

# Warum Argumente nicht funktionieren? sprechen mit Ignoranten

Abschlussarbeit

Systemische Coachinausbildung 2025/2026

## Inhaltsverzeichnis

1 Einleitung .....	1
2 Hauptteil .....	1
2.1. Begriffseinordnung Horizontale vs. Vertikale Kommunikation .....	1
2.2. Der Unterschied zwischen Move Talk, Basic Talk und High Talk.....	4
2.3. Das Verhältnis von Move Talk, Basic Talk und High Talk.....	5
3    Kommunikationsstile und die vier Ohren.....	8
4 Ignorant – aber wer den eigentlich? .....	9
5 Handwerklicher Switch macht den Unterschied .....	10
6 Fazit.....	11
Quellenverzeichnis .....	12
Abbildungsverzeichnis .....	13

# 1 Einleitung

Die Unterscheidung zwischen vertikalen und horizontalen Sprachsystemen bietet spannende Einblicke in die Dynamik menschlicher Kommunikation. Ursprünglich durch die Soziolinguistin Deborah Tannen bei der Beobachtung von Kindern entdeckt, zeigt sich, dass diese beiden Kommunikationsformen weit über den kindlichen Kontext hinaus Bedeutung haben. Sie prägen unser Miteinander in vielfältigen Lebensbereichen – von alltäglichen Gesprächen über berufliche Meetings bis hin zu politischen Auseinandersetzungen.<sup>1</sup> Während das horizontale System auf Gleichberechtigung, Harmonie und sachliche Argumente setzt, steht im vertikalen System die Klärung von Hierarchie- und Statusfragen im Mittelpunkt. Diese unterschiedlichen Ansätze beeinflussen nicht nur die Inhalte, sondern auch die zwischenmenschliche Dynamik in Gesprächen.

## 2 Hauptteil

Die Auseinandersetzung mit diesen Sprachsystemen eröffnet nicht nur ein besseres Verständnis für die eigene Kommunikation, sondern hilft auch, Missverständnisse zu vermeiden und effektiver mit anderen zu interagieren – sei es im privaten oder beruflichen Umfeld. Ein genauerer Blick auf diese Thematik verspricht nicht nur interessante Erkenntnisse über die eigene Kommunikationsweise, sondern auch wertvolle Impulse für den Umgang mit anderen. Es lohnt sich also, tiefer in die Welt der vertikalen und horizontalen Sprachsysteme einzutauchen und zu entdecken, wie sie unser tägliches Miteinander prägen.

### 2.1. Begriffseinordnung Horizontale vs. Vertikale Kommunikation

Anfang der 90er Jahren hat die amerikanische Soziolinguistin Deborah Tannen eine wichtige Entdeckung gemacht. Ihre Ursprungsidee war es die Kommunikation von Kindern beim Spielen zu erforschen. Dabei hat sie zwei völlig unterschiedliche Sprachsysteme entdeckt – das horizontale und das vertikale System. Beide Systeme treten in unterschiedlichster Art und Weise immer dort auf, wo Menschen aufeinandertreffen. Auch wenn diese Erkenntnisse bei der Beobachtung von spielenden Kindern gemacht wurden, lassen sie sich genauso gut auf Begegnungen erwachsener Menschen, Meetings jeglicher Art und Führungsetagen wirtschaftlicher Unternehmen übertragen.<sup>2</sup>

Ganz grundlegend kann man sagen, „wer vertikal kommuniziert, möchte in erster Linie Hierarchie- und Machtfragen klären. Der Inhalt kommt an zweiter Stelle.“<sup>3</sup> Status und Revierabgrenzung sind also elementare Bestandteile für Menschen die vertikal kommunizieren, deshalb sprechen sie oft langsam, laut und einfach.<sup>4</sup> In einer neuen Situation ist für sie das wichtigste schnellstmöglich Rang- und Revierfragen zu klären. Findet dies nicht statt, können die Vertreter dieses Systems kaum produktiv arbeiten, denn diese Rangklärung

---

<sup>1</sup> Vgl. Wenzel, 2023

<sup>2</sup> Vgl. Wenzel, 2023

<sup>3</sup> Marti, 2022

<sup>4</sup> Vgl. Marti, 2022

schaft Motivation und ein Gefühl der Sicherheit. Bleibt diese Rangklärung aus führt das zu Lähmung, Desorientierung und Desinteresse im Gespräch. Wenn Person A also mit Inhalten auf ein Rangspiel von Person B antwortet, fühlt sich Person B nicht angesprochen.<sup>5</sup> „Um „die Sache“ geht es im vertikalen System erst dann, wenn „die Ordnung“ (Status) in der Hierarchie geklärt ist.“<sup>6</sup>

Für horizontal kommunizierende Menschen ist die inhaltlich argumentative Auseinandersetzung elementar. Hierarchische Themen spielen in diesem System erstmal keine Rolle. Sie entwickeln über diesen Austausch ein Zugehörigkeitsgefühl.<sup>7</sup> Sie sind meist gepolt auf Höflichkeit, Zurückhaltung, Bescheidenheit und Harmonie. Gegenteiliges Verhalten wird meist als überheblich, arrogant und rechthaberisch wahrgenommen.<sup>8</sup> Horizontal kommunizierende Menschen bleiben auf Augenhöhe mit ihren Gesprächspartnern und wirken im Schnitt freundlich, sachlich und faktenorientiert. Sie sprechen meist schnell, leise und neigen zu Begründungen und Rechtfertigungen. Bekannte politische Persönlichkeiten, die bekannt für diesen Kommunikationsstil sind, der auch High Talk genannt wird, sind Angela Merkel und Hillary Clinton.<sup>9</sup> Frei von Rang- und Statusklärungen ist die „horizontale Welt“ jedoch nicht, nur läuft hier vieles subtiler ab. Denn es ist keineswegs so, dass alle in einer Runde die gleiche Aufmerksamkeit bekommen, auch wenn es in der Außenwirkung häufig so dargestellt wird. Denn ein Praktikant wird schneller unterbrochen werden als ein Abteilungsleiter, auch wenn dieser sich inhaltlich vielleicht mehrfach wiederholt. Geltungsbedürfnis und Überlegenheitsstreben existieren genauso wie in der horizontalen Welt, nur wird das Bedürfnis hiernach subtil und diffuser adressiert während in der vertikalen Welt damit sehr direkt und offen umgegangen wird.<sup>10</sup>

Das Verhältnis vertikaler und horizontaler Kommunikation sind in folgendem Schaubild in dem Buch von Reto Sollberger „So kontern Sie Killerphrasen – ohne sich zu rechtfertigen“ gut zusammengefasst.

---

<sup>5</sup> Vgl. Kaier, 2021

<sup>6</sup> Leith, 2024

<sup>7</sup> Vgl. Kolocek, 2025

<sup>8</sup> Vgl. Leith, 2024

<sup>9</sup> Vgl. Marti, 2022

<sup>10</sup> Vgl. Berner, 2022

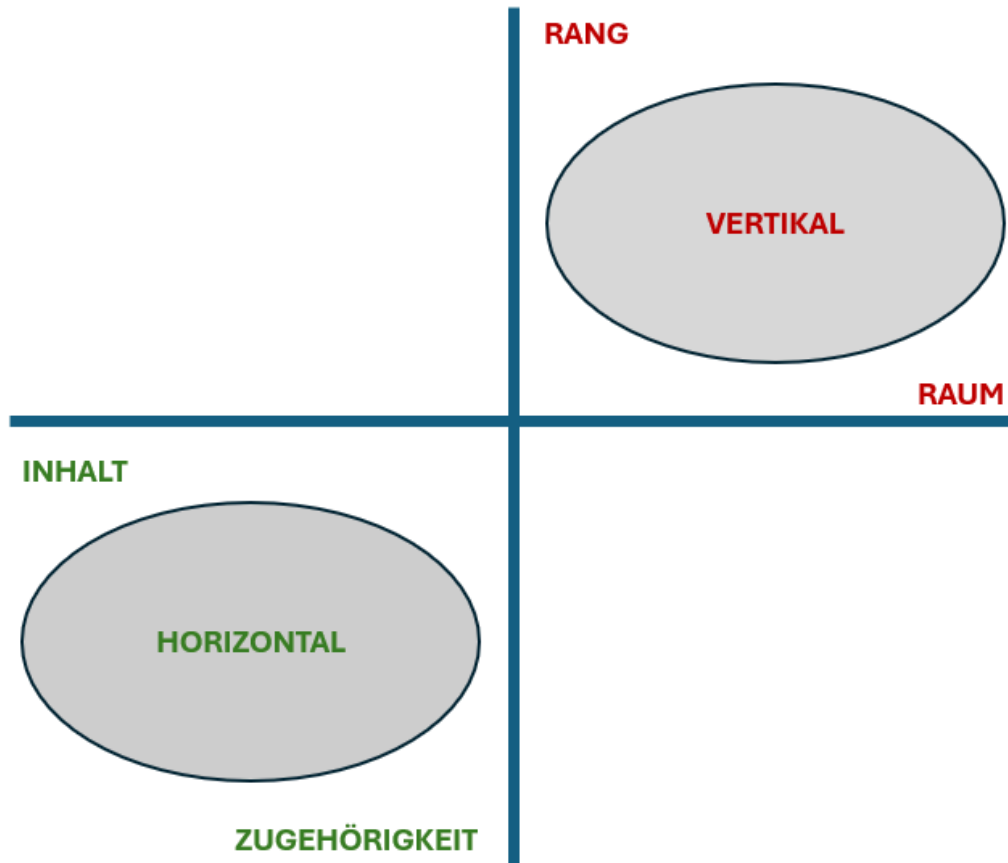


Abbildung 1: Verhältnis vertikaler vs. horizontaler Sprachwelt<sup>11</sup>

Die wenigsten Menschen sind „zweisprachig“, sondern tendieren entweder zum vertikalen oder horizontalen Kommunikationsstil. Deshalb führt es meist zu Verwirrung und Irritation, wenn zwei Personen aus unterschiedlichen Sprachwelten aufeinandertreffen, dann damit laufen ihre gewohnten Kommunikationsstrategien ins Leere. Aus diesem Unverständnis entsteht häufig eine Entwertung des jeweils anderen Kommunikationsstil mit Kommentaren wie „unmögliches Auftreten“ oder „endloses Gelaber“.<sup>12</sup>

Statistisch betrachtet argumentieren Frauen häufiger im horizontalen Sprachstil, während Männer eher zum vertikalen Sprachziel neigen. Dies sind jedoch nur Tendenzen und keine Regel.<sup>13</sup>

<sup>11</sup> Vgl. Sollberger, 2025

<sup>12</sup> Vgl. Berner, 2022

<sup>13</sup> Vgl. Marti, 2022

## 2.2. Der Unterschied zwischen Move Talk, Basic Talk und High Talk

Um die Unterschiede zwischen horizontaler und vertikaler Sprachwelt besser deuten zu können, ist es elementar die unterschiedlichen Techniken der Kommunikationsstile zu verstehen. Grundsätzlich wird zwischen High Talk, Basic Talk und Move Talk unterschieden.

**High Talk** ist eine rein verbale und intellektuelle Form bei der man sehr durchdachte Argumente, fachliche und inhaltlich gut begründete Standpunkte, Differenziertheit und Expertise zu hören bekommt.<sup>14</sup> Hierbei geht es häufig um Harmonie, Gemeinschaft und einem Gefühl der Zugehörigkeit. Charakteristisch für dieses Kommunikationsverhalten sind zudem empathisches Eingehen auf Argumente, Daten, Zahlen, Fakten, lange Sätze, ein hohes Sprachtempo und eine dezente Lautstärke. Es ist die dominierende (und meist einzige) Kommunikationstechnik für Menschen im horizontalen System<sup>15</sup> und lässt sich als niedrigste Ebene des Sprechens übersetzen, was für viele überraschend sein mag.<sup>16</sup>

**Basic Talk** geht verbal vonstatten, ist nicht intellektuell und stellt die erste Eskalationsstufe von Menschen im vertikalen System dar. Hierbei werden kurze und einfache Formulierungen verwendet und bei Bedarf mehrfach wiederholt, häufig Banalitäten ungefragt in den Raum geworfen die dem Verlauf der Unterhaltung nicht dienlich sind und auf Fachbegriffe verzichtet. Das Sprechtempo ist hierbei langsam und laut, der Inhalt eher zusammenhangslos.<sup>17</sup> Sätze wie „Das ist falsch!“ oder „Das funktioniert nicht!“ sind typische Beispiele. Diese Aussagen werden als Ablenkung, Killerphrasen und Wiederholungen eingesetzt mit dem Zweck das Gegenüber aus dem Konzept zu bringen und zu verunsichern.<sup>18</sup> Aus diesem Grund empfinden Menschen der horizontalen Kommunikation Basic Talk meist als Störung.

**Move Talk** findet nonverbal mittels Mimik, Gestik und Positionierung im Raum statt und stellt die höchste und damit wirkungsvollste Ebene des Sprechens dar. Getreu dem Motto ein Blick sagt mehr als 1000 Worte.<sup>19</sup> Diese Technik hat das Ziel ein Revier zu markieren und das Gegenüber einzuschüchtern, indem sie durch Bewegungen, wie herablassendes Schulterklopfen, einen Schritt auf jemanden zugehen und Gesten, wie Grimassen oder der Verweigerung eines Händedrucks deutliche Rangbotschaften sendet.<sup>20</sup> Auch provozierende Nebentätigkeiten, wie desinteressiert am Handy sein oder aufstehen und aus dem Fenster schauen sind Körpersprache bzw. Move Talk und ein nonverbaler Ausdruck von beanspruchter Höherrangigkeit und Geringschätzung.<sup>21</sup>

---

<sup>14</sup> Vgl. Hartmair, 2023

<sup>15</sup> Vgl. Leith, 2024

<sup>16</sup> Vgl. Hartmair, 2023

<sup>17</sup> Vgl. Leith, 2024

<sup>18</sup> Vgl. Marti, 2022

<sup>19</sup> Vgl. Hartmair, 2023

<sup>20</sup> Vgl. Marti, 2022

<sup>21</sup> Vgl. Berner, 2022

## 2.3. Das Verhältnis von Move Talk, Basic Talk und High Talk

Setzt man diese drei Kommunikationstechniken ins Verhältnis entsteht folgende Abstufung im vertikalen Konflikt. Dabei wird die Wirksamkeit gegenüber Menschen eines vertikalen Sprachsystems (mehrheitlich Männer) dargestellt. Wichtig zu beachten ist, dass diese Wirksamkeit nicht gegenüber Menschen aus dem horizontalen Sprachsystem gleichzusetzen ist.

Hierbei gilt die Basisregel, dass Angriffe nur sinnvoll abgewehrt werden können, wenn man ihnen auf derselben Ebene entgegentritt oder auf die nächsthöhere Stufe wechselt.



Abbildung 2: Eskalationsstufen im vertikalen Konflikt<sup>22</sup>

Treffen Personen die Rangbotschaften priorisieren (vertikale Kommunikation) und Menschen, die auf Argumente setzen (horizontale Kommunikation) aufeinander, kommt es unweigerlich zu Spannungen.<sup>23</sup>

Menschen vertikaler Kommunikation ist Hierarchie sehr wichtig, denn sie fühlen sich ausgesprochen unwohl und unsicher, solange die Rangordnung nicht geklärt ist. Somit kann ein sehr dominantes Verhalten am Anfang eines Meetings lediglich die Bitte sein „Orientiere mich! Sag mir mal, in welchem Rangverhältnis wir stehen! Sonst muss ich das in einem quälend langen Prozess erst herausfinden.“<sup>24</sup>

Ein sehr deutliches Beispiel wie es aussieht, wenn vertikale und horizontale Kommunikation aufeinander treffen war die Fernsehdebatte 2016 zwischen Donald Trump und Hillary Clinton. Nach jeder wohlüberlegten Argumentationskette von Clinton hat Trump mit sehr einfachen Sätzen wie „Das stimmt nicht.“ geantwortet, was mit einer weiteren intellektuellen Ausführung

<sup>22</sup> Modler, 2018, S. 36

<sup>23</sup> Vgl. Kolocek, 2025

<sup>24</sup> Vgl. Modler, 2019, S. 107

der Sachlage von Clinton beantwortet wurde. Worauf Trump ein zweites Mal mit „Das stimmt nicht.“ antwortete und Clinton aus Verunsicherung ein weiteres Feuerwerk an inhaltlichen Argumentationsketten abgibt. Auch darauf antwortet Trump völlig ungerührt ein drittes Mal „Das stimmt nicht.“ Dieser Austausch zeigt sehr deutlich, wie Clinton trotz sehr guter Vorbereitung ins Schwimmen kommt und wie Trump mit einer sehr einfachen sich wiederholenden Struktur mühelos ihre Argumentation zerstört.

Um dieses Muster unterbrechen zu können, muss man Basic Talk erkennen und reagieren. Wie im Kapitel 2.2. bereits erwähnt, sind es meistens Sätze, wie „Das funktioniert nicht.“, „Das haben wir noch nie so gemacht.“ oder „Das rechnet sich nicht.“ Die Charakteristik immer ähnlich - kurze Sätze, unoriginell und wird grundsätzlich mehrfach wiederholt. Häufig so lange, bis High Talk Vertreter aufgeben. Clinton beispielsweise war irgendwann so verunsichert, dass sie das Thema gewechselt hat, um dann wieder zu erleben, dass Trump mit kurzen Sätzen ihre wohlüberlegte Argumentation erschlägt.

Die höchste Eskalationsstufe ist jedoch Move Talk – der Goldstandard unter vertikal kommunizierenden Menschen. In diesem Fall wird durch eine deutliche Platzierung im Raum bspw. mit einem provokativen Gang zum Fenster und einem gelangweilten Blick nach draußen Desinteresse ausgedrückt. In der Debatte zwischen Clinton und Trump war das der Moment, indem er sich hinter ihren Rücken stellte und somit komplett aus ihrem Sichtfeld verschwunden war. Move Talk, wenn auch für involvierte Personen schwer auszuhalten, extrem effizient.<sup>25</sup>

Die Herausforderung ist es vor allem für Menschen der horizontalen Sprachwelt anzuerkennen, dass es mehr legitime Formen als High Talk in Auseinandersetzungen gibt. Den wer ausschließlich im High Talk unterwegs ist, verpasst ggf. in einem Meeting oder einem Gespräch, dass das Gegenüber auf eine andere Eskalationsstufe gewechselt hat. Während eine Partei der Unterhaltung weiterhin versucht mit logischen Argumenten zu punkten, hat die Gegenseite bereits auf Move Talk oder Basic Talk umgestellt – meist mit verheerenden Folgen. Teilweise entstehen solche Missverständnisse unbewusst, manchmal werden sie jedoch auch gewusst eingesetzt. Gerade, wenn einer Seite bewusst ist, dass sie argumentativ nicht so gut aufgestellt ist, weicht sie bewusst auf eine andere Kommunikationstechnik aus, um die Unterhaltung in eine vorteilhaftere Richtung zu lenken.<sup>26</sup>

---

<sup>25</sup> Vgl. Wenzel, 2023

<sup>26</sup> Vgl. Kolocek, 2025






-  High Talk → High Talk
-  Basic Talk → Basic Talk + Move Talk
-  Move Talk → Move Talk + Basic Talk
-  Basic Talk → High Talk
-  Move Talk → High Talk

Abbildung 3: Funktionales Verhältnis der Kommunikationstechniken High Talk, Basic Talk und Move Talk zueinander<sup>27</sup>

Peter Modler macht in seinem Buch sehr deutlich, dass es nur die Option gibt mit Basic Talk bzw. Move Talk auf Basic Talk bzw. Move Talk zu antworten, wenn man respektiert werden möchte und man in der Auswirkung sein Ansehen behalten will.<sup>28</sup>

Aus dem Fernsehduell 2016 ging Trump klar als Gewinner hervor in der Erinnerung der Menschen. Später beschreibt Hillary Clinton in ihrem Buch „*What Happend*“ ihre akribische Vorbereitung. Wie viel Zeit sie in Vorbereitung der Themen und die Ausarbeitung der Argumente gesteckt hatte. Das Wesentliche, dass Trump gar nicht vorhatte dieses Duell auf High Talk Ebene auszuführen wurde dabei jedoch übersehen. Ob aus fehlendem Gespür oder Naivität des beratenden Teams bleibt unklar.<sup>29</sup>

---

<sup>27</sup> Vgl. Leith, 2024

<sup>28</sup> Vgl. Berner, 2022

<sup>29</sup> Vgl. Kolocek, 2025

### 3 Kommunikationsstile und die vier Ohren

Die Sachebene beschreibt lediglich Daten, Zahlen, Fakten und Sachverhalte. Die Appellebene beschreibt eine Aufforderung, während die Selbstoffenbarungsebene ein persönliches Empfinden preisgibt und die Beziehungsebene ordnet ein, wie man zu einer anderen Person steht. Das Modell beschreibt, dass Sender und Empfänger gesagtes und gehörtes mit unterschiedlichen Ohren wahrnehmen können was zu Unverständnis oder Missverständnissen führen kann.<sup>30</sup>



Abbildung 4: Vier-Ohren Modell von Friedemann Schulz von Thun<sup>31</sup>

Menschen die im horizontalen Kommunikationsstil zu Hause sind neigen dazu Aussagen wie „Ich bin der Chef, du bist die Angestellte“ auf der Appell- oder Beziehungsebene zu hören. Auch wenn es von den vertikal Kommunizierenden womöglich eher einer Selbstoffenbarung ist. Machen horizontal Kommunizierende sich das bewusst, wirkt es weniger wie ein Angriff und kann bestenfalls auf der Sachebene wahrgenommen werden.

<sup>30</sup> Vgl. Schulz von Thun Institut

<sup>31</sup> Vgl. Schulz von Thun Institut

## 4 Ignorant – aber wer den eigentlich?

Vor diesem ganzen Hintergrund stellt sich schnell die Frage, ob eine Seite ignoranter ist als die andere. In dem Beispiel des Fernsehduells zwischen Trump und Clinton könnte man sagen Trump hat, mit seiner Ignoranz den inhaltlichen Themen gegenüber, das Fernsehduell gesprengt. Wenn man sich jedoch anschaut, wie die Medien mit dem Spickzettel von Trump umgegangen sind auf dem er Sätze wie „Ich will gar nichts.“ und „Das ist das letzte Wort vom Präsidenten der USA.“ stehen hatte, sieht die Lage schon anders aus. Für die Medien war dieser Zettel ein gefundenes Fressen für abwertende Kommentare über kindlichen Verhalten und Unfähigkeit. Dabei ignorierten sich völlig, wie vernichtend solche Kommentare auf einer Bühne wirken können. Stellt sich die Frage wer ist ignorant – oder sind wir es alle ein bisschen?<sup>32</sup>

Der Begriff „Ignorant“ wird oft abwertend genutzt, um andere zu beschreiben, spiegelt dabei aber häufig die eigenen kommunikativen Defizite wider. Menschen sind unterschiedlich erreichbar – manche nur durch einfache, wiederholte Botschaften oder durch nonverbale Aktionen wie Gesten in Meetings. Effektive Kommunikation erfordert daher ein breites Repertoire, das über rein sachliche Argumentation hinausgeht.<sup>33</sup>

Es wird deutlich, dass rein sachliches Beharren auf sprachlichen Gewohnheiten in bestimmten Situationen nicht ausreicht. Kommunikation umfasst mehr als inhaltliche Brillanz, insbesondere in konfliktbeladenen Momenten. Wenn beispielsweise ein persönlicher Angriff erfolgt, wie ein Kommentar des Vorstands über die Kleidung, ist es entscheidend, den Angriff als solchen zu erkennen und souverän darauf zu reagieren. Statt sachlich weiterzureden, kann es effektiver sein, die Hierarchie klarzustellen, etwa mit der Aussage: „Sie sind der Vorstand. Ich bin die Abteilungsleiterin.“ Dieser Ansatz lenkt die Aufmerksamkeit zurück auf die eigene Position und schafft Raum, um anschließend die Präsentation fortzuführen – sachliche Argumente spielen hier erst nach der Klärung der Rangordnung eine Rolle.<sup>34</sup>

Akademiker werden häufig in ihrer Ausbildung darauf trainiert, Sprache primär als schnelles und begründendes Sprechen zu verstehen, was jedoch eine stark limitierte Auffassung von Kommunikation ist.<sup>35</sup> Studien zeigen, dass nur 20 % der Überzeugungsarbeit verbal geleistet wird, während 80 % auf nonverbale Faktoren wie Körpersprache und Stimme entfallen.<sup>36</sup> Dennoch neigen viele dazu, auf Menschen mit anderen Kommunikationsstilen herabzusehen und sich moralisch überlegen zu fühlen. Dieses Verhalten führt jedoch oft zu einer Kombination aus praktischer Ohnmacht und ineffektiver Kommunikation, da die Bedeutung nonverbaler Elemente unterschätzt wird.<sup>37</sup>

---

<sup>32</sup> Vgl. Modler, 2020

<sup>33</sup> Vgl. Kaier, 2021

<sup>34</sup> Vgl. Kaier, 2021

<sup>35</sup> Vgl. Wenzel, 2023

<sup>36</sup> Vgl. Leith, 2024

<sup>37</sup> Vgl. Berner, 2022

## 5 Handwerklicher Switch macht den Unterschied

Die unterschiedlichen Kommunikationsstile wie High Talk, Basic Talk und Move Talk spielen eine entscheidende Rolle in der erfolgreichen Interaktion, besonders in konfliktreichen oder hierarchischen Situationen.

Das wurde besonders deutlich, als eine intelligent argumentierende Person (Hillary Clinton) im Wahlkampf 2016 völlig lahmgelegt wurde durch unoriginelle, einfachste Formulierungen und Grimassen (Donald Trump).<sup>38</sup> Dies verdeutlicht, dass rein sachliche Argumentation, wie sie im High Talk zum Einsatz kommt, oft nicht ausreicht, wenn der Gesprächspartner auf Basic Talk zurückgreift. Basic Talk, mit seinen kurzen und einfachen Aussagen, kann in solchen Fällen dominieren, da er emotional und direkt wirkt. Menschen, die sich ausschließlich auf Argumente konzentrieren, scheitern oft, da sie nur einen begrenzten Teil der vielfältigen Möglichkeiten der Kommunikation ausschöpfen.<sup>39</sup>

Ein intelligenter Umgang mit Kommunikation erfordert daher die Fähigkeit, flexibel zwischen den Systemen zu wechseln. Dies gilt besonders in Situationen, in denen Rang- und Statusfragen im Raum stehen. Bei Rang- und Statusangriffen ist es oft nicht erforderlich, den rhetorischen Schlagabtausch zu gewinnen – entscheidend ist, ihn nicht zu verlieren.<sup>40</sup>

Hier kann es von Vorteil sein, Angriffe auszuhalten und souverän auf die Ebene des Gegenübers einzugehen, bis Gehör und Respekt erreicht sind. Ein kluger Umgang mit Kommunikation erfordert Flexibilität. Wer sich ausschließlich auf eine Ebene beschränkt, wird in bestimmten Situationen zwangsläufig Nachteile erfahren.<sup>41</sup>

Letztlich erfordert erfolgreiche Kommunikation eine Art „sprachliche Zweisprachigkeit“, die es ermöglicht, zwischen horizontalen und vertikalen Botschaften zu wechseln. Beide Kommunikationssysteme haben ihre eigenen Stärken und Schwächen, können sich jedoch hervorragend ergänzen. Keines der beiden Systeme ist dem anderen über- oder unterlegen. Werden sie ohne naive Vorurteile betrachtet, können sie sich sogar ergänzen und harmonisch zusammenwirken.<sup>42</sup> Die bewusste Kombination dieser Stile steigert nicht nur die Produktivität, sondern fördert auch den Aufbau von Beziehungen und die Lösung von Konflikten.

---

<sup>38</sup> Vgl. Kaier, 2021

<sup>39</sup> Vgl. Kolocek, 2025

<sup>40</sup> Vgl. Berner, 2022

<sup>41</sup> Vgl. Kolocek, 2025

<sup>42</sup> Vgl. Kaier, 2021

## 6 Fazit

Ein erfolgreiches Kommunikationsverhalten erfordert die Fähigkeit, flexibel zwischen verschiedenen Gesprächsstrategien wie High Talk, Basic Talk und Move Talk zu wechseln. Diese Kombination ermöglicht es, in Verhandlungen oder konfliktreichen Situationen souverän aufzutreten, die eigenen Ziele zu verfolgen und gleichzeitig den Gesprächspartner einzubinden, ohne ihn zu übergehen. High Talk erlaubt es, fundierte Argumente strukturiert darzulegen, während Basic Talk in emotionalen oder angespannten Momenten deeskalierend wirken kann. Move Talk hingegen stärkt durch Körpersprache und nonverbale Signale die eigene Präsenz und schafft Vertrauen.

Besonders im Umgang mit schwierigen Kommunikationspartnern, wie etwa Ignoranten, zeigt sich die Bedeutung dieser Flexibilität. Hier reicht es nicht, auf eigenen sprachlichen Gewohnheiten zu beharren oder den Gesprächspartner abzuwerten. Stattdessen ist es notwendig, gezielt auf dessen Ebene zu reagieren und dabei die Kontrolle über das Gespräch zu behalten. Wer den „Switch“ zwischen den verschiedenen Kommunikationsstilen beherrscht, kann souverän auf Ignoranz reagieren und die Gesprächsdynamik zu seinem Vorteil lenken. Insgesamt zeigt sich, dass ein breitgefächertes Repertoire an Kommunikationsfähigkeiten nicht nur Konflikte entschärfen, sondern auch die Effektivität und Produktivität in Gesprächen maßgeblich steigern kann.

# Quellenverzeichnis

- Berner, Winfried: Sich gegenüber Alphas und Platzhirschen behaupten (2022) <https://www.umsetzungsberatung.de/service/read.php?nr=487> (aufgerufen am 05.02.2026)
- Diehl, Andreas: Vertikale und horizontale Kommunikation: Von Basic, Move und High Talk (2023) <https://digitaleneuordnung.de/blog/vertikale-und-horizontale-kommunikation> (aufgerufen am 05.02.2026)
- Grunau, Andrea: Trump oder AfD: Ignorieren hilft nicht (2019) <https://www.dw.com/de/trump-oder-afd-ignorieren-hilft-nicht/a-51229953> (abgerufen am 08.02.2026)
- Hartmair, Andrea: Die Macht der Worte (2023) <https://www.wortundmarke.de/blog/die-macht-der-worte/> (aufgerufen am 05.02.2026)
- Kaier, Gabriele: Meetings und Präsentationen: Inhaltliche Brillanz ist nicht die einzige Kommunikation (2021) <https://www.timetac.com/de/blog/meetings-und-praesentationen-kommunikation/> (aufgerufen am 05.02.2026)
- Kolosek, Barbara: Der blinde Fleck der Intellektuellen – wie sie mit Ignoranten sprechen (2025) <https://www.zukunft-personal.com/de/zp-content/news/der-blinde-fleck-der-intellektuellen-wie-sie-mit-ignoranten-sprechen/> (aufgerufen am 05.02.2026)
- Leith, Imke: High Impact Kommunikation Workshop Handout (2024) <https://imkeleith.com/wp-content/uploads/2024/09/HIK-Handout.pdf> (aufgerufen am 05.02.2026)
- Marti, Peter: High Talk – Basic Talk – Move Talk: vertikale und horizontale Kommunikation unterscheiden (2022) [https://www.jugendarbeit.ch/download/ate\\_ignoranten.pdf](https://www.jugendarbeit.ch/download/ate_ignoranten.pdf) (aufgerufen am 05.02.2026)
- Mindsell: High Talk – Psychologische Sprachmuster (2024) <https://mindsell.de/high-talk/> (aufgerufen am 05.02.2026)
- Modler, Peter: Das Arroganz-Prinzip. Krüger Verlag (2018)
- Modler, Peter: Mit Ignoranten sprechen – nur wer argumentiert, verliert. Campus Verlag (2019)
- Modler, Peter: Mit Ignoranten reden. Warum man mit Argumenten oft nicht weiterkommt (2020), aus <https://www.deutschlandfunkkultur.de/mit-ignoranten-reden-warum-man-mit-argumenten-oft-nicht-100.html> (aufgerufen am 12.01.2026)
- Sollberger, Reto: So kontern Sie Killerphrasen – ohne sich zu rechtfertigen (2025) <https://www.retosollberger.com/blog/vertikale-horizontale-kommunikation-wirkung-entfalten/> (aufgerufen am 11.02.2026)
- Schulz von Thun Institut: das Kommunikationsquadrat <https://www.schulz-von-thun.de/die-modelle/das-kommunikationsquadrat> (aufgerufen am 11.02.2026)
- Wenzel, Kirsten: Machtspiele im Büro und auf der Baustelle (2023) <https://www.competitionline.com/de/news/buero/machtspiele-im-buero-und-auf-der-baustelle-3054.html> (aufgerufen am 05.02.2026)

# Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1: Verhältnis vertikaler vs. horizontaler Sprachwelt.....	3
Abbildung 2: Eskalationsstufen im vertikalen Konflikt.....	5
Abbildung 3: Funktionales Verhältnis der Kommunikationstechniken High Talk, Basic Talk und Move Talk zueinander .....	7
Abbildung 4: Vier-Ohren Modell von Friedemann Schulz von Thun .....	8