

Schweigen als Teil der Kommunikation

Vazrik Bazil und Manfred Piwinger

1. Einleitung

Auch Schweigen ist Kommunikation

Auch in einer Wissensgesellschaft mit multimedialer Kommunikation, inmitten einer Fülle von Kommunikationskanälen und -medien, ist das Schweigen unverändert ein wesentlicher Teil menschlicher Kommunikation. Es ist auch Teil der strategischen Kommunikation von Unternehmen, Verbänden und Organisationen.

Dieses paradoxe Phänomen der Wortlosigkeit als Bestandteil der Kommunikation hat viele Gründe und Wirkungen. Schweigen kann höflich und angemessen, klug und verständlich sein oder unpassend und störend, missverständlich und beleidigend. In der Regel aber, und darin zeigt sich auch seine Macht, eröffnet es Räume für Spekulationen, vor allem wenn Kommunikation erwartet wird. Der Angeschwiegene will dann auch erfahren, was die Schweigehandlung bedeutet, und diese Wartezeit kann in ihrer scheinbaren Endlosigkeit unerträglich werden und Tür und Tor für Missverständnisse und Selbstzweifel öffnen. Der Spruch, „Reden ist Silber, Schweigen ist Gold“, ist eben nur relativ gültig.

Womit sich die Kommunikationsbranche befassen sollte

Wie bei allen Begriffen, die alltagssprachlich tief verwurzelt sind, gibt es viele Wörter und Wendungen, die auf das Phänomen Schweigen hindeuten. Auch 411 Buchtitel sind bei Amazon gelistet, die sich dieses Themas annehmen. Die meisten aber haben aber mit dem, was uns hier beschäftigt, wenig zu tun. Womit sich die Kommunikationsbranche befassen sollte, ist:

- Wie setze ich Schweigen zu meinem Vorteil ein?
- Wie reagiere ich auf Schweigen?

Um diese Fragen angemessen beantworten zu können, gilt es, weitere Aspekte zu berücksichtigen:

- Wer schweigt wem gegenüber?
- Wann und wo wird geschwiegen?
- Worüber wird geschwiegen?
- Wie wird geschwiegen?
- Weshalb wird geschwiegen?
- Welche Wirkung hat Schweigen?

Für die organisierte Kommunikation — in Unternehmen, Verbänden, Parteien usw. — bedeutet diese Erkenntnis, dass Schweigen selbst eine Kommunikationsform ist, die Botschaften vermittelt – bewusst oder unbewusst – und daher Risiken und Chancen gleichermaßen birgt, die es abzuwehren oder zu nutzen gilt. „Beredtes Schweigen“ ist der gängige und eingängige Ausdruck dafür. Schweigen wird nicht thematisiert

Wer professionell Kommunikation betreibt oder plant, hat mit dem Schweigen ein Instrument in der Hand, das man sowohl einschätzen können als auch einsetzen sollte. Die Kommunikationswissenschaften thematisiert das Phänomen „Schweigen“ merkwürdigerweise kaum, obwohl es von außerordentlicher Bedeutung im täglichen Leben ist. Es tritt in vielen Formen auf und hat viele Eigenschaften. Die folgenden Ausführungen versuchen das Phänomen aus kommunikationsanalytischer Sicht zu beschreiben und damit zu dessen Verständnis beizutragen.

2. Ein Beispiel

Die Unternehmensberatung XY liefert eine Arbeit ab, die sie viel Zeit und Kraft gekostet hat. Denn der Termin war knapp gesetzt und konnte nur unter hohem Personalaufgebot eingehalten werden. Tag und Nacht haben die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter gearbeitet. Die Aufgabe war anspruchsvoll und forderte den ganzen Einsatz. Jeder hat sein Bestes gegeben, und das Konzept wurde pünktlich abgeliefert. Man hatte ein gutes Gefühl. Alle sind gespannt darauf, wie der Kunde reagieren wird und erwarten, dass sie den Auftrag bekommen. Am Ende hatte man das Gefühl, einen wirklich guten Lösungsvorschlag eingereicht zu haben. Doch zunächst gesammeltes Schweigen. Ab diesem Moment kommt es zu einer Kette schwerwiegender Missverständnisse. Sie reichen von verzweifelter Selbstrechtfertigung bis zu dem Verdacht, dass „es nicht mit rechten Dingen zugehe“: Eine gewöhnliche Situation, die täglich vielfach an den verschiedensten Orten und unter den unterschiedlichsten Umständen eintritt. Doch vieles ist diesen Fällen gemeinsam: Das, was auf das Schweigen folgt, hat einen fast gesetzmäßigen Verlauf und kann schwerwiegende Folgen auf beiden Seiten haben. Nicht immer, wie in dem hier beschriebenen Fall, nimmt die Sache ein glückliches Ende. Gelitten wurde jedoch immer.

Der Kunde aber meldet sich nicht. Im Nachhinein könnte das Schweigen leicht erklärbare Gründe haben: Der Vorstand tagt nur alle vierzehn Tage, der zuständige Sachbearbeiter ist krank oder befindet sich auf einer längeren Auslandsreise; der Sachverhalt hat, aus welchen Gründen auch immer, keine Priorität wie ursprünglich angenommen; das Schweigen ist taktisch gewollt, um zum Beispiel, um die eigene Verhandlungsposition zu stärken, den Preis für das Angebot zu drücken oder auch nach einsichtigen Gründen für eine Absage zu suchen.

Doch wie ist die Situation in dem Beratungsunternehmen? Wie reagiert man dort auf das Schweigen, das ja schließlich auch als eine Antwort zu verstehen ist?

Versetzen wir uns einmal in die Situation der Unternehmensberater:

Stufe 1: Zwei bis drei Tage ohne Antwort sind noch üblich. Schließlich hat der Kunde auch noch etwas anderes zu tun. Weil die Berater sicher sind, gute Arbeit geleistet zu haben, sind sie natürlich gespannt auf die Antwort. Heimlich rechnen sie mit einem Lob und einen Auftrag für die Durchführung des Projekts.

Stufe 2: Eine gewisse Unruhe macht sich breit: Erst setzt man diesen kurzen Termin, und jetzt lässt man sich plötzlich Zeit mit der Reaktion. Aber noch reden sich die Berater ein, dass alles im normalen Rahmen liege und im übrigen die Sache bald — zu ihren Gunsten — entschieden würde.

Stufe 3: Es vergehen zehn lange Tage. Die Berater fragen sich, ob der Kunde auch die Vorschläge bekommen habe? Vielleicht müsse man im Sekretariat nachfragen. Das könnte allerdings missverstanden werden, als ob man den Auftrag hinterherrenne oder man den Kunden unter Druck setzen wolle. Die Unruhe wird spürbar. Hat man etwas falsch gemacht? Stimmt etwas nicht? Diese Unsicherheit führt zu Selbstzweifeln. Die Sache beginnt zu kippen.

Stufe 4: Die Berater wollen sich diese Missachtung nicht mehr gefallen lassen. Erst setze man sie unter Druck und dann halte man sich nicht einmal für nötig, ihnen wenigstens Bescheid zu geben, wie die Sache laufe. Das sei wohl das Mindeste, was man unter Geschäftsleuten erwarten könne. Es wächst allmählich der Zorn auf den Kunden.

Stufe 5: Die Stimmung trübt sich noch mehr ein: Irgend etwas stimme doch nicht. Wenn man bloß wüsste, wer noch angeboten habe. Eine gewisse Resignation setzt ein. Die Selbstzweifel verstärken sich. Der Verdacht, dass hier ein böses Spiel getrieben wird, verwandelt sich allmählich in

Gewissheit. Man fühlt sich gelinkt, ist verärgert, fühlt sich im Stich gelassen und enttäuscht.

Stufe 6: Nach vier Wochen erhält der Chef der Unternehmensberatung einen Brief vom Kunden mit folgendem Inhalt:

Lieber Herr XY,

wir haben heute im Vorstand über Ihr Konzept gesprochen. Schon vorab möchte ich Sie zu Ihrer Arbeit beglückwünschen. Es war die beste unter den fünf eingereichten. Bitte besuchen Sie mich bald, damit wir den Fortgang der Angelegenheit gemeinsam besprechen können. Mein Sekretariat ist informiert und wird das Weitere gerne mit Ihnen vereinbaren.

Mit freundlichen Grüßen

Ihr

(Unterschrift)

3. Definition

Schweigen ist nicht Abwesenheit von Kommunikation

Schweigen bedeutet, sehr vereinfacht formuliert, wenn keiner etwas sagt. Auf keinen Fall aber ist Schweigen die Abwesenheit von Kommunikation. Spätestens da, wo der Schweigende mit seiner Wortlosigkeit eine Absicht verfolgt, ist Kommunikation im vollen Gange, und frühestens dort, wo der Interaktionspartner das Schweigen deutet, beginnt sie. So beeinflusst das Schweigen insbesondere die Beziehungsebene und weniger die Inhaltsebene, denn es liefert keine Zahlen, Daten und Fakten, sondern wirkt sich auf die gegenseitige Wahrnehmung aus.

Eine Liste der Eigenschaften, die man gemeinhin mit „Schweigen“ verbindet, zeigt, wie mehrdeutig dieses Phänomen ist: „bedeutungsvoll“, „beredt“, „unheilvoll“, „viel sagend“, „eisig“, „hartnäckig“, „peinlich“, „andächtig“, „teilnahmsvoll“. Auch weitere Assoziationen löst „Schweigen“ aus, die Deutungen und Verhaltensweisen beeinflussen (Ulsamer 2002, S.33f.):

Eigenschaften

Lautlosigkeit

„schweigsam“, „Stillschweigen“, „zum Schweigen bringen“

Geheimhaltung

„totschweigen“, „Schweigepflicht“, „schweigen wie ein Grab“

Verachtung

„zu Tode schweigen“

Ungeselligkeit

„schweigsam“

Unwissenheit

„der Rest ist Schweigen“

Angriff

„zum Schweigen bringen“

Trauer

„Schweigeminute“

Gericht

„Schweigepflicht“, „Schweigerecht“

Enthüllung

„das Schweigen brechen“

Sprichwortweisheiten

In Sprichwörtern wird „Schweigen“ gegenüber dem Sprechen eindeutig bevorzugt („Schweigen ist eine größere Kunst als Reden“, „Wer schweigt, lügt nicht“, „Ein kluger Schweiger ist besser als ein dummer Schwätzer“, „Reden ist Silber, Schweigen ist Gold“). Eigenschaften, die mit Schweigen verbunden werden, sind in der Regel „Weisheit“, „Wissen“, „Wohlstand“, „Tiefe“. Aber nicht nur. Schweigen kann auch Negatives bedeuten und den „Tod“, die „Täuschung“ und das Böse versinnbildlichen („Das Schweigen ist des Narren Decke“, „Durch Schweigen verdirbt viel Freundschaft“, „Zu viel Schweigen schadet auch“). Schweigen ist, wie das Sprechen, ein Handeln, so dass man neben „Sprachhandlungen“ auch von „Schweigehandlungen“ sprechen könnte, die z. B. Geheimhaltung, Verachtung, Unwissenheit oder Trauer umfassen. Nichts sagen, heißt nicht Schweigen

Doch nicht immer schweigt, wer nichts sagt. Deshalb gilt es auch das Schweigen von verwandten Phänomenen zu unterscheiden, wobei die Entscheidung, ob z. B. eine „Pause“ auch „Schweigen“ ist, vom Kontext abhängt und oft nicht allgemein festgelegt werden kann. Jedenfalls misst man dem Schweigen wenig Bedeutung bei, wenn es zu einem Zeitpunkt stattfindet, zu dem Kommunikation, im Sinne von Wort austausch, nicht erwartet wird. Schweigen wird erst dann relevant, wenn der Interaktionspartner Kommunikation und Austausch erwarten. Phänomene des Schweigens

Mit Schweigen verwandt sind folgende Phänomene:

a) Pause

In jedem Kommunikationsprozess gibt es Unterbrechungen, die nicht gleich bedeutend mit Schweigen sind. Solche Pausen sind entweder geplante oder spontane Unterbrechungen einer verbalen oder medial vermittelten Kommunikation, über die sich die Kommunikationsteilnehmer einigen. Pausen dienen der Erholung, der Besprechung im kleinen Kreis, dem gedanklichen Verdauen des Gehörten und so weiter.

b) Funkstille

Dieser funktechnische Begriff beschreibt Zeiträume, für die vereinbart wird, nicht zu kommunizieren. So kann beispielsweise gewährleistet werden, dass wichtige und dringende Botschaften (Notrufe) nicht untergehen.

c) Warten

Wenn sich jemand bis zu einer Äußerung Zeit lässt, so kann sich eine kurze „Funkstille“ ergeben. Charakteristisch ist hier, dass die Äußerung zeitnah erwartet wird und der Empfänger der Botschaft auch bereit ist zu warten. Warten — auch die Pause — kann auch als ein rhetorisches Stilmittel eingesetzt werden, um die Spannung zu steigern.

d) Verschweigen

Im Unterschied zum Schweigen kann derjenige, der etwas verschweigt, sehr redselig sein. Er lässt dabei allerdings etwas aus, das aus der Sicht anderer unbedingt zum Thema gehört. Dazu zählt auch das Verschweigen eines Geheimnisses. Wird jemand nach einem Geheimnis gefragt und schweigt der Befragte, könnte dieses Verstummen auch eine Form der Abwehr bedeuten, denn der Befragte kennt wahrscheinlich die Antwort. Wie brachial Menschen einander manchmal am Schweigen hindern wollen, zeigt das Phänomen der Folter. Es zielt darauf ab, dem Schweigenden seine Macht zu nehmen: nämlich die Macht, Informationen für sich zu behalten. Schweigen kann also auch eine Machtprobe sein.

e) Aussageverweigerung

Spätestens vor Gericht wird Schweigen zum justiziablen Akt. Ein Journalist kann damit seinen Informanten schützen, ein Angeklagter sich selbst, ein loyaler

Verbrecher (wenn es einen solchen geben kann) seine Komplizen. Schweigen wohnt also eine Macht inne, für die der Schweigende auch in einem Rechtsstaat unter Umständen Konsequenzen auf sich nehmen muss.

Schweigen als eine spezifische verbale Kommunikationsform kann sich mit non-verbaler Kommunikation mischen. Kombiniert mit dem Rollen von Augen, Schlagen der Hände vor dem Kopf, eiskaltem Starren, nervösem Fingerspiel usw. unterstreicht der Schweigende, bewusst oder unbewusst, seine Absicht und löst vielfältige Deutungsmöglichkeiten beim Angeschwiegenen aus.

4. Dimensionen des Schweigens

4.1 Arten

Es gibt mehrere Arten des Schweigens. Im privaten und öffentlichen Bereich einerseits und in der Arbeitswelt andererseits.

Privater Bereich

Im ersten Fall spannt das Schweigen ein weites Feld auf, worüber oben bereits die Rede war:
das konversationelle Schweigen im Gespräch (z.B. beim Zuhören),
das konventionelle Schweigen im Hinblick auf gesellschaftliche Regeln und Erwartungen (z. B. bei einer Schweigeminute),
das verletzte Schweigen als Reaktion auf unfaire Behandlung,
das eisige Schweigen als Ausdruck von Ablehnung und Hass,
das ängstliche Schweigen als Furcht vor Entdeckung oder Strafe,
das krankhafte Schweigen, aus Krankheitsgründen und das religiöse Schweigen, z. B. aus Ehrfurcht.

Zum öffentlichen Bereich gehören verhüllende Äußerungen in der Öffentlichkeit aus Angst vor staatlichen Repressionen und das elektronisch verfestigte Schweigen durch moderne Massenkommunikationsmittel, wie Fernsehen, Zeitung oder Hörfunk. Ihr regelmäßiger Gebrauch macht die privaten Benutzer nur noch zu schweigenden Zuhörern (Bellebaum 1992, S. 21ff.).
Arbeitswelt

In der Arbeitswelt kommt das Schweigen bei Berufen vor, deren Vertreter Informationen über ihre Klienten geheim halten müssen: Ärzte, Therapeuten, Anwälte, Apotheker, Geistliche (Beichtväter, Telefonseelsorger), aber auch Amtsträger und Mitglieder von Betriebsräten. Hierhin gehört auch das Stichwort „Datenschutz“.

4.2 Bedeutung

a) Bedeutungsloses Schweigen

Auf einer Party bricht irgendwann die langweilige Unterhaltung ab, und die Gäste sind mit ihren Gedanken woanders. In dieser Stille fragt die Gastgeberin einen der Gäste irgendetwas, woraufhin die Unterhaltung wieder in Gang kommt. Die kurze Zeit des Schweigens wurde von niemandem recht wahrgenommen. Die Gastgeberin brach das Schweigen, ohne es bedeutsam zu halten.

b) Konventionelles Schweigen

Hier ergibt sich der Sinn des Schweigens aus der Beachtung sozialer Normen oder gemeinsamer Erwartungen. So gibt es z. B. konzentriertes Schweigen in Prüfungen, taktvolles Schweigen beim Essen oder religiöses Schweigen während eines Gottesdienstes.

d) Angekündigtes Schweigen

Das kann konventionelles Schweigen sein, wenn etwa die Teilnehmer einer Trauerfeier gebeten werden, sich zum schweigenden Gedenken an einen

Verstorbenen zu erheben.

d) Psycholinguistisches Schweigen

Es entsteht in der zeitlichen Abfolge beim Sprechen. Diese Phänomene lassen sich als Zögern bzw. Verzögern bezeichnen. Pausen, Geräusche, Ringen um Worte. Diese Erscheinungen sind, wenn bestimmte Effekte erzielt werden sollen, bewusst einsetzbar.

4.3 Inhalt

Tabus, Geheimnisse, Informationen

Worüber wird geschwiegen? Eine allgemeine Antwort kann man auf diese Frage nicht geben. In der Regel handelt es sich um Tabus, Geheimnisse, Informationen, die aus unterschiedlichen Gründen zurückgehalten werden. Entscheidender sind die Ursachen, die hinter dem Schweigen stecken. Zum Beispiel können Banker mit Worten viel bewegen. Aber auch mit Schweigen. Eine Andeutung über Geldpolitik reicht aus, um die Kurse von Aktien zu beeinflussen. Genau so viel kann aber auch das Schweigen bewirken: Schweigen kostet daher Geld.

4.4 Ursachen

Es gibt vielfältige Ursachen, warum Menschen bzw. Organisationen schweigen. Verlegenheit gehört ebenso dazu wie die Angst vor Konsequenzen. Aber auch der Wunsch, eine Lüge zu vermeiden oder das Gegenüber nicht zu kränken. Verpflichtungen, wie z.B. ein Gelübde, können uns am Reden hindern. Tabuthemen tun es ebenfalls. Und Schweigen kann ein Ausdruck von Ratlosigkeit sein. In Verhandlungssituationen kann das Schweigen eine Taktik sein, um das Gegenüber nervös zu machen und zu einer Äußerung zu verleiten, die dem Schweigenden zum Vorteil gereicht. Schweigen kann aber auch bedeutungslosen Inhalten ein Gewicht geben, das ihnen sonst nicht zukommt.

Religiös motiviertes Schweigen

Eine lange Tradition hat das religiös motivierte Schweigen. Es speist sich sowohl aus der Ehrfurcht vor Gott, dessen Größe und unaussprechliche Natur den Gläubigen unter Umständen bescheiden verstummen lässt, aber wohl auch aus der Einsicht, dass Sprache vom Wesentlichen ablenken kann. Hinzu kommt, dass jede verbale Äußerung nicht zuletzt der Selbstdarstellung des Sprechenden dient. Damit kann man das Reden als Teil der persönlichen Eitelkeit verstehen, den es aus der Sicht eines frommen Menschen zu meiden gilt. Neben den christlich abendländischen Schweigeformen wie Schweigeorden (z. B. die Trappisten) und Schweiegelübde kennen auch asiatische Religionen längere Phasen des Schweigens, etwa in der Meditation, als des Weges zur Erlösung und zur Vereinigung mit dem Nirvana. Neben das Schweigen über Gott tritt in der Ideengeschichte auch die Problematik des Schweigen Gottes, das angesichts großer Katastrophen, wie Ausschwitz, schwerwiegende Fragen aufwirft.

Schweigen als angemessene Reaktion

Schließlich ist das Schweigen manchmal die zunächst einzig angemessene Reaktion. Tröstende Worte, im falschen Moment oder vorschnell gesprochen, erreichen beispielsweise nicht die gewünschte Wirkung. Die Fähigkeit, im richtigen Moment zu schweigen, gehört also zur kommunikativen Kompetenz und zu den emphatischen Fähigkeiten, die Menschen brauchen.

Formelle und informelle Regeln

In vielen Fällen berücksichtigt man formelle und informelle Regeln. Es gibt Kultur- und

gruppenspezifische Unterschiede in gleicher Weise wie auffällige Differenzen nach Alter, Geschlecht und Image (Bellebaum, 29f.).

Ein Mensch schweigt auch, weil

- ...er über ein Thema nicht informiert ist.
- ...er es nicht für dringlich hält, darüber zu sprechen.
- ...er sorgfältig erwägt, was er als Nächstes sagen will.
- ...er die Diskussion über ein kontroverses Thema vermeidet.
- ...er einverstanden ist mit dem Gesagten oder nicht.
- ...er unentschlossen ist.
- ...er sich nicht sicher ist, was der andere meint.
- ...er scheu ist.
- ...er unhöflich ist.
- ...er jemanden anderen strafen will.
- ...er psychisch gestört ist.
- ...er im sprachlichen Ausdruck verhindert ist.
- ...er einen Anderen nicht verletzen will.
- ...er seine Unabhängigkeit stärken will.
- ...er verärgert ist.
- ...er andere gefügig machen will.
- ...er Gerüchte in die Welt setzen will.

Theorie der Schweigespirale

Schweigen kann auch eine gruppenbildende Funktion haben und auf eine Art Selbstdarstellung abzielen. Die Theorie der Schweigespirale, entwickelt in den 70er Jahren von Elisabeth Noelle-Neumann, versucht dieses Phänomen zu erklären. Sie besagt, dass die Bereitschaft der Menschen, ihre Meinungen öffentlich kundzutun, von der Einschätzung der Menschen abhängt, gesellschaftlich in der Mehrheit oder Minderheit zu sein. Gewinnen Menschen den Eindruck, dass ihre Meinung die der Mehrheit ist, dann äußern sie sich bereitwilliger in der Öffentlichkeit und bekennen sich durch Äußerungen, Verhalten oder Symbole zu ihrer Meinung. Umgekehrt aber schweigen diese Menschen aus Isolationsfurcht, wenn sie den Eindruck gewinnen, dass ihre Meinung die Minderheitsmeinung ist.

Dadurch erscheint die Gruppe der Ersteren als stark und in einem Spiralprozess scheint diese Meinung beherrschender, ohne es tatsächlich sein zu müssen. Entscheidend für die Schweigespirale ist es, dass das Thema des Meinungskampfes ethische Dimensionen umfasst und emotional geladen ist. Nach dieser Theorie bestimmen die Massenmedien die Wahrnehmung der Menschen über Mehrheits- und Minderheitsmeinungen. Für den Prozess der Schweigespirale bedeutet es, dass die vermeintliche Minderheitsmeinung (also die echte Mehrheitsmeinung) mit der Zeit zur tatsächlichen Minderheitsmeinung wird, da in dem Maße, wie die Anhänger der eigentlichen Mehrheitsmeinung verstummen, die Anhänger der eigentlichen Minderheitsmeinung ermutigt werden, ihre Ansichten öffentlich zu äußern, ohne Angst vor Isolation zu haben (vgl. Noelle-Neumann, 1980).

4.5 Wirkungen

Die Wirkungen des Schweigens können natürlich bewusst oder unbewusst sein, beabsichtigt oder unbeabsichtigt (Bellebaum 1992, S. 31f.). Folgende vier Typen sind die gängigsten.

a) Schweigen isoliert oder verbindet

Schweigen kann zu unfreiwilliger oder freiwilliger Isolation führen. Dabei wird eine „Mauer des Schweigens“ zum eigenen Schutz gegenüber anderen errichtet.

Schweigen kann allerdings auch gemeinschaftsstiftend sein. Liebende, Freunde können sich auch ohne Worte verstehen. Und für Gläubige ist Schweigen ein Medium der Kommunikation mit Gott.

b) Schweigen heilt oder verletzt

Im Zorn werden oft Dinge gesagt, die besser unausgesprochen geblieben wären. Warnungen vor diesen sogenannten Zungensünden lassen sich überall finden. Kommt es zu solchen Sünden, ist es heilsam, eine Zeit lang zu schweigen, um die Gemüter zu beruhigen, denn weitere Worte verschlimmern die Situation. Eisiges Schweigen kann als Ausdruck von Ablehnung oder Verachtung verletzend sein.

c) Schweigen offenbart oder verdeckt

Schweigen kann Defizite offenbaren. Ein Student, der Prüfungsfragen unbeantwortet lässt, ist wahrscheinlich nicht informiert oder jemand, der in einer Unterhaltung schweigt, kann oder will offensichtlich nichts zu der Unterhaltung beitragen. Andererseits kann Schweigen aber auch eine hoch positiv bewertete innere Ruhe und Ausgeglichenheit andeuten. Wenn eine Prüfung erfolgreich bestanden wurde, kann man sich einfach dem Gefühl der Befreiung und der Zufriedenheit hingeben; man ist glücklich und deshalb gibt es einfach nichts zu sagen.

d) Schweigen signalisiert Zustimmung oder Ablehnung

In manchen Unterhaltungen darf man das Schweigen eines Gesprächspartners wohl als Einverständnis mit dem Gesagten deuten. Durch Schweigemärsche oder Schweigeversammlungen kann die Kritik an etwas offenkundig zum Ausdruck gebracht werden. So kann Schweigen als Protest gegen etwas dienen und, unter Umständen, sehr wirkungsvoll sein.

5. Schweigen als Willenserklärung

Mögliche rechtliche Folgen

Auch rechtlich kann Schweigen Folgen haben. Für einen Zeugen oder einen Beklagten können diese Folgen vor Gericht schwerwiegend sein, und ein dem Schweigen verpflichteter Arzt z. B. kann seine Zulassung verlieren. Das Schweigen an sich hat keinen Erklärungswert und ist daher auch keine Willenserklärung. Dennoch ist auch das Unterlassen einer Handlung eine Verhaltensweise, die wie jedes andere Verhalten auch, je nach den Umständen Sinn und Bedeutung erhält (Rüßmann, 2006).

Entscheidend für die Auslegung des Schweigens als Willenserklärung ist, dass der Empfänger das Schweigen nach Treu und Glauben als Äußerung eines Willens verstehen muss (nach §§ 133, 157 BGB). Dies kann man immer dann annehmen, wenn die Beteiligten vereinbart haben, dass das Schweigen etwas Bestimmtes bedeutet. Wenn etwa A dem B ein Angebot unterbreitet, und diese vereinbaren, dass das Angebot als angenommen gelte, wenn B es nicht innerhalb einer bestimmten Frist ablehne, dann kann A das Schweigen des B nach Ablauf dieser Frist als Annahme verstehen.

Von diesem Fall zu unterscheiden sind Fälle, in denen der Gesetzgeber dem Schweigen einen bestimmten Erklärungswert zuordnet, wie im Schenkungsrecht. Die Schenkung, d. h. die Zuwendung eines Vermögenswertes ohne Gegenleistung, ist im BGB als Vertrag ausgestaltet. Das bedeutet, dass der Beschenkte das Schenkungsangebot auch annehmen muss. Erfolgt die Zuwendung ohne den Willen des Empfängers, dann kann der Zuwendende diesen unter Bestimmung einer angemessenen Frist zur Erklärung über die Annahme auffordern (§ 516 Abs. 2 Satz 1 BGB). Reagiert der Zuwendungsempfänger innerhalb dieser Frist nicht, dann gilt die Schenkung als angenommen. Hier gilt also das Schweigen als Willenserklärung.

Nach der Strafprozessordnung bedeutet Schweigen kein Schuldeingeständnis mehr. Auf das, was Beschuldigte verschweigen, können sie nicht vereidigt werden. Doch wichtiger aus Sicht der

Kommunikation ist hier die Öffentlichkeitsarbeit der Staatsanwaltschaft, die zwar während des laufenden Verfahrens schweigen sollte, um „eine unnötige Bloßstellung des Beschuldigten“ (§ 23 der „Richtlinien für das Straf- und Bußgeldverfahren“) zu vermeiden.

6. Struktur des Schweigens

Personen, Organisationen und Teilöffentlichkeiten als Akteure

Unter „Struktur“ verstehen wir die Beziehungen der Schweigenden und Angeschwiegenen untereinander und den Rahmen, innerhalb dessen das Schweigen wirkt. In der Regel können wir drei Akteure unterscheiden. Dabei ist der eine Interaktionspartner der Schweigende und der andere der Angeschwiegene. Aus Sicht der organisierten Kommunikation ist das Verhältnis von Personen bzw. Organisationen zu den Teilöffentlichkeiten von großer Bedeutung, weil deren Wahrnehmung über Image und Ansehen von Unternehmen oder Verbänden entscheidet.

„Werde ich/Werden wir als versöhnlich wahrgenommen?“

„Werde ich/Werden wir als schuldig wahrgenommen?“

„Werde ich/Werden wir als unzuverlässig wahrgenommen?“

usw.

Hier einige Beispiele:

Man denke an den Fall Michel Friedman im Juni 2003. Er geriet in den Verdacht, gegen das Betäubungsmittelgesetz verstoßen zu haben. Bei einer Durchsuchung von Friedmans Privat- und Kanzleiräumen stellte die Staatsanwaltschaft drei Beutel mit Kokainresten sicher. Auch soll Friedman bei einem Berliner Zuhälterring Prostituierte angefordert haben. Friedman schwieg mehrere Wochen. Erst am 8 Juli 2003 verlas er eine Erklärung, in der er sein Bedauern ausdrückte und sich für sein Verhalten entschuldigte. Auch die Spenden-Affäre der CDU ist ein solcher Fall. Helmut Kohl war zwar Ehrenvorsitzender seiner Partei, doch entkoppelte sich die Partei nach gewisser Zeit von ihm, und er legte das Amt des Ehrenvorsitzenden nieder, so dass die Partei-Affäre sich in eine Kohl-Affäre verwandelte, in der er sich auf sein Ehrenwort berief und die Namen der Spender verschwieg.

Als der CDU Bundestagsabgeordneter Hohmann am 3. Oktober 2003 eine umstrittene Rede in Neuhof hielt, in der er sich mit einer angeblich Verschränkung von Bolschewismus und Judentum befasste und die Juden schließlich als „Tätervolk“ bezeichnete, löste diese Rede anfänglich kaum Empörung in und um Fulda aus: „Eine schweigende Mehrheit hat offenbar nichts daran auszusetzen“, so der Fraktionsvorsitzende der Grünen in der fuldischen Stadtverordnetenversammlung, Sporer (FAZ, v. 7.11.2003, S. 3). Auch die örtliche CDU schwieg. Erst nach und nach erkannten die Stadt und die Partei die Folgen dieser Äußerungen, und Hohmann musste schließlich von der CDU-Bundestagsfraktion ausgeschlossen werden. Hier schwieg eine Teilöffentlichkeit gegenüber anderen Teilöffentlichkeiten. Sie brach dieses Schweigen erst unter hohem moralischem Druck.

7. Reaktionen auf Schweigende

Schweigen als Risiko

Sowohl im privaten als auch im öffentlichen Kontext gilt: Schweigen ist ein Risiko. Kennt man die Ursachen, können die eigenen Reaktionen und deren Folgen besser eingeschätzt werden; sind die Ursachen des Schweigens bzw. die Absichten des Schweigenden unklar, steigt das Risiko falscher Reaktionen, deren Triebfeder oft nichts anderes sind als Mutmaßungen, Gerüchte, Selbstzweifel.

Um auf Schweigen sinnvoll reagieren zu können, muss man zuerst nach den Ursachen des Schweigens oder nach den Absichten des Schweigenden fragen. Sind die Ursachen oder die Absichten klar, wie z.B. bei sozialen Normen (z. B. Schweigen während eines Konzertes), beim Trauerfall (Schweigen auf dem Friedhof), bei Pausen (Schweigen bei Gesprächen), bei

Aussageverweigerung (Schweigen bei Gerichtsverhandlungen), beim Ärger des Interaktionspartner über eine unbedachte Äußerung usw., so kann der Angeschwiegene die eigene Reaktion und deren Folgen besser voraussehen und mit den eigenen Wünschen in Einklang bringen. Allerdings steigt das Risiko des Schweigens, wenn diese Ursachen oder Absichten unklar sind und der Angeschwiegene im Dunkeln tappt. In diesen Fällen hat man folgende Reaktionsmöglichkeiten:

Ignorieren und so tun, als ob es nichts wäre; den Kontakt, wie gewohnt, fortsetzen.

Selbst schweigen und auf eine Reaktion hoffen.

Nachfragen und die Ursachen des Schweigens erkunden.

Den öffentlichen Druck auf den Schweigenden mit moralischen Argumenten erhöhen, damit er sein Schweigen bricht.

Vermittler einschalten, um mehr Informationen über das Verhalten des Schweigenden einzuholen.

In dem oben angeführten Beispiel der Unternehmensberatung wäre es sinnvoller gewesen, beim Kunden nachzufragen, ob bzw. wann mit einer Entscheidung zu rechnen ist, als zu hadern oder zu spekulieren oder sich zu ärgern. Das gilt übrigens auch im privaten Bereich. Noch besser ist es aber, die „offene Situation“ gleich zu vermeiden und beim Kunden von Anfang an einen festen Zeitpunkt zu vereinbaren, zu dem man sich wegen der Entscheidung melden werde. Eine offensive Haltung ist für die Arbeitsbeziehung ratsamer als eine defensive, welche im Laufe der Zeit Missverständnisse hervorruft und die Interaktion der Partner vergiftet.

8. Fazit

Schweigen ist Kommunikation

Schweigen ist Teil der Kommunikation. Bewusst oder unbewusst setzen Menschen dieses Medium ein, um Wirkungen bei Interaktionspartnern zu erzielen. Doch eröffnet das Schweigen die Möglichkeit vieler Deutungen, die in der Regel destruktive Kräfte freisetzen – gegen die Schweigenden und gegen sich selbst. Missverständnisse, Selbstzweifel, Enttäuschungen sind einige Folgen davon. Auch für organisierte Kommunikation spielt dieses Phänomen eine bedeutende Rolle, zumal wenn die Teilöffentlichkeiten Kommunikation, Reaktion, Austausch erwarten, aber nur Schweigen ernten. Die Erkenntnis dieses Phänomens hilft Kommunikationsleuten, es umsichtig zu handhaben und es bei Bedarf selbst einzusetzen.

Dieser Beitrag ist erschienen in: Bentele, Günter/Piwinger, Manfred/Schönborn, Gregor (Hrsg.): Kommunikationsmanagement (Losebl. 2001 ff.), Art.-Nr. 5.38, Köln 2009

Literatur bei den Autoren.

<http://www.piwinger.de/aktuell/Schweigen.html>