

## PAUSEN

### Warum sind Pausen wichtig in der Kommunikation?

- **Zum Nachdenken:** Wenn Sie während des Sprechens über den weiteren Gesprächsverlauf nachdenken, dann könnte es passieren, dass Sie nicht überzeugend reden. Einfach aus dem Grund, dass Sie mit den Gedanken in der Zukunft sind und nicht in der Gegenwart. Wie wollen sie allerdings in der Gegenwart Zuhörer überzeugen, wenn Sie sich in der Zukunft aufhalten? Sicherlich müssen wir immer mal wieder etwas vorausdenken, aber bitte nicht zu sehr beim Reden. Bleiben Sie beim Reden hauptsächlich in der Gegenwart. Zum Nachdenken können Sie die Pausen nutzen.
- **Um eine Aussage zu verstärken:** Lassen Sie eine Aussage mal im Raum stehen. Wir neigen dazu, viele Argumente nachzuschieben. Obwohl das erste schon ausgereicht hätte. Schenken Sie Ihrem Gegenüber einen Satz, indem Sie ihn wirklich stehen lassen, ohne ihn durch anschließendes Ohne-Punkt-und-Komma-Reden wieder zu entwerten.
- **Um ehrlich zu wirken:** Wenn Sie nichts zu verbergen haben, dann können Sie auch Pausen aushalten. Ein Lügner neigt dazu, viele Erklärungen abzugeben, viel zu erzählen, um Offenheit vorzutäuschen. Nach einer Lüge fühlt sich eine Pause schrecklich an. Wenn Sie die Wahrheit sagen, empfinden Sie die Pausen nicht als Bedrohung. Auch wenn ein Zuhörer dies nicht bewusst analysiert, so empfindet er einen Gesprächspartner, der Pausen macht, als überzeugend, souverän und „ehrliche Haut“. Sprechen Sie stets so, als ob Sie einen Lügendetektortest bestehen möchten. Sprechen Sie mit Pausen.
- **Zum Atmen:** Atmen wird häufig als lästige Unterbrechung empfunden, weil viele unerfahrene Redner am liebsten ohne Pausen reden würden. Dabei brauchen Sie die Atempause u. a. um Stress abzubauen (langes Ausatmen) und den Stimmklang zu beeinflussen (tiefe Stimme).
- **Um ruhiger zu werden:** Wenn Sie Ruhe ausstrahlen möchten, um souveräner zu wirken, dann entspannen Sie sich. Jede Pause hilft Ihnen dabei, Ruhe ins Gespräch zu bringen und sich selbst entspannter zu fühlen. Je mehr Ruhe Sie ausstrahlen, umso mehr werden Sie als Rudelführer wahrgenommen. Ein Rudelführer braucht viele positive Eigenschaften, aber vor allem Ruhe. Er behält den Überblick und er trifft dadurch die richtigen Entscheidungen. Je ruhiger jemand wirkt, umso eher glauben wir ihm, dass er besonnen ist und wohlüberlegte Entscheidungen trifft. In der Ruhe liegt die Kraft – vor allem beim Rudelführer.

- **Um Aufmerksamkeit zu bekommen:** Sie halten eine Rede und in der hinteren Reihe fangen auf einmal zwei Zuhörer an zu reden. Sie könnten jetzt noch lauter reden, damit die restlichen Zuhörer Sie trotzdem noch verstehen können. Das führt aber vielmehr dazu, dass auch noch andere Zuhörer anfangen zu tuscheln, denn Sie haben ja die Geräuschkulisse erhöht. Je höher die Geräuschkulisse, desto eher denken die Zuhörer, dass ihr „kleines Gespräch“ gar nicht auffällt. Wenn Sie merken, dass Sie eine Handvoll Zuhörer gerade verlieren, dann rauben Sie ihnen die Geräuschkulisse, indem Sie schweigen. Das hat einen ähnlichen Effekt, wie wenn in einer Disco die Musik abgestellt wird. Es werden sofort alle nach vorne schauen und möchten wissen, was los ist. Wenn die beiden Tuschler nicht sofort merken, dass Sie eine Pause machen, dann vertrauen Sie auf die Gruppendynamik. Die anderen Zuhörer möchten bestimmt wissen, wie es weitergeht, also drehen sie sich um und fordern die beiden auf, endlich zu schweigen. Erst wenn Sie wieder die Aufmerksamkeit von allen haben, reden Sie weiter. Vor allem mit Kindern geht dies hervorragend. Leider neigen manche Lehrer immer noch dazu, immer lauter zu werden und sind am Abend heiser. Es spielt übrigens keine Rolle, ob Sie mitten im Satz aufhören zu reden oder am Ende eines Satzes. Und während Sie schweigen, schauen Sie nett in die Runde. Nicht böse oder genervt, sondern mit einem Lächeln. Sie lächeln diejenigen an, die zuhören und auch diejenigen, die gerade reden. Solche Pausen, um die Aufmerksamkeit zu bekommen, helfen auch bei –Eins-zu-eins-Gesprächen. Und besonders wichtig sind diese Pausen, bevor Sie überhaupt mit einer Rede oder einem Vortrag anfangen. Sie gehen nach vorne, stellen sich hin und warten. Warten ... bis es so still ist, dass Sie hören könnten, wie eine Stecknadel auf den Boden fällt. Erst dann fangen Sie an zu reden.
- **Damit Fragen gestellt werden können:** Pausen sind nicht nur für Sie da, sondern auch für ihr Gegenüber. Sie geben ihm – mit einer längeren Pause – die Möglichkeit, etwas zu sagen bzw. eine Frage zu stellen. Selbst wenn Ihr Gegenüber nichts sagt, so kann er doch deutlich zeigen, ob ihm gefällt, was Sie ihm erzählen. In Pausen können Sie die Mimik und Körpersprache Ihres Gesprächspartners bzw. Ihrer Zuschauer beobachten. Dadurch wird aus einem Monolog ein Dialog. Allein schon die Wahrnehmung der Stimmung im Raum führt zu einem Dialog, selbst wenn der Redner überhaupt keine Zwischenfragen bei seinen 200 Zuhörern zulässt. Wenn Sie noch kein geübter Redner sind, lassen Sie Zwischenfragen am besten nicht zu. Verweisen Sie auf eine anschließende Fragerunde. Denn Zwischenfragen bringen viele Redner so aus dem Konzept, dass sie den roten Faden verlieren. Wenn Sie Zwischenfragen allerdings nicht stören, ist es eine gute Idee, interaktiv zu arbeiten und Zwischenfragen jederzeit zuzulassen.
- **Damit das Kopfkino entstehen kann:** Jeder Zuhörer kann sich nur eine gewisse Anzahl von Informationen merken. Spätestens dann muss die Pause lang genug sein, damit die Zuhörer eine eigene Emotion, einen eigenen Gedanken mit dem eben Erzählten verbinden. Wenn Sie gerade erzählen, dass Kaffee morgens das einzig Wahre ist, dann machen Sie eine Pause, damit jeder Zuhörer überlegen kann, wie er seinen eigenen Kaffee gerne trinkt oder um innerlich „Bäh!“ zu

denken, weil er lieber Tee trinkt. Diese Gedanken brauchen Zeit. Und auch wenn sich so eine Pause für den Redner sehr lang anfühlt, müssen Sie diese machen. Ohne Pausen würden die Zuhörer vielleicht viele Bilder haben, aber sie würden sie nicht mit eigenen Emotionen und Gedanken verknüpfen. Die Bilder verpuffen schnell und zurück bleibt: Nichts!

- **Damit Sie langsamer reden:** Je mehr Pausen Sie machen, desto langsamer wird Ihre Ansprache. Häufig kommen Teilnehmer zu mir, die ständig als Feedback bekommen, dass Sie zu schnell reden würden. Es kann natürlich tatsächlich am Sprechtempo liegen. Meistens ist es aber nicht das schnelle Sprechen, sondern das Fehlen der Pausen. Dadurch stürmen auf den Zuhörer so viele Informationen und Bilder ein, dass er sie nicht verarbeiten kann und das Gefühl hat, das würde doch alles zu schnell gehen! Selbst ein Redner mit einem flotten Sprechtempo kann den Eindruck hinterlassen, dass er langsam redet, wenn er nur genügend Pausen macht.
- **Um mehr Präsenz aufzubauen:** Sie können jede Pause dafür nutzen, sich selbst zu spüren. Je intensiver Sie das Jetzt wahrnehmen und Ihren ganzen Körper spüren, desto präsenter sind Sie.
- **Für die Betonung:** Eine Zäsur bzw. eine Pause ist eine Möglichkeit, um etwas zu betonen. Ich kann betonen, indem ich das entscheidende Wort höher spreche, lauter spreche oder aber ... vor diesem Wort eine Pause mache. Wenn Sie Ihre Pausen willkürlich setzen, nur weil Sie keine Luft mehr haben oder nicht mehr wissen, was Sie sagen wollen, dann betonen Sie Wörter, die Sie vielleicht gar nicht betonen wollten. Bitte nicht wundern, wenn Ihre Aussage dann anders beim Zuhörer ankommt, als Sie es geplant hatten. Je kürzer die Sätze sind, die Sie sprechen, desto besser können Sie diese kontrollieren – mit Betonung, Wortwahl und Satzmelodie. Je wichtiger eine Aussage ist, desto kürzer sollte der Satz sein. Unwichtiges können Sie – um etwas Varianz hineinzubringen – wieder in längere Sätze packen.
- **Um Informationen zu entlocken:** Kaum einer hält eine Pause aus. Dies können Sie sich zunutze machen, indem Sie beim Small Talk NICHT in jede Pause grätschen, sondern einfach mal eine kleine Pause stehen lassen. Ihr Gegenüber wird versuchen, die Stille zu überbrücken, indem er etwas erzählt. Vielleicht kommen da Informationen heraus, die Sie nie hätten erfragen können, weil es entweder zu privat wäre oder Sie nicht gewusst hätten, wonach Sie überhaupt hätten fragen sollen. Vorsicht: Manche nutzen Pausen auch als Machtspiel. Stellen sie sich vor, ein Geschäftsführer ruft seine eine Abteilungsleiterin in sein Büro. Er stellt eine schwammige Frage nach dem Motto: „Wie läuft es in Ihrer Abteilung? ... Ich habe das Gefühl ... dort ist einiges im Argen!“ Die Abteilungsleiterin antwortet: „Kann ich nicht nachvollziehen, denn bei uns ist alles in Ordnung. Keine Probleme!“ Anstatt nun die zweite Frage zu stellen, schweigt der Geschäftsführer. Er sagt nichts. Da Untergebene diese Pausen noch viel weniger aushalten als ein gleichwertiger Gesprächspartner, wird sie anfangen zu reden. Sie erzählt, dass es tatsächlich dort mal ein Problem gab, dies allerdings schon wieder behoben sei. Wenn er immer noch nichts sagt, wird sie noch von anderen kleinen Problemen erzählen, die allerdings auch schon keine Rolle mehr

spielen. So bekommt der Geschäftsführer einen guten Überblick – ohne etwas gesagt zu haben. Wenn jemand mit Ihnen so ein Machtspiel startet, dann tun Sie es ihm gleich: Sagen Sie nichts. Sie beantworten seine Fragen, aber danach sagen Sie nichts mehr. Nach dem Motto: „Wer zuerst spricht, hat verloren!“ Wer fähig ist, so eine Pause auszuhalten, ist auch bereit für eine höhere, verantwortungsvollere Position im Unternehmen.

- **Um Zeit zu schenken:** Geben Sie Ihrem Gegenüber stets das Gefühl, dass Sie sich für ihn Zeit nehmen. Wenn eine Frage gestellt wird, dann antworten Sie bitte nicht „Gewehr bei Fuß“, sondern denken Sie erst einmal über die Frage und eine passende Antwort nach. Erst dann antworten Sie. Stellen Sie sich vor der Antwort ein Gleichheitszeichen vor! Die Antwort ist das Ergebnis von Überlegungen. Selbst wenn Sie eine Standardfrage bekommen, auf die Sie schon eine Standardantwort parat haben. Tun Sie so, als ob Sie kurz überlegen würden. Nicht theatralisch, sondern einfach indem Sie eine Pause machen. Nach so einer Pause wird die Standardantwort als individuelle Antwort gewertet. Es kommen viel weniger Nachfragen, weil es glaubhafter rüberkommt und sich niemand abgespeist fühlt. Je schneller Sie antworten, desto eher hat Ihr Zuhörer das Gefühl, dass diese Antwort noch nicht das endgültige Ergebnis ist, da Sie ja keine Zeit hatten, um über die Frage ausreichend nachzudenken. Dass der Gesprächspartner eine Standardfrage gestellt hat, weiß er ja nicht, denn für ihn ist die Frage sehr persönlich und individuell. Gehen Sie darauf ein, indem Sie erst einmal Zeit schenken, um im Endeffekt viel Zeit zu sparen, weil weniger Nachfragen kommen.

- **FAZIT:** Wer lernt, überzeugend zu reden, lernt in erster Linie, überzeugend Pausen zu machen.