

## Reden und Schweigen

### Vielredner

Asymmetrische Gespräche, bei denen die dominante Person viel spricht, die unterlegene Person wenig oder gar nicht, führen leicht dazu, dass die dominante Person sich für erfolgreich hält, was sich mittel- und langfristig als Irrtum erweist. Die zuhörende und erwidende Person ist der Dominanz nicht gewachsen oder kann sich nicht so gut ausdrücken, ihr gehen die Argumente aus, insgeheim hat sie Angst oder wird wütend, kann das aber im Gespräch nicht äußern. Sie hat den Wunsch, das Gespräch zu beenden, indem sie die dominante Person nicht unterbricht, in der Hoffnung sie hört irgendwann auf.

Anschließend erfährt die dominante Person: ihre Anordnungen, Ratschläge, Empfehlungen wurden nicht befolgt. Das wird dem Gesprächsteilnehmer wiederum zur Last gelegt: Uneinsichtig. Destruktiv.

Ein gutes Beispiel dafür ist die Strafpredigt, zum Beispiel zwischen Lehrerin<sup>1</sup> und Schüler.

Vieles Reden führt erst einmal dazu, dass man sich von sich selber überzeugt. Viel redende Personen fühlen sich immer besser, je mehr sie reden und je öfter sie sich wiederholen. Reagiert das Gegenüber sagen wir mal zurückhaltend, reden die Vielredner noch mehr.

Es ist eine Verwechslung von: „Ich überzeuge dich“ mit „Ich überzeuge mich.“

Aber auch wohlmeinende Gespräche können mittelfristig eine negative Wirkung haben. Eine Person vertraut sich jemandem an, erfährt wohlmeinendes Interesse, sagt dann Dinge, die sie eigentlich für sich behalten wollte und schämt sich für ihre Offenheit.

So geschieht es manchmal in der psychologischen Beratung: es war ein intensives Gespräch, die Person fühlt sich im Nachhinein ausgehorcht und kommt nicht wieder.

Es gibt Vielredner,

die Recht haben oder machtbewusst sind oder beides. („Ich bin die Referentin aus NRW, jetzt unterbrich mich nicht, Bremer“, „auf der Familienebene: Bei Tisch wird nicht geredet, und schon gar nicht, wenn Vater spricht“).

Dazu gehören auch Leute, die ungefragt und keinen Widerspruch dulgend ihre politischen Ansichten darlegen und von vornherein signalisieren, dass andere Ansichten einfach „daneben“ sind.

die sich selber gern reden hören und ihre Rede ständig kultivieren. Sie wollen ihre Urlaubsgeschichte einfach jedes Mal besser ausgestalten.

---

1 oder Lehrer

Wenn man sie noch nicht kennt, sind es oft wirklich interessante Personen – erst im Laufe der Zeit merkt man die Einbahnstraße. Sie dulden keine anderen Erzählungen neben der ihren.

die ständig reden, weil sie fürchten, dass man ihnen nicht zuhört, wenn sie jemanden dazwischen lassen.



Die überzeugt davon sind, dass sie langweiliger sind als andere, und die deshalb Angst haben, dass andere sie mit wenigen Sätzen beiseite wischen. Das sind langweilige Menschen mit hohem emotionalen Druck („Heinz“). Sie kommen vom Hundertsten ins Tausende, bringen keine Dinge zuende, wenn man sie kennt, weiß man, dass ihre Witze keine Pointe haben.

Manche melden sich mit Floskeln wie „Nur mal ganz kurz, zwei Dinge“ zu Wort. Oder sie sagen nach langen und langweiligen Ausführungen: „Und jetzt kommt's:“ Aber es kommt dann nichts.

Ihre Angst vor der Überlegenheit anderer potentieller Sprecher, ist so groß, dass sie es nicht wahrnehmen und berücksichtigen, wie andere auf dem Stuhl hin- und her rutschen, woanders hinsehen, kleine Nebenunterhaltungen versuchen oder zur Toilette gehen. Wenn sie erst einmal bekannt sind, werden andere Personen ihnen aus dem Weg gehen.

### **Schweiger**

Schweiger sind oft ängstlich, sie fürchten Kritik. Sie kritisieren aber gern diejenigen, die reden. Vor sich selber und vor vertrauten Personen, die ihnen nicht widersprechen. Auch das Schweigen oder wenig Reden dient dazu, den eigenen Standpunkt aufrecht zu erhalten.

Schweiger im Gespräch unterstützen Vielredner und sorgen ihrerseits für eine Einbahnstraßen-Kommunikation. Wenig Reden oder gar Schweigen ist so eine mächtige Strategie, die vermeintlich dominante überlegene Person auf die Dauer hilflos machen können.

Der Preis ist für Schweiger aber oft hoch. Sie müssen viel tun, um keinen Wutanfall zu bekommen oder erbrechen müssen. Sie sitzen oft unglaublich auf Kohlen. Manche Schweiger haben irgendwo ihre Grenze und werden abschließend doch wütend. Andere erzählen sich selber etwas Besseres, zählen Kirchenfenster, zählen aus, wie viele Brillenträger und Nicht-Brillenträger anwesend sind, wenn die Schweiger mutig sind, lesen sie Akten oder in einem Buch.

### **Konsequenz**

Vielredner und Schweiger haben eins gemeinsam. Sie sind auf Distanz und ganz bei sich. Sie wollen nichts hören, was sie zum Bedenken ihrer Position bringen könnte. Sie verweigern den Austausch.

Vielredner: haltet inne. Versichert euch, dass ihr verstanden werdet. Fordert Stellungnahmen ein.

Schweiger: stoppt die Vielredner. Äußert euer Unbehagen. Gebt eine Rückmeldung, dass ihr euch an die Wand geredet seht, dass das kein Gespräch ist.

Beide: seht nicht euch selber, sondern denkt euch in die andere Seite hinein. Stellt euch vor, ihr seid die andere Seite. Das ist sicher anstrengend, macht aber vieles klarer und verständlicher.

Übernehmt Verantwortung für euer Verhalten.

Reden ist Silber, Schweigen ist Gold.

Das Sprichwort bewertet das Schweigen höher als das Reden. Differenzierter betrachtet: je mehr jemand redet, desto weniger wert ist das einzelne Gesagte. Wirklich weise Personen gehen mit ganz wenigen Sätzen in die Geschichte ein. Dauerredner werten ihre Mitteilungen zu einem Hintergrundrauschen ab.

Schweiger aber werden einfach vergessen. Sie haben wohl nichts zu sagen.

Dauerredner entwerten ihre Mitteilungen. Dauerschweiger entwerten sich selbst.

Schweiger, die aber anfangen, einzelne Aussagen zu machen, können sich großer Aufmerksamkeit sicher sein.