

Der FRITZE-TIPP 5/08: Reden ist Silber – Schweigen ist Gold.

Die Weihnachtszeit ist für viele Menschen auch eine Zeit, in der man ein wenig zu Ruhe kommt, sich auf das besinnt, was einem wichtig ist, was war und was sein wird. Eine Zeit, in der man gerne auch mal in den Kerzenschein hineinträumt und schweigt.

Das Schweigen ist auch das Thema des letzten FRITZE-TIPPs in 2008. Denn das Schweigen ist in der Kommunikation, insbesondere, wenn man jemanden von etwas überzeugen möchte, eine wichtige Methode, um Wirkung zu erzielen. Denn:

**Menschen ändern ihre Meinung nicht, während wir reden,
sondern im inneren Dialog mit sich, wenn wir schweigen!**

Je mehr wir einen anderen Menschen von etwas überzeugen wollen, desto schwerer fällt es uns, einfach mal nichts zu sagen, zu schweigen und abzuwarten. Doch durch ein kurzes Schweigen (ca. 3 – 5 Sekunden), setzen wir Sprechimpulse und öffnen den anderen, d.h. er beginnt mehr von sich zu erzählen. Und wenn wir mehr Informationen von unseren Gesprächspartner haben, können wir unsere Argumentation besser auf ihn ausrichten.

Wichtig ist, dass Sie Ihrem Gesprächspartner mit einem kurzen „m-hm“ zeigen, dass Sie ihm zugehört haben und dass Sie Interesse und Offenheit ausstrahlen, wenn Sie schweigen. Wenn es am Anfang für Sie noch ungewohnt ist, zu schweigen, empfehle ich Ihnen, innerlich langsam die Sekunden zu zählen – 21, 22, 23...

Wann bietet es sich an zu schweigen?

1. Wenn Sie eine Frage stellen, lassen Sie Ihrem Gesprächspartner 3-5 Sekunden Zeit zu antworten, geben Sie ihm Zeit für seine inneren Dialoge. Stellen Sie nicht gleich eine andere Frage, weil Ihr Gesprächspartner nicht sofort antwortet.
2. Wenn Ihr Gesprächspartner mit dem Sprechen aufhört, sprechen Sie nicht gleich wieder weiter, sondern geben Sie ihm noch 3-5 Sekunden Zeit. Oft fällt Ihrem Gesprächspartner noch etwas ein und das ist dann vielleicht das wirklich Relevante. Sollte Ihr Gesprächspartner dann nichts mehr ergänzen, nehmen Sie das Gespräch wieder auf.
3. Auch bei Einwänden des Kunden im Verkaufsgespräch ist es oftmals sehr nützlich zu schweigen, anstatt gleich das nächste Argument nachzulegen.

Welche Wirkung hat das Schweigen?

- Antworten werden ausführlicher
- Argumentation wird nutzenorientierter, da Sie mehr über Ihren Gesprächspartner erfahren
- Sprache und Formulierungen werden bewusster und damit auch zielorientierter
- Unsicherheiten beim Gesprächspartner nehmen ab
- Das Gespräch wird sachlicher

Warum mindestens 3 Sekunden schweigen?

3 Sekunden sind eine neurologische Konstante, um Informationen zu verarbeiten und mit bestehenden Wissensstrukturen in Verbindung zu bringen. Wenn Sie Ihrem Gesprächspartner weniger als 3 Sekunden Zeit zum Denken lassen, dann erhalten Sie eher kurze, oberflächliche und stereotype Antworten. Je langsamer Ihr Gesprächspartner denkt und je ungeduldiger Sie sind, umso mehr erzeugen Sie Verstocktheit, und Verunsicherung.

Tipp: Zeichnen Sie doch mal ein Gespräch auf, hören Sie sich das Gespräch dann an und stoppen Sie dabei Ihre „Schweige-Sekunden“. Sie werden vermutlich erstaunt sein, dass die Schweige-Zeit Ihnen im Gespräch viel länger vorkam, als sie tatsächlich war.

Ich hoffe, mein FRITZE-TIPP hat Ihnen ein paar nützliche Impulse gegeben und ich wünsche Ihnen harmonische und fröhliche Weihnachten und für 2009 den Himmel voller Zimtsterne!

Viel Spaß, Gesundheit und Erfolg für Sie!

Ihre

