

„Warum ist die **M**ACHT der Sprache so groß?“

„Denken Sie jetzt bitte an eine frisch aufgeschnittene, saure Zitrone“

Herr Albert sitzt in einem Kongresssaal und hört gerade einen Vortrag zum Thema „Wirkung von Sprache“. Der Referent hat diesen Satz noch nicht ganz zu Ende gesprochen, da beginnt sein Mund bereits, Speichel zu produzieren. Er hat das Gefühl, dass sich Alles in seinem Mund zusammenzieht. Sein Körper beginnt offenbar bereits bei dem Gedanken an die Zitrone damit, sich auf deren Aufnahme und Verarbeitung vorzubereiten.

Sprache ist ein Mittel zur Kommunikation. Und sie kann noch mehr: Sie ist in der Lage, Prozesse im Menschen selbst, im eigenen Körper, in Gang zu bringen.

Menschen, die sich die Wirkung der Worte, der Gedanken und innerer Bilder bewusst machen, können diese Erkenntnisse für ihren Erfolg - und für ihr eigenes Wohlbefinden - nutzen.

Sprache wirkt in hohem Maße – und zwar auf zweierlei Weise: Zum einen wirkt die Sprache, die wir sprechen, auf die Menschen, mit denen wir kommunizieren. Was wir oft unterschätzen, ist die Wirkung unserer eigenen Gedanken und unserer Sprache auf uns selbst. Schon Marc Aurel sagte: *„Auf die Dauer der Zeit nimmt die Seele die Farbe der Gedanken an.“* Dieses alte Wissen droht uns in unserer schnelllebigen Zeit verloren zu gehen.

Dr. Theodor von Stockert, Senior Partner des Sprach-Instituts *LINGVA ETERNA*® in Erlangen formuliert die Wirkung der Sprache so: „Nicht nur wir machen etwas mit Sprache – die Sprache macht auch etwas mit uns.“

Hören Sie sich manchmal selbst sprechen? Geht es Ihnen hin und wieder so, dass Sie sich selbst fragen: „Will ich genau das wirklich sagen, was da gerade aus meinem Mund heraus gekommen ist?“

Sicherlich ist Ihnen der gute alte Sinnspruch „Der Ton macht die Musik“ bekannt. Doch warum ist die Macht der Gedanken und der Sprache so groß? Warum ist es *nicht* egal, *wie* Sie etwas sagen?

Gen- und Hirnforschung

Die moderne Forschung bringt die Wechselwirkungen zwischen unserem Gehirn und unseren Genen zusammen und gibt uns heute wissenschaftliche Antworten auf das, was kluge Menschen schon vor etlichen Tausend Jahren wussten: Die Macht der Gefühle, der Gedanken und der Worte hat große Auswirkungen auf uns, auf unseren Körper und unser Immunsystem, auf unsere Leistungsfähigkeit und auf unseren Erfolg.

Wie das funktioniert, können Forscher heute mit der **Epigenetik** erklären: Der epigenetische Apparat unseres Körpers wandelt emotionale Signale wie Angst oder Freude – Stress oder Ruhe – Pessimismus oder Optimismus - in biochemische und elektromagnetische Signale um.

„Es wird angenommen, dass die zahlreichen körpereigenen Signalsubstanzen, die sowohl vom Bewusstsein als auch von Emotionen epigenetisch gesteuert werden, erheblich die Physiologie des Heilungsprozesses beeinflussen können“ schreibt beispielsweise Prof. Dr. med. Karl Friedrich Klippel, Präsident der **Gesellschaft für Biologische Krebsabwehr (GfBK)**, hierzu im **Deutschen Ärzteblatt im August 2010**.

Mit unseren Gedanken und Gefühlen beeinflussen wir über diesen epigenetischen Prozess nicht nur unser Immunsystem, sie verändern sogar unsere Gene! Es lohnt sich also für Sie, an den **Anfang der Kausalkette** zu schauen.

Ihre Neuronen verarbeiten pro Sekunde etwa 10^6 , also eine Millionen (!), Signale. Sie nehmen die Informationen, die Sie bekommen, über Ihre Sinneskanäle auf und verarbeiten sie im Körperinneren weiter. Viele dieser Informationen haben dabei eine positive oder eine negative, eine stärkende oder eine schwächende Wirkung.

Viele dieser externen Botschaften, die Sie Tag für Tag aufnehmen und verarbeiten, können Sie natürlich nicht oder nur mittelbar beeinflussen. Sie sind einfach da: Ob die Wirtschaft boomt oder ob sie sich in einer Rezession befindet, ist für den Einzelnen so gut wie nicht beeinflussbar. Und auch auf die Frage, ob Ihr Vorgesetzter, Ihr Kunde oder Ihr Kollege mit guter oder schlechter Laune zu Ihnen kommt, haben Sie keinen Einfluss.

Innere Haltung und Kraft des Willens

Was Sie beeinflussen können, ist Ihre **innere Haltung** zu diesen vielen Ereignissen um Sie herum – und damit zum Beispiel Ihre Reaktion auf die schlechte Laune des Anderen.

Sie haben es selbst in der Hand, welche selbsterzeugten epigenetischen Signale Sie an Ihren Körper senden. Der entscheidende Motor hierfür ist die **Kraft Ihres Willens**. Mit seiner Hilfe können Sie es lernen, Ihre Gedanken und Gefühle über Ihre Sprache zu steuern. Mit einer bewussten, willentlich gewählten Sprache können Sie Einfluss nehmen auf Ihre Gedanken, Gefühle und Haltungen. Dies erfordert neben dem Willen lediglich etwas Übung und Disziplin. Sie allein entscheiden darüber, was Sie denken!

Die Sprache ist der Schlüssel zum eigenen Willen

Der Schlüssel, mit dem Sie kraft Ihres Willens Ihre Gedanken und Gefühle steuern können, ist die Sprache. Jeder Mensch hat seine eigene **Sprach-Historie**. Unsere Sprache ist ein Spiegel unseres Lebens: Wir erlernen sie zunächst in unserer Familie von unseren Eltern, Großeltern und Geschwistern. Später kommen Sprach-Einflüsse der Erzieher/innen und der Lehrerinnen und Lehrer in der Schule hinzu. Im Jugendalter entwickeln wir mit Hilfe der Medien und unserer „Peer Groups“ unsere eigene Sprache. Später prägen Ausbildung, Studium oder Beruf unsere Sprache. Damit füllt sich unser Sprach-Schatz jeden Tag mehr.

In Kommunikationssituationen und beim Schreiben können Sie dann auf die gespeicherten Formulierungen zurückgreifen. Das ist praktisch, so brauchen Sie nicht in jeder Situation neue Formulierungen ganz neu zu entwickeln. Dieses Vorgehen des Gehirns ist klug. Es spart Zeit und Energie.

Das Gehirn reagiert dabei auf Häufigkeiten: Je häufiger Sie eine bestimmte Formulierung in einer bestimmten Situation hören oder sagen, desto tiefer speichern Sie sie und desto häufiger gebrauchen Sie sie in dieser Situation auch selbst.

Im Erwachsenen-Alter haben Sie täglich viele hundert Male die Sprach-Wahl. Dabei greifen Sie vor allem in für Sie neuen Situationen auf Ihre gespeicherten Gedanken- und Sprachmuster zurück.“

Besonders deutlich wird dies im Umgang mit Kindern:

„Du redest ja genauso wie Dein Vater!“

Herr Albert ist Produktionsleiter in einem Zulieferbetrieb der Automobilindustrie. Heute gab es einen Maschinenausfall und der zugesagte Zuliefertermin ist in Gefahr.

Als er abends nach Hause kommt, ist er erschöpft und noch immer angespannt.

Ausgerechnet heute hat es sein 15-jähriger Sohn Julius darauf angelegt, seine Grenzen auf eine neue Weise zu testen. Beim Abendessen lümmelt er am Tisch herum, antwortet nicht auf Fragen und sagt dann auch noch frech: „Hey Alter, das nervt, halt doch mal deine Klappe.“

Da reicht es Herrn Albert. Er springt auf, baut sich vor seinem Sohn auf und brüllt ihn an: „So lange du die Füße unter meinen Tisch steckst, hast du dich ordentlich zu benehmen. Ich mache das schließlich Alles auch für dich!“
 Daraufhin steht Julius provozierend langsam auf, grinst seinen Vater an, sagt „... hab' dich nicht darum gebeten!“ und schlurft in sein Zimmer.
 Und damit nicht genug, schaut ihn nun auch noch seine Frau an, schüttelt mit dem Kopf und sagt: „Und ich dachte, du wolltest das alles mal besser machen als dein Vater.“

Sobald wir in eine Situation kommen, für die wir noch keine eigen gewählte Sprach-Lösung haben, greift unser Gehirn automatisch auf die Formulierungen zurück, die wir, zum Beispiel als Kinder, in eben dieser Situation von unseren Eltern hörten. Der Spruch „Du bist ja genauso wie Dein Vater!“ hat also durchaus seine Berechtigung.

Was wollte Herr Albert in dieser Situation? Wollte er wirklich so reagieren, wie er es früher so oft von seinem Vater gehört hatte?

Später am Abend setzt sich Herr Albert ruhig mit seiner Frau hin und bespricht die Situation mit ihr. Ihre Frage „Wie hast du dich denn früher als Jugendlicher gefühlt?“ hilft ihm, sich seine eigenen Gefühle - und auch an seine Erziehungsansprüche - zu erinnern.
 Er geht zu Julius und sagt ihm: „Dass ich vorhin so herum gebrüllt habe, war falsch. Ich war erschöpft und angespannt. Dafür konntest du nichts. Doch dein Verhalten war auch nicht in Ordnung. Wenn du künftig beim Essen nicht reden willst, dann sage es mir bitte freundlich und schau mich dabei an.“ Daraufhin grinst Julius ihn an und sagt „Ist gebongt, Alter. Was ist, bist du noch fit für `ne Runde Tischtennis?“
 Nach dem Match und einer erfrischenden Dusche denkt sich Herr Albert vor dem Einschlafen: „Das tat richtig gut. Und morgen werde ich das Problem mit dem Maschinenausfall auch lösen.“

Sprache beeinflusst Mimik und Gestik

Sprache ist *der* Schlüssel für eine selbstgewählte Kommunikation. Sie wirkt auf die Menschen, mit denen Sie kommunizieren, und auf Sie selbst. Über sie können Sie wesentlich leichter herrschen als beispielsweise über Ihre Mimik oder Gestik. Die Erfahrung zeigt dabei etwas Beruhigendes: Mimik und Gestik sind Spiegel Ihrer Gefühle und inneren Haltungen. Wenn Sie diese mit einer selbst gewählten Sprache steuern, dann zeigt sich dies auch in Ihrer Körpersprache, ohne dass Sie sich das bewusst vorzunehmen brauchen.

Schritt für Schritt alte Sprachmuster umprogrammieren

Mit einer gewählten Sprache behalten Sie auch in schwierigen Situationen das Heft des Handelns in der Hand. Mit diesen Schritten können Sie Ihre Gedanken – und sogar Ihre Gefühle – steuern:

1.	Wirkung bewusst machen Diese Formulierung Herrn Alberts wirkt altmodisch und autoritär. Sie passt nicht in die heutige Zeit. Der Sohn nimmt sie nicht ernst.	<i>„So lange du die Füße unter meinen Tisch steckst, hast du dich ordentlich zu benehmen. Ich mache das schließlich Alles auch für dich!“</i>
2.	Ziel formulieren Was will Herr Albert in dieser Situation wirklich?	<i>Er will die Arbeit vergessen. Ihn interessiert, wie es Julius geht. Und er wünscht sich Wertschätzung von seiner Familie.</i>
3.	Ein klares inneres Bild schaffen Wie genau soll Julius sich verhalten? Welche Reaktion seines Sohnes wünscht sich Herr Albert? Was soll Julius künftig tun? Herr Albert schafft sich vor seinem inneren Auge ein klares Bild. Er sieht Julius vor sich.	<i>„Ich wünsche mir zu Hause einen freundlichen Ton. Und ich will, dass Julius mich anschaut, wenn er mit mir redet.“</i>
4.	Satz neu formulieren Mit diesem klaren inneren Bild formuliert Herr	<i>„Julius! Wenn du beim Essen nicht reden willst, dann sage es mir bitte freundlich und</i>

	Albert seinen Satz neu:	<i>schau mich dabei an."</i>
5.	Wirkung testen und speichern Herr Albert hat seine neue Formulierung bei Julius getestet und ist mit der Wirkung zufrieden. Vor dem Einschlafen wiederholt er für sich noch einmal den neuen Satz. Damit hat er ihn gespeichert und kann nun künftig in ähnlichen Situationen darauf zurückgreifen.	

Mit diesem Vorgehen hat sich Herr Albert vor seinem Sohn Julius als Vorbild erwiesen. Er hat gezeigt, wie er als Erwachsener in der Kommunikation souverän reagieren und Fehler wieder gut machen kann. – Und er hat vor allem sich selbst etwas Gutes getan.

Nach diesem ersten Beispiel erfahren Sie nun Genaueres über die Wirkung einzelner Aspekte der Sprache.

Schlüsselwörter erkennen

Viele **Wörter**, die Sie benutzen, dienen zunächst vorrangig der Sachinformation. Gleichzeitig lösen diese Reize in Ihrem Gehirn auch immer Vergleichsvorgänge aus: „Wo habe ich das schon gehört? Was hat mir dieses Wort genutzt? War es positiv? Hat es mir geschadet?“ Dieser Prozess läuft in Ihrem Inneren unbewusst immer mit. Ihr Gehirn greift dabei auf die bereits vorhandenen Speicherungen zurück und verknüpft sie mit der aktuellen Situation. Auch hierbei gilt das **Prinzip der Wiederholung**: Je häufiger Sie ein Wort hören oder sprechen, desto größer ist die Datenmenge, die Sie dazu gespeichert haben.

Wörter, die bei Ihnen besonders starke Impulse auslösen, sind so genannte **Schlüsselwörter** (oder auch Reizwörter). Diese Schlüsselwörter haben teils **individuellen**, teils **kollektiven** Charakter.

Beispiel: „Tischtennispiel“

Auf dem Weg zur Arbeit am nächsten Morgen sagt sich Herr Albert: „Das Tischtennispiel mit Julius gestern Abend war richtig klasse!“ Dabei beginnt er zu lächeln und er merkt, dass ihm der Gedanke an das gestrige Spiel gut tut.

Das Wort „Tischtennispiel“ ist dabei für ihn zu einem positiven **individuellen Schlüsselwort** geworden. Mit ihm verbindet er von nun an das positive Gefühl der Versöhnung mit Julius und den Spaß, den sie beide hatten. In diesem Fall ist es ein individuelles positives Schlüsselwort.

Es könnte beispielsweise sein, dass sein Kollege Körner sich beim Tischtennispiel früher einmal einen Bänderriss zugezogen hat. Demzufolge wäre dieses Wort für Herrn Körner ein negatives individuelles Schlüsselwort, das ihn immer wieder an diese Verletzung erinnert.

Die Wirkung einzelner Wörter machen wir uns im normalen Sprechtempo nicht bewusst. Zur Verdeutlichung dient die folgende kleine **Übung**:

Übung zur Wirkung von Schlüsselwörtern

Nehmen Sie sich bitte nun für jedes der drei folgenden Wörter etwa zehn Sekunden Zeit. Sprechen Sie sie sich die Wörter, wenn es Ihnen möglich ist, laut vor. Nehmen Sie dabei wahr, welche Assoziationen, Bilder, Erlebnisse oder Empfindungen diese Wörter in Ihnen hervorrufen:

„Humor“ „Problem“ „genießen“

Woran haben Sie gedacht, als Sie das Wort „**Humor**“ gesagt haben? War es ein humorvoller betagter Onkel? Dachten Sie an die nette Sekretärin, die auch in schwierigen Situationen gute Laune bewahren kann? Oder war es der Besuch beim Auftritt eines Clowns, bei dem Sie herzlich gelacht haben? Für viele Menschen ist „Humor“ ein positives Schlüsselwort.

Wie ist es Ihnen mit dem Wort „**Problem**“ gegangen? Es gibt Menschen, die bei Problemen zu Höchstform auflaufen. Andere Menschen empfinden bei diesem Wort Stress. Zu welcher Gruppe gehören Sie? – Kaum jemand empfindet dieses Wort als neutral, ohne Emotionen.

Welche Genüsse haben Sie sich innerlich gegönnt, als Sie sich auf das Wort „**genießen**“ konzentriert haben? Was haben Sie dabei vor Ihrem inneren Auge gesehen?

Neben individuellen gibt es in unserer Sprache auch **kollektive Schlüsselwörter**. Dies sind Wörter, bei denen eine Gruppe, zum Beispiel die Bevölkerung eines Landes oder die Mitarbeiter eines Betriebes, eine gemeinsame Speicherung haben.

Für uns Deutsche ist beispielweise das Wort „Führer“ stark mit Hitler verknüpft und damit ein negatives Reizwort. Ein aus der Türkei kommender Immigrant hat diese Speicherung in der Regel nicht. Für ihn ist das das Wort „Führer“, ähnlich wie das Englische Pendant „leader“ positiv besetzt. Ein positives Schlüsselwort war zum Beispiel für viele Deutsche im Jahr 2006 das Wort „Fußballweltmeisterschaft“.

→ Mit Schlüsselwörtern verbindet Ihr Gehirn Sach-Informationen, persönliche Erfahrungen und Gefühle. Immer, wenn Sie ein solches Schlüsselwort sprechen oder hören, aktivieren Sie damit diese drei Aspekte. Je stärker Ihr persönliches Empfinden bei einem Wort ist, desto größer ist die Wirkung auf Ihr Wohlbefinden, wenn Sie dieses Wort sprechen oder hören.

Praxistipp: Finden Sie Ihre persönlichen positiven Schlüsselwörter

Machen Sie sich eine Liste mit zehn Wörtern, die bei Ihnen ein gutes Gefühl erzeugen. Finden Sie Wörter, mit denen Sie Erfolgserlebnisse, Glück oder Freude verbinden. Bauen Sie diese Worte fest in Ihren Wortschatz ein. Nehmen Sie sich vor, jedes dieser Worte mindestens einmal pro Tag in einen Ihrer Sätze einzubauen. Diese Worte sind für Sie „Vitamine für die Seele“. Sie stärken Ihr Wohlbefinden und damit Ihre Leistungsfähigkeit.

Genauso wie es Wörter gibt, die Ihnen Kraft geben, gibt es auch Wörter, die auf viele Menschen eine negative Wirkung haben. Entscheiden Sie selbst, wie die folgenden Wörter auf Sie wirken:

1.1 Wörter, die Kraft kosten

Für viele Menschen sind die folgenden drei Wörter negative Schlüsselwörter:

1. Leider

„Leider“ ist die Steigerungsform von ‚Leid‘. Wer leidet schon gerne? Welche Wirkung hat es wohl auf die Tatkraft eines Menschen, wenn dieser häufig dieses Wort gebraucht? Es ist leicht, einen Bogen um das ‚leider‘ zu machen. Anstelle von „Heute habe ich leider keine Zeit.“ können Sie beispielsweise sagen: „Heute habe ich schon etwas vor. Ein anderes Mal komme ich gerne mit.“

Und anstelle von „Das Produkt haben wir leider nicht vorrätig.“ kann Ihre Formulierung auch so lauten: „Das Produkt gehört nicht zu unserem Standard-Sortiment. Ich bestelle es Ihnen gerne. Morgen früh wird es da sein.“

2. Müssen

Viele Menschen empfinden bei dem Verb ‚müssen‘ Druck. Menschen, die viele ihrer Vorhaben mit ‚müssen‘ beschreiben, wirken gehetzt und fremdbestimmt. Es geht auch ohne:

Anstatt zu sagen „In zehn Minuten muss ich zum Chef gehen.“ probieren Sie es doch einmal mit folgender Formulierung: „In zehn Minuten gehe ich zum Chef.“ oder im Futur: „In zehn Minuten werde ich zum Chef gehen.“ Diese Formulierungen sind neutral und sachlich. Die Wahrscheinlichkeit, dass das Gespräch beim Chef einen positiven Verlauf nehmen wird, wächst bei diesen Varianten.

Wie souverän klingt für Sie der Satz: „Bis morgen früh muss der Bericht fertig sein.“? Wie gerne werden Sie den Bericht mit dieser Formulierung fertig stellen? Wie viele Möglichkeiten sehen Sie, noch an der Terminvorgabe etwas zu drehen? Der Verzicht auf das „müssen“ schafft Klarheit: Den Satz „Bis morgen früh werde ich den Bericht fertig schreiben.“ werden Sie nur dann sagen, wenn der Termin auch wirklich realistisch ist.

3. Schnell

Ebenso wie das ‚müssen‘, wirkt auch das Wort ‚schnell‘ bei übermäßigem Gebrauch Druck erhöhend. Zu viel Schnelligkeit lädt ein zum Stolpern und zu Flüchtigkeitsfehlern. „Ein König geht nicht schnell, er schreitet“ sagt der Volksmund. Gönnen auch Sie sich eine ruhige, gemessene Geschwindigkeit in Ihrem Arbeitsleben. Sagen Sie anstellen von „Ich gehe schnell mal eben in die Fertigung“ ganz einfach: „Ich gehe in die Fertigung. In etwa zwanzig Minuten werde ich wieder hier sein.“ Mit dieser Formulierung geben Sie eine eindeutige zeitliche und räumliche Sachinformation und sich selbst als sprachliches Signal: „In der Ruhe liegt die Kraft.“ Damit wird der Gang in die Fertigung zu einer Gelegenheit, durchzuatmen und die Gedanken im Kopf neu zu ordnen.

Praxis-Tipps:

Beginnen Sie beim Verzicht auf diese Wörter bei Ihren E-Mails und Briefen. Das geschriebene Wort ist leichter zu kontrollieren als das gesprochene. Nehmen Sie sich im nächsten Schritt vor, diese Wörter bei Ihren Kollegen zu hören. Im dritten Schritt können Sie dann beginnen, bewusst beim Sprechen einen Bogen um diese Wörter zu machen.

Auf drei Wörter auf einmal zu achten, ist schwierig. Am größten ist der Erfolg dann, wenn Sie mit einem dieser Wörter beginnen.

Negationen in der Sprache

Nicht nur einzelne Wörter wirken auf Ihren persönlichen Energiespeicher. Auch der Gebrauch bestimmter Satzkonstruktionen, also der Grammatik, hinterlässt Spuren in Ihrem Gehirn. Besonders eingängig ist dies am Beispiel des Gebrauchs der Negationen. Negationen sind Verneinungen, es geht also beispielsweise um die Wörter ‚nicht‘ und ‚kein‘ sowie um die Vorsilbe ‚un‘- und die Nachsilbe ‚los‘.

Erinnern Sie sich bitte zurück an das Eingangsbeispiel. Der Referent baut nun noch ein weiteres Wort in seinen Satz ein:

„Denken Sie jetzt bitte nicht an eine frisch aufgeschnittene, saure Zitrone!“

Was geschieht? Es ist völlig unerheblich für den Speichelfluss in Ihrem Mund, ob der Referent das Wort ‚nicht‘ sagt - oder nicht: Ihr Körper beginnt, sich auf die gedachte Zitrone vorzubereiten.

Woran liegt das? Auch hierzu liefert die Hirnforschung eine plausible Erklärung: Unser Gehirn besteht, vereinfacht gesagt, aus zwei Gehirnhälften. Die linke Gehirnhälfte steht für die Logik und die Linearität. Sie verarbeitet Sach-Informationen. Mit der rechten Gehirnhälfte verarbeiten wir Bilder, Emotionen und Erlebnisse.

Wenn Sie die Aufforderung hören: „Denken Sie jetzt bitte nicht an eine frisch aufgeschnittene, saure Zitrone!“, dann kommt links die Botschaft logisch richtig an, doch mit der rechten Gehirnhälfte sehen und erleben Sie im selben Moment die Zitrone. Bei starken Reizen ist die rechte Gehirnhälfte dominant.

Wichtig für Sie ist: **Die rechte Gehirnhälfte versteht keine Negationen.** Verneinungen sind also Doppelbotschaften. Links kommt etwas anderes an als rechts. Mit Negationen stiften Sie Verwirrung im Gehirn.

Das Gegenteil der Negation ist die Position. Wenn Sie Ihre Aufforderung positiv formulieren, dann beziehen Sie damit gleichzeitig eine klare Position.

Zwei Beispiele verdeutlichen die Wirkung der Negationen. Zur Vertiefung erfolgt die Beschreibung anhand der fünf Schritte zur Umprogrammierung der Sprache.

Das erste Beispiel ist besonders für diejenigen unter Ihnen bedeutsam, deren Kinder oder Enkel noch klein sind. Stellen Sie sich bitte vor, ein 2-jähriges Kind läuft auf eine mit Autos befahrene Straße zu.

1.	Wirkung bewusst machen Je kleiner ein Kind ist, desto dominanter ist die rechte Gehirnhälfte. Ein 2-jähriges Kind hat nicht einmal theoretisch die Chance, Ihnen zu gehorchen. Die rechte Gehirnhälfte hört: „Renn auf die Straße!“	„Lauf nicht auf die Straße!“
2.	Ziel formulieren Was wollen Sie in dieser Situation wirklich?	Ich will, dass das Kind in Sicherheit ist.
3.	Ein klares inneres Bild schaffen Mit welcher Aktion ist die Sicherheit am größten?	Es wichtig, dass das Kind sofort stehen bleibt.
4.	Satz neu formulieren Mit diesem klaren inneren Bild formulieren Sie Ihren Satz neu:	„Stopp! Bleib stehen!“
5.	Wirkung testen und speichern Dies ist eine klare und eindeutige Anweisung, der das Kind folgen kann. Später können Sie dem Kind in Ruhe erklären, warum es in Gefahr war.	

Das zweite Beispiel stammt aus der Welt des Vertriebs. Stellen Sie sich bitte nun vor, Sie seien Leiter des Vertriebs und sagen zum Key-Account-Manager:

1.	Wirkung bewusst machen Es kommt vor allem das Wort ‚verlieren‘ an. Dies kann bedrohlich wirken und Druck erzeugen. Vor dem inneren Auge entsteht das Bild des Verlustes.	„Diesen Kunden dürfen wir auf keinen Fall verlieren!“
2.	Ziel formulieren Was wollen Sie in dieser Situation wirklich?	Ich will, dass der Kunde bei uns bleibt.
3.	Ein klares inneres Bild schaffen Was ist wünschenswert für Sie und Ihr Unternehmen? Wohin genau soll die strategische Zielrichtung gehen?	Ich strebe eine dauerhafte Partnerschaft an.
4.	Satz neu formulieren Mit diesem klaren inneren Bild formulieren Sie Ihren Satz neu:	„Dieser Kunde ist wichtig für uns. Bitte erstellen Sie ein Konzept, das es für den Kunden attraktiv macht, eine dauerhafte Partnerschaft mit uns einzugehen.“
5.	Wirkung testen und speichern Dies ist eine klare und eindeutige Botschaft. Sie	

	nimmt den Druck und ersetzt ihn durch ein klares, strategisches Bild. Der Key-Account-Manager weiß nun, in welche Richtung er aktiv werden soll. Sie als Vertriebsleiter strahlen Klarheit und Führungsstärke aus.	
--	--	--

Sind Sie daran interessiert, weitere Beispiele für Negationen neu zu formulieren? Hier sind einige Übungssätze:

- Auf dem Weg zur Präsentation sagen Sie sich: „Bei den ersten drei Sätzen darf ich mich auf keinen Fall wieder verhaspeln.“
- Der Arzt sagt zum Patienten: „Sie werden dabei keine Schmerzen haben.“
- Der Vater sagt zum Kind, das zum ersten Mal vom 1-Meter-Brett ins Wasser springen will: „Du brauchst keine Angst zu haben.“
- Auf die Frage: „Können Sie mir helfen?“ antworten Sie: „Kein Problem!“
- „Sie sagen im Feedback-Gespräch zu Ihrem Mitarbeiter: Ich will Sie damit nicht persönlich verletzen, aber ...“
- Der Werbetexter macht den Vorschlag: „Bei uns gibt es keine halben Sachen!“

Gerade für **Angebots- und Werbetexte** ist es bedeutsam, um die Wirkung der Negationen zu wissen. Lenken Sie den Blick Ihrer Kunden in die richtige Richtung. Damit strahlen Sie und Ihr Unternehmen Klarheit und Führungsstärke aus.

Praxis-Tipp:

Schauen Sie sich die Texte Ihrer Homepage, Ihrer Broschüren und Ihrer Angebote auf Negationen hin an. Finden Sie gemeinsam mit den Verantwortlichen neue Formulierungen, mit denen Ihr Unternehmen klar Position bezieht.

Erfahrungen aus dem **Coaching** zeigen, dass es Menschen oft leichter fällt, zu beschreiben, was sie nicht wollen und was ihnen nicht liegt. Erfolgreich werden Menschen erst dann, wenn sie es schaffen, daraus eine Position entwickeln: Was genau will ich erreichen? Welche inneren Bilder habe ich dafür? Wie sehen die ersten Schritte aus? Wer in der Negation bleibt, blickt rückwärts und bleibt stehen.

Das gleiche Prinzip gilt für **Innovationsprojekte** im Unternehmen: Klar wird der Weg erst dann, wenn Sie es schaffen, alle Vorhaben in der Position zu beschreiben.

Zusammenfassung: So nutzen Sie die Macht der Sprache

Mit diesem ersten Beitrag haben Sie einen Einblick in die Wirkungsweise der Sprache bekommen. Die folgende Liste fasst die wesentlichen Aspekte für Sie zusammen:

<input type="checkbox"/>	Wörter wirken auf Ihre Gesprächspartner – und auf Sie selbst.
<input type="checkbox"/>	Gedanken und Wörter beeinflussen endogenetisch Ihren Körper, Ihr Immunsystem und damit Ihre Leistungsfähigkeit.
<input type="checkbox"/>	Ihre innere Haltung beeinflusst maßgeblich Ihren Erfolg.
<input type="checkbox"/>	Sie können Ihre innere Haltung mit der Kraft Ihres Willens lenken. Sie allein entscheiden darüber, was Sie denken.
<input type="checkbox"/>	Der Schlüssel zu den Gedanken sind die Wörter.
<input type="checkbox"/>	In neuen Situationen greifen Sie auf gespeicherte Formulierungen zurück.
<input type="checkbox"/>	So können Sie Sprachmuster umprogrammieren: <ol style="list-style-type: none"> 1. Wirkung bewusst machen 2. Ziel formulieren

	3. Ein klares inneres Bild schaffen 4. Satz neu formulieren 5. Wirkung testen und speichern
<input type="checkbox"/>	Es gibt individuelle und kollektive Schlüsselwörter.
<input type="checkbox"/>	Die Wörter „leider“, „müssen“ und „schnell“ sind für viele Menschen negative Schlüsselwörter.
<input type="checkbox"/>	Die rechte Gehirnhälfte versteht keine Negationen.
<input type="checkbox"/>	Mit einer klaren Sprache beziehen Sie Position und zeigen Führungsstärke.

„Ständiges Nachdenken ist es, was unser Leben bestimmt. Es bestimmt uns mehr als selbst unsere intimsten Beziehungen. Unsere engsten Freunde formen unser Leben weniger als die Gedanken, die wir haben.“ Mit diesem Zitat (J.W. Teal) wünschen wir Ihnen viel Erfolg dabei, neue Entdeckungen mit der Wirkung Ihrer Gedanken und Ihrer Sprache zu machen – für Ihr Wohlbefinden, Ihre Leistungsfähigkeit und Ihren Erfolg.

Artikel „Macht der Sprache“ von Cornelia v. Hardenberg für den vnr, Verlag für die Wirtschaft, Bonn