

## 10 Tipps, um Vielredner zu bändigen

### Dont's

#### 1. Aktives Zuhören und offene Fragen vermeiden

Reaktionen wie „Ah.“, „Interessant.“, „Oh. Mmh.“, „Wichtiger Punkt.“, „Genau.“ sowie Kopfnicken u.a. bestätigende Gesten und Aussagen fördern den Gesprächsfluss zusätzlich. Auch offene Fragen verlängern das Gespräch bei Vielrednern unnötig.

#### 2. Ausreden lassen

Vielredner müssen wir tatsächlich unterbrechen. Die höfliche Regel der Kommunikation, die Gesprächspartner nicht zu unterbrechen, gilt nicht zu 100% für Vielredner.

### To Dos

#### 3. Unterbrechen mit Namensansprache

Der Gesprächspartner „verzeiht“ eine Unterbrechung eher, wenn er namentlich angesprochen wird.

#### 4. Die Erlaubnis zum Unterbrechen voraussetzen und mit Nutzen-Formulierung bekleiden

„Frau Fiedler, wenn ich hier mal für einen wichtigen Gedanken kurz unterbrechen darf.“

#### 5. Unterbrechen, um das Unterbrechen durch den Vielredner transparent zu machen

„Frau Fiedler, wenn ich an dieser Stelle auf den Punkt zurückkommen darf, bei dem Sie mich eben unterbrochen haben.“

„Frau Fiedler, wenn ich kurz den Gedanken zu Ende führen darf, bei dem Sie mich eben unterbrochen haben ...“

## **6. Dem Vielredner bescheinigen, dass seine wichtigen Botschaften verstanden wurden/ angekommen sind**

Wenn der Vielredner klar zurück gespiegelt bekommt, dass seine Werte und Emotionen „verstanden und angekommen sind“, sinkt das Bedürfnis, diese beständig zu wiederholen:

### Emotionen:

„Das verstehe ich sehr gut, dass Sie da verärgert sind!“

„Wenn mir das passiert wäre, würde ich mich auch ärgern!“

„Ich habe den Eindruck, dass Ihnen das Sorge macht!“

„Sie sind enttäuscht darüber!“

„Das merke ich, darüber haben Sie sich wirklich gefreut!“

### Werte:

„Ihnen ist es wichtig, dass ...““

„Für Sie ist es entscheidend, ...“

„Ihnen bedeutet ... sehr viel.“

„Ihnen liegt am Herzen, ...“

„Das kann ich gut verstehen, dass Ihnen ... wichtig ist ...“

„Ihnen ist also wichtig, ...?“

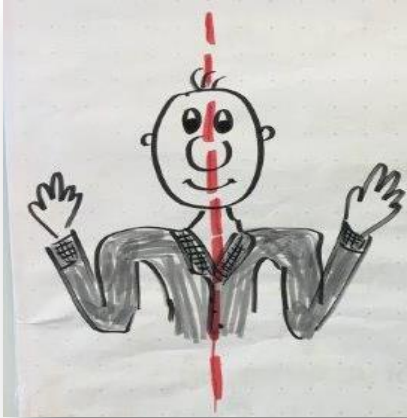
"Verstehe ich Sie richtig, Ihnen kommt es auf ... an?"

## **7. Notizen machen**

Während des Redeflusses des Vielredners ist es hilfreich, sich Notizen zu machen. Das verlangsamt den Redefluss, da der Gesprächspartner ein Interesse daran hat, dass seine Botschaften vollständig ankommen. Er wird darauf achten, dass der andere es schafft, alles zu notieren. Ggf. ist ein zusätzlicher Hinweis hierzu (z.B. am Telefon) nötig:

„Herr Meier, ich notiere mir die Punkte kurz mit (, damit kein Gedanke verloren geht).“

## 8. Körpersprachlich Symmetrie zeigen



Eine symmetrische Körperhaltung unterstützt die Glaubhaftigkeit der eigenen Aussage und markiert den Führungsanspruch.

Werden dabei zusätzlich beide Handflächen nach vorne gerichtet, wirkt diese Geste non-verbal wie ein „Stopp“ und unterstützt das „Stopp“ an meinen Gesprächspartner. Diese Geste ist sehr deutlich und sollte deswegen nur dosiert eingesetzt werden.

## 9. Stimmführung am Satzende nach unten

Geht die Stimmführung am Ende des Satzes nach unten, drückt dies Verbindlichkeit, Nachdruck und Führung aus. Auch unterstützt die Stimme so die Glaubhaftigkeit der Aussage.

Gelingt es, kongruent, also sprachlich (s. 6.), stimmlich (9.) und auch körpersprachlich (8.) dem Vielredner zu signalisieren „Ich habe verstanden, worum es Dir geht. Es ist bei mir angekommen.“, hat der Vielredner weniger das Bedürfnis, Dinge zu wiederholen.

## 10. Zum Ende führen

Aussagen wie die Folgenden helfen zusätzlich:

„Bevor wir gleich zum Ende kommen ...“

„Wenn wir das Gespräch gleich beenden, ist nur noch folgendes zu tun ...“

„Bevor wir uns gleich wieder unserer täglichen Arbeit widmen/ zuwenden ...“

„Ich denke, wir kommen jetzt zum Ende, ich habe Sie lange genug aufgehalten. Sie haben ja sicher, wie ich auch, noch andere Dinge zu tun.“

„Bevor wir gleich auseinander gehen ...“