

Bibliaden

Power aus Gottes Wort

von Roland Greger - Bibliaden #150 vom 30.3.2026 auf JC channel - Der Jesus Christus Kanal - JCchannel.com

Jakobus 1:19

„Jeder Mensch sei schnell zum Hören bereit - zum Reden und zum Zorn, da lasse er sich Zeit.“

Hans war in gesellschaftlicher Runde eher der ruhige Typ. Er lauschte, aber sprach nicht viel. Einmal fragte ihn jemand: „Hans, warum bist du eigentlich immer so still?“ - Er antwortete: „Die meisten Menschen reden lieber selbst, als dass sie zuhören. Wenn *ihr* sprecht, dann kann ich vielleicht noch etwas dazulernen. Wenn *Ich* spreche, dann lernt ihr vielleicht dazu. Aber da die wenigsten überhaupt hinhören wollen, lerne lieber ich dazu.“

Hans war sich dessen nicht bewusst, aber er beherzigte damit Weisheiten, wie wir sie massenhaft im Buch der Sprüche Salomos finden können. Dort finden wir etliche Verse, die vom Narren reden, der unbedacht darauflos plappert und vom Weisen, der sich bewusst zurückhält.

Wer viel redet, der wird früher oder später andere Menschen vor den Kopf stoßen, sei es bewusst oder unbewusst. Wenn andere ihm dann entgegentreten und er trotzdem nicht inne hält, dann sind wir bereits mitten im schönsten Konflikt. So etwas ist sinnlos

wie ein Kropf, denn wenn du mit reden jemanden überzeugen möchtest, der sowieso nicht hinhört, dann fährst du damit automatisch ins Leere. Spare dir lieber deine Energie.

Auch wenn du es tatsächlich besser weißt, wirst du einen Schwätzer nie überzeugen können. Lass ihm seine (vielleicht falsche) Meinung. Streue ein, zwei, maximal drei Argumente gezielt ein und beobachte seine Reaktion. Wenn er wie eine Dampfwalze gleich jede andere Meinung plattwalzt, dann lass ihn einfach weiterplappern. Lässt er dich zwar reden, ignoriert aber jeden deiner Ansätze in seiner eigenen Argumentation, dann halte dich ebenfalls zurück.

Sollte er allerdings mit aufrichtigem Interesse tatsächlich hören wollen, was du zu sagen hast, dann sprich. Auf diese Weise sind viele fruchtbare Gespräche zustande gekommen, aus denen letztendlich alle Beteiligten etwas positives herausziehen konnten. Dann endet Kommunikation nicht im Konflikt, sondern in gegenseitigem Respekt.