

High Talk – Basic Talk – Move Talk

Vertikale und horizontale Kommunikation unterscheiden

Sie reden oft Blödsinn – und doch sind sie erfolgreich, werden bewundert und in wichtige Ämter gewählt. Typen wie Donald Trump, Wladimir Putin oder dein Chef. Wieso eigentlich? Weil sie die Kunst der «vertikalen Kommunikation» gelernt haben und damit Menschen, die ausschliesslich «horizontal kommunizieren» blass aussehen lassen.

A. Vertikale und horizontale Kommunikation

Wer *horizontal kommuniziert*, bleibt mit seinem Gesprächspartner auf Augenhöhe, wirkt freundlich, konzilient, faktenorientiert und sachlich. In der Politik stehen Angela Merkel und Hillary Clinton für diesen Stil. Man nennt diese Form der Kommunikation auch HIGH TALK.

Wer *vertikal kommuniziert*, möchte in erster Linie Hierarchie- und Machtfragen klären. Der Inhalt kommt an zweiter Stelle. Bekannte Muster dieser Form von Kommunikation sind BASIC TALK und MOVE TALK. Beim *Basic Talk* geht es um kurze, einfache Statements wie: «Tönt gut, funktioniert aber nicht!» oder «Nicht schon wieder diese Leier!» Die Statements werden als Killerphrasen, Ablenkungen, Wiederholungen eingesetzt und sollen den/die Gegner/in aus dem Konzept bringen. Der *Move Talk* geht noch weiter. Hier wird die Körpersprache eingesetzt, um den/die Gegner/in einzuschüchtern: Herablassendes Schulterklopfen, Grimassen, Gesten oder die Anordnung von Mobiliar helfen beim Move Talk.

Wer *vertikal kommuniziert* spricht oft langsam, laut und einfach. Wer *horizontal kommuniziert*, spricht schnell, leise und verstrickt sich in Begründungen und Rechtfertigungen.

Vertikale Kommunikation kann man lernen! Es ist – wie bei einer Fremdsprache – wichtig, sich auf das Sprachniveau des Gegenübers einzustellen. In der Regel ist nach 10 Minuten klar, wer im Raum wie kommuniziert. Wichtig: Kein moralisches Urteil fällen! Vertikale Kommunikation ist nicht schlechter als horizontale Kommunikation. Und schon gar nicht sind vertikale Kommunizierer die schlechteren Menschen!

Die oben genannten Beispiele aus der Politik sind übrigens kein Zufall: Frauen argumentieren häufig horizontal, Männer oft vertikal (Ausnahmen bestätigen die Regel).

B. Zehn goldene Regeln

- 1. Die eigenen Sprachgewohnheiten hinterfragen und kennen**
- 2. Moralische Empörungsreflexe herunterfahren**
- 3. Kommunikation ausserhalb der Argumentation wahrnehmen**
- 4. Das Offensichtliche aussprechen**
- 5. Keine Zuhörbereitschaft voraussetzen (auch in Meetings)**
- 6. Keine Panik bei Unsachlichkeit – Umschalten auf BasicTalk oder MoveTalk**
- 7. Die Schönheit des Patts wahrnehmen (auch wenn im Meeting kein Resultat herauskommt, wurde vielleicht eine Hierarchiefrage geklärt)**
- 8. Langsam siegen**
- 9. Höflichkeit relativieren – auch einmal unhöflich sein**
- 10. Sich nicht rechtfertigen! Lieber schweigen oder offensiv werden!**

Quelle: Peter Modler. Mit Ignoranten sprechen – wer nur argumentiert, verliert. Frankfurt: 2019.