

Prinzip Maus – Warum kompliziert, wenn's auch einfach geht ?

Meine sehr verehrten Damen und Herren,

ich bin 1952 geboren, 1968 war ich sechzehn Jahre alt. Da war die Welt ganz einfach. Es galt die Einteilung der Welt in Gut und Böse. Goethe war out, Brecht war in. Bringt eine Sache den Klassenkampf voran oder nicht? Welch wundervolle Zeit. Seitdem ist die Welt viel komplizierter geworden, oder vielleicht war die Welt damals schon so vernetzt und verquickt – nur – wir wußten es nicht!?

Durch die globale Vernetzung und den Anstieg des Informationsaustausches ist die Welt nicht einfacher geworden. Wir kennen mehr Zusammenhänge, wissen von Ökosystemen, Wetter- und Klimamodellen, Nahrungsketten und Schweinezyklen.

Natürlich steht es nicht in Ihrer Macht, und auch nicht in meiner, die Welt einfacher zu machen. Aber wir können versuchen, so zu kommunizieren, daß sie die, denen wir etwas zu sagen haben, nicht unnötig verwirrt.

Damit bin ich schon beim ersten wichtigen Punkt. Wenn jemand von vorne herein annimmt, daß er nicht verstehen wird, was Sie ihm erzählen, dann wird er oder sie es auch nicht verstehen. Das erste Signal sollte also sein: Du wirst es verstehen!

Es ist also klug, mit einem Bild, einer Situation zu beginnen, die der Angesprochene kennt. Bei der „Sendung mit der Maus“ nennen wir das ABHOLEN. So haben wir eine Sendung zum Thema Atomkraft mit dem Bild eines leeren Spielplatzes begonnen. Dann dazu gesagt, daß es eine Zeit gab, in der die Kinder trotz guten Wetters da nicht spielen durften, weil – in einem Atomkraftwerk etwas passiert war. „Was ist überhaupt ein Atom?“ war dann die nächste Frage – und schon waren wir im Thema. Wir haben die Kinder MIT AUF DIE REISE GENOMMEN – wieder so ein stehender Begriff aus dem Umfeld der „Maus“-Redaktion.

So ein Anfang kann auch Überraschendes bringen, sogar ein Gag sein, zumindest für die Erwachsenen. Wir haben uns mal ein Plastikauto angeguckt, es umgedreht; unten waren die Räder an einer Achse befestigt. Die war aus Draht. Wo kommt die her? Wie wird die gemacht? Da braucht man Schiffe mit Erz, einen Hochofen, ein Stahlwerk, Stranggußanlage, Walzwerk und eine Drahtzieherei. Alles große, imposante Betriebe - nur um die Achse eines Spielzeugautos herzustellen. Daß wir nebenbei auch noch viel über Eisen und Stahl erzählt haben – na ja, ein kleiner Nebeneffekt.

Wer sich mit uns auf die Reise begibt, ist guten Willens. Und zuversichtlich, daß die Reise zu einem guten Ende kommt. Sollte er von Anfang an wissen, wohin die

Reise geht? Oft kann man eine Geschichte ja wie ein Rätsel aufbauen und damit die Spannung erhöhen. Das ist aber nicht in jedem Fall sinnvoll. Und wenn es nicht sinnvoll ist, das Reiseziel zu verschweigen, sollte es genannt werden.

Wie Sie anfangen, Ihre Geschichte zu erzählen, ist von höchster Wichtigkeit. Ein kleiner Scherz, ein leicht abstruser Gedanke, eine persönliche Anekdote, die bedeutet, daß Sie selber mit dem Thema zu tun haben - all das kann das Interesse Ihres Publikums wecken. Wenn Sie einen Text geschrieben haben, legen Sie ihn ruhig beiseite und schlafen Sie eine Nacht. Und denken Sie am nächsten Tag noch einmal über den Anfang nach.

Der Anfang ist gemacht, Sie und Ihre Rezipienten haben die Trägheit überwunden und sich in Bewegung gesetzt, alle sind auf der Reise. Jetzt geht es um die eigentliche Vermittlung. Das SCHWARZBROT, wie wir sagen. Der Begriff ist nicht zufällig gewählt, denn es gibt viele Parallelen zum Kochen, Essen und Verdauen. Womit wir auch schon bei den Analogien sind.

Was immer Sie vermitteln, Sie sollten es anschaulich tun. Der Hauptbestandteil dieses Begriffs ist „Schauen“, und das hat mit Sehen, mit Bildern zu tun. Nehmen wir mal an, Sie wollten erklären, wie Pfeifen funktioniert. Ein Pfeifton entsteht, wenn Luft durch ein zu enges Loch geblasen wird. Das ist so, als wenn sich viele Leute gleichzeitig durch eine zu kleine Tür quetschen. Da gibt es sicher auch viel Lärm.

Gerade habe ich eine Analogie gebraucht. Dieses Bild von den Menschen, die sich durch eine Tür quetschen wollen, wird eher im Gedächtnis bleiben, als wenn Sie über das Verhältnis von nötiger und möglicher Durchflussmenge sprechen würden. Je nachdem, wen Sie ansprechen und zu welchem Zweck, kann dieses Bild schon ausreichen, um Pfeifen zu erklären. Wenn Sie weiter gehen müssen oder wollen, kann es nötig sein, das gebrauchte Bild weiter zu erklären, vielleicht sogar zu relativieren.

Denn wer mit Bildern und Analogien arbeitet, läuft immer auch Gefahr, daß die Vergleiche hinken und näherer Prüfung nicht standhalten. Das soll Sie nicht davon abhalten Bilder zu gebrauchen, denn mit der Korrektur kann auch verbunden sein, daß Ihr Publikum den Kern der Sache besser verstehen lernt.

Um anschaulich erklären zu können, um also Bilder finden zu können, muß man die Sache selbst gut verstehen. Mir ist immer wieder aufgefallen, daß Menschen, die sich mit einem Thema gut auskennen, oft souverän und einfach darüber reden können. Während andere sich bemühen, nur ja alles korrekt und fehlerfrei darzustellen und sich dabei so in der Materie verhakeln, daß sie sich mit der Vermittlung schwer tun.

Nur wer souverän mit der Materie umgehen kann, weiß, was er weglassen kann. Und im Weglassen besteht die Kunst. Was ist wirklich wichtig, um einen Vorgang, einen Sachverhalt zu verstehen? Und wo fängt es an gefährlich zu werden? Wo fange ich an zu verfälschen? Um diese Entscheidungen treffen zu können, muß man die Materie kennen, oder, wenn das nicht möglich ist, sich mit jemandem zusammen tun, der entscheiden kann, wo die Grenzen liegen. An manchen Stellen kann es dann auch zu Rangeleien kommen: Der der vermitteln soll, hätte es gern einfacher, der Sachverständige findet, daß bei zu grober Vereinfachung der Sachverhalt entstellt wird.

Auf beiden Seiten spielt Selbstbewußtsein dabei eine große Rolle. Es kann sein, daß der – sagen wir mal- Journalist so stolz auf sein neu erworbenes Wissen ist, daß er, um seinen frisch gewonnenen Sachverstand zu demonstrieren wissenschaftlicher redet als der Wissenschaftler. Und es kommt vor, daß der Wissenschaftler aus Angst, seine Kollegen könnten ihn der Unkorrektheit zeihen, plötzlich wilde Satzkonstruktionen baut. Ich habe es oft erlebt, daß ich mit Experten lockere, erhellende Gespräche hatte, in denen sie wirklich mit einfachen Worten erklären konnten. Dann lief die Kamera. Und plötzlich wurden sie steif, formulierten trocken wie ein preussisches Amtsgericht, und hatten alles verloren, was sie vorher so sympathisch gemacht hatte. Nur weil ihnen bewußt war: Jetzt hören die Kollegen zu.

Das ist der Grund dafür, daß wir in der „Sendung mit der Maus“ in aller Regel auf Statements von Experten verzichten. Es gibt sowieso genug sprechende Köpfe im Fernsehen.

Neben der Anschaulichkeit und der Kunst des Weglassens gibt es noch ein weiteres wichtiges Thema, wenn man Kompliziertes einfach erklären will: Die Redundanz! Weil redundant ist, was eigentlich überflüssig ist, was man weglassen kann, hat Redundanz ein schlechtes Image. Ganz zu Unrecht, wie ich finde.

Charlie Chaplin hat einmal gesagt, alles was für das Verständnis eines Films wichtig ist, müsse drei Mal gesagt oder gezeigt werden. Heute sind die Menschen geübter im Anschauen von Filmen und sind vor allem ein schnelleres Erzähltempo gewohnt. Aber im Prinzip hat Chaplin recht.

Wer aus einem Text wirklich ganz konsequent alles Überflüssige streicht, hat nicht nur einen wenig schönen Text, sondern auch einen schwer verdaulichen. Redundanz gibt uns Zeit, Inhalt zu verarbeiten. Das ist so wie mit dem Gemüse und dem Schweinebraten. Den Schweinebraten muß man länger kauen und länger verdauen. Es hilft, wenn man etwas Gemüse dazu isst.

In der Pflanzenheilkunde gibt es die Theorie vom Wirkstoffring. Sie besagt, daß wenn man einen Wirkstoff isoliert, er weniger wirksam und darüber hinaus

unverträglicher ist, als wenn er zusammen mit all den anderen Stoffen in der Pflanze eingenommen wird. Auch wenn nur der Wirkstoff wirkt, helfen ihm die anderen Stoffe bei der Arbeit.

So ist es wichtig eine Information nicht nur anzubieten, sondern auch verdaulich zu machen. Bekanntermaßen ist chinesisches Essen sehr gut verdaulich, weil die Chinesen alles sehr klein schneiden. Kleine Bissen lassen sich leichter verdauen als große. Das ist nicht nur beim Essen so. Kleine Schritte lassen einen vielleicht nicht so schnell vorankommen. Aber man stolpert nicht so leicht.

Natürlich ist es wichtig, sich ein Bild vom Esser zu machen. Könnten ihn kleine Schritte langweilen? Möchte er auch mal was zum Kauen haben? Und um das Bild zu wechseln, wenn es um Wissensvermittlung geht: Was weiß er oder sie vorher? Was ist interessant, wo gilt das Interesse einer kuriosen Einzelheit und wo gibt es einen realen Gebrauchswert?

Wenn Sie Wissen verdaulich vermitteln wollen, warum orientieren Sie sich nicht an den Meistern? In Spitzenrestaurants werden Sie nie alles auf einmal serviert bekommen. Wenn nicht mit einem kleinen amuse geule, so geht es doch wenigstens mit einer kleinen Vorspeise los. Eine Einstimmung auf das was folgt, Motivation, ABHOLEN, AUF DIE REISE GEHEN, sind hier die Stichworte. Siehe oben.

SCHWARZBROT muß folgen; ein nahrhafter Gang. Der Magen will gefüllt werden, Nahrungs- und Energieaufnahme sind jetzt das Thema.

Danach sich eine Pause zu gönnen, dient nicht nur der Verdauung sondern auch dem Genuß. Unterstützt vielleicht durch ein kleines Sorbet, oder etwas anderes, dessen Charakter eher leicht und unterhaltend ist. Eine wichtige Funktion dieses Intervalls ist auch das Trennen.

Es folgt der zweite Hauptgang. Wenn Sie Ihre Gäste beim ersten Hauptgang überfordert haben, werfen Sie jetzt Perlen vor die Säue. Warum überhaupt zwei Hauptgänge mit einem Zwischengang? Satt werden Ihre Gäste auch anders. Aber mit den beiden Gängen können Ihre Gäste mehr essen und Sie können Verschiedenartiges anbieten, z.B. einen Fisch- und einen Fleischgang. Oder den Gegenstand Ihrer Betrachtungen von verschiedenen Seiten angehen. Vielleicht ist es Ihnen ja auch schon mal so ergangen, daß Sie etwas plötzlich verstanden haben, nur weil es Ihnen etwas anders erklärt wurde. Wobei die Erklärungen vorher gar nicht einmal schlechter gewesen sein müssen.

Danach Dessert, Käse, Kaffee. Auch den Abschluß sollten Sie nicht vernachlässigen. Denn oft erinnert man ein Dessert besser als einen Hauptgang. Und diese Nachspiel, dieses Ausklingen der Mahlzeit prägt den Nachgeschmack;

das was emotional bleibt. Es kann Ihrem Publikum das gute Gefühl geben, bereichert aufzustehen. Selbst dann, wenn das vermeintlich neu erworbene Wissen strengem Nachfragen nicht standhalten würde. Das Gefühl, ich kann das verstehen, ich kann diesen Gegenstand durchdringen, ist wichtig. Wäre es nicht vorhanden, wäre eine weitere Näherung viel schwieriger.

Ob es Ihren Gästen geschmeckt hat, ob sie gut verdauen hängt von vielen Dingen ab. Es kommt nicht nur darauf an, ob Sie das, was Sie servieren wollten auch selber gut verstanden haben. Es kommt auch darauf an, ob das Bild, das Sie sich von Ihren Gästen gemacht haben, zutraf. Ob Sie Interesse, Vorwissen und Aufnahmefähigkeit richtig eingeschätzt haben. Als Koch können Sie hoffen, daß Ihre nun sattten Gäste wieder kommen. Wenn Sie Wissen vermitteln, haben Sie mehr Möglichkeiten.

Einen Film zum Beispiel können Sie jemandem zeigen und testen, ob er oder sie ihn versteht. Vielleicht kann die Testperson sogar artikulieren, wo sie ausgestiegen ist. Oft werden Sie Fehler sogar selbst erkennen, weil Ihre Antennen bei so einem Test hoch aufgerichtet sind. Bei einem Text kann es schon reichen, ihn laut zu lesen.

Haben Sie auch den Mut, noch einmal an den Aufbau zu gehen.
Einfachheit ist manchmal hart erarbeitet.

Vor allem aber: Haben Sie keine Angst dumm oder unwissenschaftlich zu erscheinen. Weltmeister oder solche, die sich dafür halten, gibt es genug. Einfach zu formulieren erfordert manchmal Souveränität und Mut. Seien Sie mutig, seien Sie souverän. Schließlich hängen Einfachheit und Genialität zusammen. Oder haben Sie schon mal jemanden gehört, der sagte: „Das ist aber genial kompliziert“?

Christoph Biemann