

## „Ach, Sie sind Meteorologe?“

### Kollegiale Ratschläge für Betroffene

Walter Fett  
Berlin

„Alle reden vom Wetter - WIR NICHT!“  
Aus einem Werbeplakat der Deutschen Bahn

Dass ein Meteorologe auf einen Nichtmeteorologen trifft, ist normal. Dass aber ein Nichtmeteorologe, sagen wir also ein Laie, auf einen Meteorologen trifft, ist nicht nur selten, sondern für letzteren dann oft irritierend, wenn ersterer es merkt. Geht doch der Laie schnell davon aus, auf große Gegenliebe für seine stets große Neugier zu stoßen. Einem Arzt gegenüber ist er da meistens wesentlich taktvoller; dessen gefordertes Ansehen scheint gesichert, und sein Distanzbedürfnis wird unangemessenerweise respektiert. Dieses Ansehen meint ein Meteorologe meistens erst (wieder)herstellen zu müssen. So ist er zunächst einmal bemüht, zumindest höflich und unbemerkt nachsichtig zu reagieren. Solches Verhalten konkurriert dann jedoch mit seinem Ruhebedürfnis. Was tun? <sup>1</sup>

Zunächst müssen wir zwischen Meteorologen unterscheiden, die veranlagungsbedingt primär aufmerksamkeitsbedürftig sind („Extro-Meteorologen“) und solche, die das nicht - mehr - nötig haben („Intro-Meteorologen“). Das sollte keine Frage der Bewertung, sondern eher eine des Typs und des Alters sein. Auch Meteorologen sind schließlich nur Menschen! Es gibt ja auch unter Nichtmeteorologen solche, die sich gern als echte Meteorologen verdächtigen lassen und sich oft nur notgedrungen auf die Werteposition eines Wetterexperten, Wettermoderator, Wetterfrosches, einer Wetterfee oder noch geringeres reduzieren lassen. Gönnen man ihnen ihr Anerkennungsbedürfnis.

Wer nun also zu den Meteorologen gehört, die nicht nur das Bedürfnis, sondern auch einfach die Freude daran haben, *erkannt* und vielleicht sogar *bekannt* zu werden, hier einige Ratschläge zur *Vorwärtsstrategie* bei menschlichen Begegnungen mit Laien:

1. Erwecken Sie durch bewusst eingestreute einschlägige Fachausdrücke unter jedweden Umständen die Neugier des Laien. Das lenkt dann den Verdacht in die richtige Richtung und führt zu Fragen, bei deren Beantwortung Sie ganz unbescheiden und sozusagen notgedrungen sich als Meteorologe zu erkennen geben. Der beabsichtigten vorteilhaften Selbstdarstellung steht nichts mehr im Wege. Denn Sie können durchaus noch davon ausge-

hen, dass der Laie sich durch diese quasi exotische Begegnung selbst etwas herausgehoben fühlt, - auch wenn Ihr Nimbus eines Pseudowahrsagers inzwischen geschwunden sein mag.

2. Falls schon andere ohnehin immer wieder vom Wetter reden, kann man sich natürlich leicht ins Gespräch einklinken. Wenn das noch nicht das Thema sein sollte, genügen oft bereits bedeutend zum Himmel gerichtete Blicke, notfalls durch Kopfschütteln begleitet, dass gewünschte Fragen provoziert werden.

3. Aus heiterem Himmel heraus ungefragt meteorologische Probleme anzusprechen, gilt als plump und könnte als stimmungstörend empfunden und egozentrisch ausgedeutet werden. Auch ein richtiger Standpunkt rechtfertigt keinen falschen Zeitpunkt.

4. Wenn ohnehin bereits von Katastrophen erzählt wird, bringen Sie sich konkurrierend mit einer besonderen Wetterkatastrophe ein. Sind Sie geschickt, dann merkt es keiner, dass Sie gar nicht dabei waren; denn Sie scheinen doch so ungeheuer Bescheid zu wissen. Und schon sind Sie führend im angestrebten Spiel. Kurz: Ein Meteorologe, der nicht wie gewollt die gewünschte Beachtung zu finden vermag, mag ein guter Meteorologe sein, doch - was hat sein bedürftiges Selbstbewusstsein schon davon?

Gegenüber den Extro-Meteorologen ist bei den sogenannten Intro-Meteorologen die *Rückwärtsstrategie* gefragt. Unterscheiden müssen wir da zwischen Vermeidungs- und Abwehrstrategien.

Zunächst zur *Vermeidungsstrategie*: Sie wollen nicht als Fachmann erkannt werden? Dann vermeiden Sie, sich in laufende Wettergespräche einbeziehen zu lassen. Hören Sie weg! Beherrschen Sie sich! Lassen sie sich nicht verführen, weder von anderen noch von ihrer Eitelkeit. Nimmt man Ihnen nicht ab, dass Sie Wichtigeres zu tun haben, dann haben Sie eben vorgeblich Sorgen; das schützt Sie eher. In Gefahrenlage lassen Sie sich auch lieber eher als ungebildet erscheinen; vermeiden Sie bildungssträchtige Fremdwörter. Seien Sie schwer von Begriff.

*Abwehrstrategie* ist gefragt; denn Sie sind leider berufserkannt worden. Ihr Gesprächsniveau hat Sie verraten. Sie scheinen an allem interessiert und sind so für alle interessant. Vielleicht haben auch Ihre Frau oder Freunde - an Ihnen vorbei - mit Ihrem Metier angegeben. Nun geht es ums Ausbremsen Ihnen lästiger Fragesteller oder gar Besserwisser. Aber lassen Sie sich dabei von wohlwollendem Verständnis leiten: Sie selber haben ja *auch* einmal als Laie angefangen:

1. Ihr Gegenüber beginnt - nicht ohne sichtbare Schadenfreude - mit einem Meteorologen-Witz. Verweisen Sie grundsätzlich auf dessen uraltes Verfallsdatum und damit auf die Rückständigkeit des Erzählers. Kontern Sie mit einem neueren Witz oder einen, der sich auf die Branche Ihres Gegenübers bezieht - und lachen dann

<sup>1</sup>) "Ach, Sie sind AUCH Meteorologe?": Was angesichts der noch selteneren und geradezu singulären Situation zu tun sei, wenn sich zufällig *zwei Meteorologen* begegnen, kann nur höchst individuell geklärt werden. Auf „kollegiale Ratschläge“ möchte sich der Autor daher lieber nicht einlassen.

lauthals. (Das tun Sie natürlich *nicht!* Als Meteorologe sind Sie viel zu seriös. Doch gut täte es Ihnen schon.)

2. Es werden Ihnen die Fehlvorhersagen u. ä. vorgehalten. „Klagen“ Sie nun ihrerseits „einsichtig“ über das Niveau der Meteorologie und die Unfähigkeiten Ihres Berufsstandes. Dann „trösten“ Sie Ihren Partner darüber, dass er für solche wie Sie und Ihr Metier auch noch jede Menge sinnloser Steuern zu zahlen gezwungen sein muss. (Nicht *sich*, sondern *andere* ärgern macht Spaß!)

3. Ihr Gegenüber vermittelt Ihnen, dass er schon im vornherein alles zu wissen meint oder sogar besser weiß:

a) Widersprechen Sie ihm nicht! Fragen Sie ihn, warum er nicht Meteorologe geworden ist, wenn auch wenigstens ein schlecht bezahlter. Im übrigen ist keine Antwort auch eine Antwort, wenn auch erst die später wirksame.

b) Kontern Sie mit exotischen Fachbegriffen und unverständlichem Detailwissen in der mit neugieriger Miene unterstrichenen Erwartung, von Ihrem Gesprächspartner - Ihnen „peinlicherweise“ unbekannte - „Neuigkeiten“ zu erfahren („- und woher haben Sie das?“).

c) Lassen Sie sich alles ganz genau erklären und begründen; - aber hören Sie dabei nicht hin. Sie sind ja vielleicht ohnehin gerade genügend mit dem Bufett-Angebot beschäftigt. Falls Sie zu gut erzogen sind, um mit einem gelangweilten Gesicht Ihren Unwillen zu bekunden, blinzeln Sie während seiner Auto-Eloge auffällig, andauernd und verständnisvoll mit einer nebenstehenden Dame; das nervt bestimmt! Mangels einer Dame schauen Sie aus dem Fenster und verfolgen interessiert der Sonderausgabe einer Wolke: *Ihnen* darf man das ja wohl nicht verwehren!. - Ihr Gesprächspartner (soweit da von einem Gespräch überhaupt die Rede sein kann) hört von allein auf.

4. Ihr Gegenüber will etwas Meteorologisches nur mal ganz einfach erklärt bekommen: Dann bedauern Sie, dass Sie dafür jedoch ganz weit ausholen und zunächst bei der Metaphysik o. ä. anfangen müssten, was entsprechend viel Zeit erforderte. Je nachdem wird einer von ihnen dafür jedoch keine Zeit haben. Ihr Rückzug ist gesichert.

5. Und wenn man nur mal eben wissen will, „wie das Wetter wird“, klären Sie auf: Nicht jeder Meteorologe sei ein Wettervorher(ver)sager; warum also gerade Sie? Ebenso wie nicht jeder Bahnbediensteter ein Lokomotivführer ist und nur im Stellwerk sitzt; oder wie nicht jeder bei der Seefahrt Kapitän ist, sondern an Land in der Reederei hockt. Das sei doch wohl eigentlich erwartungsgemäß! (Das sagen Sie natürlich *nicht*. Das fällt Ihnen leider viel zu spät ein. Aber es wäre durchaus angemessen gewesen.)

6. Verweisen Sie je nach weiterer Frageausrichtung auf Ihr diametrales Spezialistentum: Sie seien ja „nur“ Laderaummeteorologe, ein Bauernregeln gegenüber fernstehender Klimamodellbauer oder seit langem nur Fachmann für das Kleinklima im Lebensbereich indonesischer Insekten o. ä. - Schließlich konkurrierte auch ein Chirurg nicht im Erfahrungsbereich etwa eines Gerichtsmediziners.

7. Noch besser: Sie seien ja gar kein „richtiger“ Meteorologe, sitzen weder auf einer Bergwetterwarte noch in der Fernsehewetterredaktion, sondern sind theoretischer Atmosphärenphysiker, der nur auf der gemeinsam akzeptierten Basis der relativistischen Tensor-Analytik („vereinfacht ausgedrückt“) diskutieren könne. Derlei höflich vorgetragene Hinweise verschaffen die gewünschte Distanz - und den Respekt obendrein.

8. Sie gehören bereits zu den eher Betagten? Dann verweisen Sie darauf, all das Neue nicht mehr mitbekommen und das Alte längst vergessen zu haben - oder zu wollen. Verweisen Sie auf das reichhaltige Angebot im Fernsehen - und Ihre weise Einsicht, dass das ja auch alles gar nicht so wichtig sei. Es gäbe schließlich Schlimmeres. Hoffen Sie, wenn nicht auf Verständnis, so auf die Ihrem Alter gebührende Nachsicht. Notfalls bedauern Sie Ihren Gesprächspartner eindringlich ob seiner geistigen Alltagsumtriebigkeit, der Sie selber gottlob längst entwachsen sind. Wandeln Sie seine Neugier in Neid!

Kann aber auch sein, wenn es nun schon mal so weit gekommen ist, Sie spüren ein nicht unterdrückbares Missionsbedürfnis, entweder um ihres lieben Gesprächspartners oder der Ansehenshebung der Meteorologie wegen. Beides ist sehr wohlloblich. Dann aber machen Sie sich zum Wortführer, bestimmen das Gesprächsniveau bis an die gerade noch verträgliche Grenze der Aufnahmefähigkeit und versäumen nicht, rechtzeitig vor dem Erreichen der gegnerischen Sättigungsgrenze auf ein anderes Thema zu verweisen. So stehen Sie souverän vor anderen wie vor sich selbst prächtig da und haben sich außerdem auch um das Ansehen der Meteorologie verdient gemacht: Welche Genugtuung!

„Ja, ich bin Meteorologe! Und nun ahnen Sie auch, was das heißt!“

PS: Ratschlag für besonders ruhebedürftige Kollegen bzw. gegenüber besonders aufdringlichen Laien: Haben Sie diesen Artikel stets parat und *lassen* ihn lesen!