**Warum ein guter Zuhörer oft erfolgreicher als ein guter Redner ist**

# Das Geheimnis des gekonnten Schweigens

## Die Kunst zuzuhören: Meine Geschichte

Es war ein schöner Frühlingstag, als ich in dem getäfelten Konferenzraum eines großen Konzerns saß. Das Führungsteam einer Business Unit hatte mich eingeladen, um mich als potenziellen Berater zu einem geplanten Projekt kennen lernen.

Überraschenderweise redeten die Team-Mitglieder fast die ganze Zeit nur untereinander - mein Beitrag beschränkte sich auf wohl-wollendes Kopfnicken, einen interessierten Gesichtsausdruck und schriftliches Notieren von Stichwörtern.

Nach etwa zwei Stunden sagte der Bereichsleiter sinngemäß "Jetzt müssen wir aber mal Herrn Umbach zu Wort kommen lassen", worauf ich sinngemäß antwortete "Ich kann Sie beim Erreichen Ihrer Ziele unterstützen".

Daraufhin wurde ich gebeten, ein entsprechendes Angebot einzureichen, welches zu meiner Überraschung ohne weitere Diskussion angenommen wurde - ohne dass ich je einen substanziellen Beitrag geleistet hätte.

 © Healthcare Marketing Dr. Umbach & Partner

## Warum Pausen in Gesprächen so effektiv sind

Sie werden wahrscheinlich (wie ich) die Erfahrung machen, dass schweigen und zuhören oft wirkungsvoller sind als gut zu reden.

Weiterhin kommen in Gesprächen die aussagekräftigsten Antworten oft erst nach einer Phase der Reflektion. Einsichten in die wahren Bedürfnisse und Motive Ihres Gegenübers kommen also oft erst "in der Verlängerung".

## Lassen Sie sich nicht in Versuchung führen

*"Nicht alles, was man sagen könnte, muss gesagt werden."*

Widerstehen Sie der Verlockung, den Redefluss durch Kommentare oder Zusatzfragen zu unterbrechen. Man kann Dinge auch "zerreden".

Zeigen Sie stattdessen vielmehr Geduld, Nervenstärke und "Hinhörfähigkeit", indem Sie an den passenden Stellen verständnisvoll schweigen.

Geben Sie dem Gegenüber das Gefühl, dass Sie persönlich selber über die anstehenden Punkte mitdenken. So befreien Sie den Anderen von dem sozialen Druck, rasch zu antworten.

## Funkstille: Mit Körpersprache Kontakt halten

Gut schweigen beinhaltet weit mehr als "stumm dasitzen", "sich auf die Zunge beißen" oder "die Klappe halten". Um die menschliche Verbindung weiter zu gewährleisten, sind aktive, nonverbale Signale der Aufmerksamkeit und Anteilnahme notwendig.

So lässt eine empathische Körpersprache den Gesprächspartner spüren, dass man geduldig, wohlwollend auf eine Antwort wartet. Dazu einige konkrete Tipps:
a) Wertschätzend zunicken
b) Aufmunternd lächeln
c) Den Blick passager schweifen lassen.

 © Healthcare Marketing Dr. Umbach & Partner

## Ihr Gegenüber wird gerne reden

Die Stimme, die die meisten Menschen am liebsten hören, ist ihre eigene Stimme. Wenn Sie den Mund halten und so der anderen Person Zeit lassen und sie durch nonverbale Signale ermutigen, wird diese im Geiste eine Antwort entwickeln und dann auch aussprechen.

Wenn die Person zu reden anfängt, werden Sie natürlich den direkten Augenkontakt wieder aufnehmen und achtsam zuhören.

## Die Kunst des Schweigens lernen

Die obigen Tipps klingen einfach, sind aber im Alltag eine Herausforderung: Nämlich in Gesprächen eine kurze Zeit der Ruhe und Stille (3 bis 5 Sekunden) souverän aushalten - und nicht durch eigene Worte unterbrechen.

Mit Selbstvertrauen, Disziplin und Übung wird man immer besser darin, die Ohren auf Empfang zu stellen und die Zunge ruhig zu halten.

## Fazit: Es können sich Welten öffnen

Wer die richtige Balance zwischen Reden und Schweigen findet, ist im privaten und beruflichen Leben stets im Vorteil.

## Frische Impulse und weitere Tipps

Audio und Video auf:
https://www.umbachpartner.com/de/das-geheimnis-des-gekonnten-schweigens
Newsletter gratis beziehen: https://www.umbachpartner.com/de/management-newsletter

 © Healthcare Marketing Dr. Umbach & Partner