Wege offenstehen. Diese Antwort bestätigt nichts im Voraus; sie lässt die Beziehung im Lauf der Zeit beweisen, was sie wert ist.

Und es lohnt, sich den Zeitpunkt zu merken, an dem diese Frage kommt. Sie kommt fast nie in einem ruhigen Augenblick, sondern kurz vor einer Forderung, mitten in einem Streit, am Anfang einer Bitte. Der Zeitpunkt sagt über den Sinn der Frage mehr als ihr Inhalt. Wer das Vertrauen abfragt, bereitet keine Beziehung vor. Er richtet ein Argument ein.

KAPITEL 7

Das Fundament unter den Fragen

Nun erst wird sichtbar, warum diese fünfte Frage am Ende der Reihe steht und doch ihr Ursprung ist. Wer einem sagt „Hast du etwas dagegen?“ und sich zuvor das Vertrauen des anderen gesichert hat, hat es leichter; denn wer nun widerspricht, widerspricht nicht nur der Entscheidung, sondern auch seiner eigenen Erklärung. Wer fragt „Darf ich ehrlich mit dir sein?“ und weiß, dass man ihm vertraut, besitzt die Lizenz bereits. Wer fragt „Was würdest du an meiner Stelle tun?“ und ein erklärtes Vertrauen zur Grundlage hat, erwartet eine wirkliche Antwort und keine Zurückweisung. Und wer fragt „Wer hat dir das gesagt?“ und zuvor ein Ja auf die Vertrauensfrage erhalten hat, darf erwarten, dass man redet.

Das erklärte Vertrauen macht alle vier vorangegangenen Fragen leichter. Es zieht unter jede von ihnen ein Fundament, das der Gefragte selbst gegossen hat. Das ist die einfache Wahrheit über diese Frage: Sie ist keine Prüfung der Gefühle, sondern eine bauliche Vorbereitung. Wer sie stellt, richtet sich ein — nicht immer bewusst, nicht immer böswillig; aber das Ergebnis ist dasselbe.

Fünf Fragen also, fünf verschiedene Mechanismen. Die erste verkleidet eine Entscheidung als Bitte. Die zweite fordert eine Erlaubnis, bevor sie den Inhalt zeigt. Die dritte sucht einen Mitträger statt einer Meinung. Die vierte wechselt vom Inhalt zur Quelle. Die fünfte verwandelt einen Zustand in ein Versprechen. Und es ist bemerkenswert, dass keine der fünf Antworten, die hier vorgeschlagen wurden, ein Nein ist, keine eine Erklärung, keine eröffnet einen Streit. *Das besprechen wir noch. — Was willst du mir sagen? — Ich bin nicht an deiner Stelle. — Das spielt hier keine Rolle. — Das wirst du sehen.* Jede von ihnen schließt nur, was die Frage öffnen wollte; nicht mit Angriffslust, sondern mit Genauigkeit.

KAPITEL 8

Der Augenblick vor der Antwort

Was diese fünf Antworten verbindet, ist kein Misstrauen, sondern Aufmerksamkeit. Es ist die Pause zwischen der Frage und der Antwort; es ist der Augenblick, in dem man den Mechanismus erkennt, bevor man in ihn hineintritt. Schopenhauer hat diese Fähigkeit nicht als Klugheit im Sinne der Schlaueit beschrieben, sondern als etwas Nüchterneres: als die Besonnenheit, zu beobachten, was wirklich geschieht, ehe man antwortet — jene Mitte, von der er sagt, der vollkommene Weltmann wäre der, welcher nie in Unschlüssigkeit stockte und nie in Übereilung geriete.

Man sollte nicht meinen, dies sei leicht. Die stärkste Gegenkraft ist nicht die List des Fragenden, sondern der Sog der anderen, das stille Gewicht einer ganzen Umgebung, die erwartet, dass man sich fügt. Schopenhauer hat auch diese Schwierigkeit mit schonungsloser Offenheit benannt:

„Eben aus dem hier betrachteten Grunde ist es ein schweres Ding, wenn alle, die uns umgeben, anderer Meinung sind, als wir, und danach sich benehmen, selbst wenn wir von ihrem Irrtum überzeugt sind, nicht durch sie wankend gemacht zu werden.“

— Arthur Schopenhauer, *Aphorismen zur Lebensweisheit*, Kap. V,
Nr. 19

Und doch verändert sich der Mensch, der diese Pause beherrscht, nicht im Ton. Er wird nicht misstrauischer, nicht kälter, nicht schwieriger; er wird ruhiger. Er hört eine Frage zu Ende. Er antwortet aus dem, was er verstanden hat, und nicht aus dem, was von ihm erwartet wird. Er ist nicht leicht zu verschieben — nicht durch Schmeichelei, nicht durch die Form der Nähe, nicht durch die Verkleidung einer Entscheidung als Bitte.

Das ist das Ziel: nicht Überlegenheit, nicht Herrschaft über andere. Wer versteht, wie Fragen als Werkzeuge wirken, braucht keine Gegenwerkzeuge; er braucht nur Aufmerksamkeit, die Bereitschaft, in dem Augenblick, in dem eine

Frage gestellt wird, einen Schritt zurückzutreten und sich zu fragen, was hier eigentlich von ihm erwartet wird.

Dieses Werkzeug ist nicht kompliziert. Es ist der Abstand zwischen dem Moment, in dem man die Frage hört, und dem Moment, in dem man antwortet. Dieser Abstand ist keine Schwäche und keine Unhöflichkeit. Er ist der einzige Ort, an dem man noch wählen kann — und vielleicht die einzige Form von Stärke, die nicht davon abhängt, was andere von einem wollen.