

Zeitschrift: Schweizer Monat : die Autorenzeitschrift für Politik, Wirtschaft und Kultur
Band: 99 (2019)
Heft: 1063

Artikel: Ich. Muss. Jetzt. Reden
Autor: Grob, Ronnie
DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-868606>

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. [Mehr erfahren](#)

Conditions d'utilisation

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. [En savoir plus](#)

Terms of use

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. [Find out more](#)

Download PDF: 25.11.2025

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, <https://www.e-periodica.ch>

Ich. Muss. Jetzt. Reden.

Der aggressiv geführte Krieg um Meinungsdominanz ist ermüdend. Plädoyer für eine Rückbesinnung auf etwas Gesprächskultur.

von Ronnie Grob

Entsuldigen Sie, dass ich weiterrede, während Sie mich unterbrechen! Ich habe Sie ausreden lassen, lassen Sie mich das auch tun! Hierauf muss ich antworten! Jetzt darf ich aber bitte auch einmal etwas sagen! Lassen Sie mich nur noch zwei Sätze sagen!

Diese Wortmeldungen sind allseits wohlbekannt aus Podiumsdiskussionen und Talksendungen im Fernsehen. Sie haben alle eins gemeinsam: keinen Inhalt, der über den blossen Versuch der Behauptung einer eigenen Position im Gespräch hinausgeht. Zu Beginn der Diskussionen fallen sie nicht, da wird gesittet kommuniziert: Ein Gesprächsteilnehmer nach dem anderen gibt sein erstes Statement ab. Die Kontrolle über das Gespräch liegt bei der Moderation, man hört einander sogar brav zu. Dann aber, meist nach etwa 15 bis 20 Minuten, läuft die Sache aus dem Ruder: Eine erste Person wird emotional durch die Diskussion, sie redet lauter, fällt anderen ins Wort, beginnt zu gestikulieren. Die Moderation wird nervös, die Gegenseite rüstet auf. Und plötzlich werden alle Beteiligten lauter. Sie unterbrechen einander oder fangen an zu reden, wenn sie niemand gefragt hat, wollen gar nicht mehr aufhören damit.

Die grässlichsten Gesprächsteilnehmer sind jene, die von Auftrittscoachs mit Sendungsbewusstsein ausstaffiert wurden: Sie glauben, die Welt voranzubringen, wenn sie es nur hinkriegen, Sätzchen, die sie vorher brav auswendig gelernt haben, möglichst oft zu wiederholen. Haben sie sich das Mikrofon gekrallt, klammern sie sich daran und geben es nicht mehr ab. Natürlich sitzen diese Leute auch im Publikum. Bittet man sie um Fragen, sagen sie: Es ist weniger eine Frage, mehr ein Kommentar. Oder: Ich als Inhaber der Firma Content Power mit der Website Contentpower.com muss dazu vier Anmerkungen machen. Sie reden und reden und sagen dann: Und nun gleich zu meiner Frage. Die, Sie ahnen es, natürlich gar keine Frage ist. Als hätten sie ein Recht darauf, andere zu langweilen. Als hätten sie ein Publikum, das ihnen auch noch nach Stunden gebannt an den Lippen hängt. Als wären sie Fidel Castro oder Hugo Chávez.

Schon Wolf Schneider stellte erschlagen fest: «Die politische Fernsehdiskussion ist für die Zuschauer oft ermüdend, für die Teilnehmer aber fast immer frustrierend.» Als Diskussionsleiter einer Fernsehtalkshow in den 1980er Jahren nahm er Politiker wie

Franz Josef Strauss so wahr: «Sie pumpen ihre Lungen voll Luft und lassen minutenlang nicht die geringste Pause, in die ein wohl-erzogener Mensch allenfalls einbrechen könnte, falls er sehr reaktionsschnell ist. Wer solchen Politikern gegenüber zu Wort kommen will, muss seine gute Erziehung vergessen und die Kraft aufbringen, in ihre Rede hineinzusprechen, so lange und schliesslich so laut, bis einer aufgibt – hoffentlich der Politiker.»¹

Dominanz vor Inhalt

Diese Menschen, oft sind es Männer, haben ganz grundsätzlich etwas missverstanden: Es gewinnt in einer Diskussion nicht jene Person, die am lautesten und am längsten spricht, sondern jene mit den besten Argumenten, mit den originellsten Ideen, mit den überzeugendsten Fakten. Um diese jedoch auszuspielen, braucht es etwas Raum. Ist in öffentlichen Diskussionen niemand mehr in der Lage, einen Punkt auszuführen – in vier, fünf, zehn Sätzen; in sechzig oder neunzig Sekunden –, weil er unterbrochen oder irgendwo dazwischengequakt wird, können Gespräche nur noch verstümmelt geführt werden. Sätze verfallen in Bruchstücke und verkommen zu grellen, schlechten Schlagzeilen. Gewiss: Kurze Zwischenrufe können Sinn machen, wenn sie inhaltlich etwas beitragen – aber nicht, wenn sie nur beabsichtigen, den anderen aus dem Konzept zu bringen. Oft ist aber genau das der Fall. Wie hinter den Kulissen zu vernehmen ist, nimmt das Dominanzgebaren einiger Gesprächsteilnehmer auch erst vor den Kameras im Studio Form an. Gehen die Lichter wieder aus, verwandeln sie sich zurück in biedere Schmeichler und feige Schweiger.

Der Niedergang der Kultur des Zuhörens und des Dazulernens in einem Gespräch hat seinen Ursprung natürlich auch in Lehrbüchern zum Thema. In «Die Kunst zu überzeugen» wird ein möglicher Erkenntnisgewinn des Gesprächspartners bereits im Vorherein ausgeschlossen: «Podiumsdiskussionen sind Auseinandersetzungen zwischen Personen oder Gruppen, die nicht den Zweck haben, ein Mitglied der anderen Partei zu überzeugen. Sie richten sich in erster Linie an das Publikum – also an mittelbar beteiligte Personen.»² In «Argumentieren – diskutieren» sind die Tips mit Ausrufezeichen versehen: Kurze Sätze, kurze Wörter! Jeder Gedanke ein Satz! Meiden Sie Fremdwörter! Formulieren Sie positiv!

Zielen Sie auf den «Bauch»! Demonstrieren Sie Selbstsicherheit!³ Die Auswirkungen solcher Ratschläge müssen die Zuhörer bis heute erdulden, und mehr als das: Sie müssen sich damit abfinden, dass das schlechte Beispiel Schule macht.

Auswege

Dabei ginge es auch anders. «Fehlt es Ihnen am Interesse für Ihr Gegenüber, so werden Sie es als Diskussionsteilnehmer kaum allzu weit bringen – es sei denn, Sie sind ein grossartiger Schauspieler», heisst es im 1976 erstmals erschienenen Werk «Diskussion und Debatte»⁴. In «Reden und überzeugen»⁵ von 1988 werden Diskussionsteilnehmern folgende Leitlinien empfohlen: Vorbereiten. Den eigenen Standpunkt ohne Scheu vertreten. Stets klar zur Sache sprechen. Konsequenz beim Thema bleiben. Um konstruktive Beiträge bemüht sein. Den anderen zuhören, sie respektieren und sich immer an die allgemeinen Spielregeln halten. Der Diskussionsleiter solle eine Vermittlerfunktion einnehmen und auf überraschende Gesprächswendungen eingestellt sein. Er benötige Sozial- und Sachkompetenz, Souveränität, eine gute Auffassungsgabe, sprachliche Gewandtheit sowie gründliche formale Kenntnisse.

Doch wie kann ein Diskussionsteilnehmer, der nicht lauter, nicht beliebiger, nicht unhöflicher werden will, sich einer destruktiven Gesprächsdynamik entziehen? Einige praktische Tips:

1. Höflichkeit

Wird man unterbrochen, ist Schweigen eine mögliche Antwort. Oder man sagt: «Bitte reden Sie zuerst. Es ist mit Sicherheit sehr viel wichtiger und dringlicher, was Sie zu sagen haben.» Diese latent passiv-aggressive Strategie zeigt Wirkung, wenn sie wiederholt gezielt eingesetzt wird – mit dem Vorwurf der Süffisanz oder Arroganz wird man leben müssen. Es besteht auch die Gefahr, dass die höfliche Person übergangen wird, sich niemand für ihre Meinung interessiert. Ein guter Moderator jedoch sollte das zu verhindern wissen.

2. Interesse

Sich aktiv für die Haltung und Meinung von Gesprächspartnern zu interessieren, öffnet den Raum und durchbricht den unbedingten Willen der Teilnehmer, nur ihre eigene Position durchzuboxen. Es wird zwar weiterhin Gesprächsteilnehmer geben, die keinerlei Anteilnahme an anderen Positionen aufbringen. Diese negative Eigenschaft wird dem Publikum aber auffallen und einem solchen Gegenüber ein negatives Image verleihen.

3. Verlangsamung

Diskussionen, die in einem Crescendo immer schneller und lauter werden, kann man begegnen, indem man – sofern einem das Wort wieder erteilt wird – betont leise und langsam redet. Um etwas zu verstehen, sind die anderen dann dazu gezwungen, innezuhalten und (zur Abwechslung) ruhig zu werden. Im besten Fall stellt sich damit ein Decrescendo ein und das Gespräch normalisiert sich.

4. Autorität

Einer anarchischen Gesprächsrunde kommt oft auch die beste Gesprächsleitung nicht bei. Leitet sie das Gespräch aber klar, umsichtig, fair, zielgerichtet, so stehen die Chancen gut, dass ihre

Autorität anerkannt wird. Anerkennt einer der Gesprächsteilnehmer die Leitung wiederholt nicht, sollten sie die anderen dezidiert unterstützen. Reden auch dann noch alle durcheinander, hilft nur noch die...

5. Verweigerung

Als der damalige SVP-Präsident und heutige Bundesrat Ueli Maurer 1999 in einer TV-Diskussion von Roger Schawinski als «Parteipräsident von Blochers Gnaden» bezeichnet wurde, entfernte er sein Mikrofon und lief aus dem Studio. Diese Strategie ist die radikalste Form des Protests gegenüber einer Provokation, einer Beleidigung oder eines nicht als zielführend wahrgenommenen Gesprächs und sollte nur im absoluten Ausnahmefall gewählt werden. Sie entspricht strukturell nämlich der Gesprächsverweigerung, also der Absage zum Vornherein, ist aber deutlich weniger elegant.

Früher war aber auch nicht alles besser. Arthur Schopenhauer schrieb in seinen Aphorismen⁶: «Zeigt etwa in einer Diskussion oder sonst im Gespräch ein anderer richtigere Sachkenntnis, strengere Wahrheitsliebe, gesunderes Urteil, mehr Verstand als wir oder überhaupt, lässt er geistige Vorzüge blicken, die uns in Schatten stellen, so können wir alle dergleichen Überlegenheiten und unsere eigene durch sie aufgedeckte Dürftigkeit sogleich aufheben und nun umgekehrt selbst überlegen sein, indem wir beleidigend und grob werden. Denn eine Grobheit besiegt jedes Argument und ekliptiziert allen Geist [...]. Wahrheit, Kenntnis, Verstand, Geist, Witz müssen einpacken und sind aus dem Felde geschlagen von der göttlichen Grobheit.»

Eine konstruktive Gesprächsrunde kann von einem einzigen Teilnehmer in den Abgrund gerissen werden und in ein destruktives Hickhack ausarten, das Zuschauer dazu bringt, abzuschalten, umzuschalten oder einfach wegzugehen. Dass die Unhöflichen sich das erlauben können, liegt auch in der Verantwortung der Höflichen. Sind sie zu galant für einen Aufstand dagegen? ◀

¹ Wolf Schneider: Moderatorennöte – Moderatorenkünste. In: Redeshows: Fernsehdiskussionen in der Diskussion, S. 142. Hrsg. von Werner Holly, Peter Kühne und Ulrich Püschel. Tübingen: Max-Niemeyer-Verlag, 1989.

² Albert Thiele: Die Kunst zu überzeugen, 8. Auflage. Berlin/Heidelberg: Springer-Verlag, 2006, S. 247.

³ Horst-Udo Niedenhoff: Argumentieren – diskutieren: eine Taktikfibel für die Praxis. Köln: Deutscher Instituts-Verlag GmbH, S. 63 ff.

⁴ Hermann Meier: Diskussion und Debatte: Wie man in Gremien zu guten Entscheidungen kommt. Wiesbaden: Springer-Fachmedien 2015, S. 31.

⁵ Werner Tusche: Reden und überzeugen. Köln: 1988, S. 116 ff.

⁶ Arthur Schopenhauer: Aphorismen. Kapitel 6: Von dem, was einer vorstellt. Web: guttenberg.spiegel.de/buch/aphorismen-4996/6

Ronnie Grob

ist Redaktor dieser Zeitschrift.