



PERSÖNLICHKEITS-AKADEMIE
BARBARA MARTIN

DIE MACHT DER WORTE IM BUSINESS

Barbara Martin

AUF FÜHRUNGSKRÄFTE BEZOGEN – GILT JEDOCH FÜR JEDEN MENSCHEN

→ „Worte sind die Malstifte innerer Bilder“

Egal ob du jemand anderem hilfst und ihn führst oder du an dir selbst arbeitest; gleichgültig ob du mit einem Partner redest, mit dir selbst sprichst oder denkst; es ist wichtig, auf die benutzten Worte zu achten. Du solltest dir immer bewusst sein, dass manche Worte die gewünschte Wirkung genau ins Gegenteil ziehen! Achte also darauf, **wie DU** mit dir selbst und anderen **sprichst!**



Spüre welche Bilder die Worte in dir erzeugen und nutze deren Kraft. Möglicherweise hilft dir folgende kleine Auflistung und bringt dir schon eine Menge Nutzen. Wörter, die du ganz bewusst einsetzt oder noch besser aus deinem aktuellen Aktivwortschatz streichst, sind: „**aber**“, „**eigentlich**“, „**Versuch**“, „**einfach**“, „**vielleicht**“, „**kein**“, „**ein bisschen**“ und „**nicht**“

Du erreichst sehr viel für dich, wenn du deine Sprache bewusst einsetzt und auf deine Worte achtest. Doch vor der Sprache ist der Gedanke. Somit ist es essenziell, dass

die positiven, ermutigenden und wertschätzenden Worte automatisiert

werden. Erst dann **denkt es in dir automatisch positiv**. Etwa 60'000 Gedanken denkst du als Mensch im Durchschnitt täglich. Hier einige Zahlen zu der Qualität der Gedanken eines Menschen, der bewusste Kommunikation oder Mentaltraining noch nicht kennt:

- 3% aufbauende, hilfreiche, wertschätzende Gedanken, die dir selbst oder anderen nützen
- 25% destruktive, verurteilende Gedanken, die dir selbst oder anderen schaden
- 72% flüchtige, unbedeutende Gedanken, die nur vergeudete Zeit und Energie sind

Je mehr wir uns bewusst für zielorientierte Gedanken, positive Visionen und erbauende Tätigkeiten entscheiden, desto weniger Platz ist für „**Gedankenmüll**“ und desto effektiver wirken sie gegen „**Wortbakterien**“. Sie besitzen die Macht das zu stoppen, was unnützlich ist und jenes zu aktivieren, was dir Freude und Zufriedenheit bringt.

Wir re-agieren über verschiedene Wahrnehmungs- und Kommunikationskanäle. So gestaltet sich auch unser Wortschatz. Typengerechte Kommunikation und Klarheit über die eigenen Kanäle erhältst du in mein Coaching und in der persönlichen Typenanalyse mit AECdisc®. Die daraus erstellte 32 Seiten starke Aufstellung bringt Klarheit, zeigt auf und macht begreiflich, wieso für jeden Menschen unterschiedliche Worte gebraucht werden können.

Teste für dich selbst aus, was stimmig ist. Niemand läuft nur auf einem Kanal, es sind immer mehrere, einer ist jedoch meist dominant.

Bevor du das nächste Mal zu jemandem sagst:

→ „Tu das NICHT!“

Der so Angesprochene, wird sich jetzt ganz automatisch ein Bild von dem machen, was er gerade gehört hat. Unser Unterbewusstsein versteht und kennt nur Bilder. Folglich macht es sich jetzt zunächst einmal ein Bild von dem, **was ja gerade NICHT getan werden soll**.

„Denke jetzt **NICHT** an eine saftige **gelb-leuchtende Zitrone!**“ Natürlich denken wir zunächst alle an diese saure Frucht. Bei vielen läuft sogar Speichel und es zieht im Gaumen. Somit lösen blosse Worte körperliche Reaktionen hervor. Das können wir gar nicht bewusst steuern. Danach wollen wir folgen und die Zitrone aus dem Kopf löschen. Allerdings denken wir eben zunächst an sie, körperliche Reaktionen sind bereits ausgelöst. Das Bild ist entstanden. Wir haben genau das Gegenteil von dem erreicht, was wir zu erreichen gehofft hatten. Im Mentaltraining wie auch in der alltäglichen Kommunikation oder bei Selbstgesprächen ist es wichtig, genau hier anzusetzen.

Die Mutter sitzt mit dem kleinen Kind am Tisch, das wild gestikulierend und aufgeregt von den Erlebnissen des Tages berichtet. Selbstverständlich stehen mehrere Dinge auf dem Tisch. Deshalb sagt sie besorgt: „Pass auf und wirf das Glas nicht runter!“...

Du kannst dir den Ausgang dieser Geschichte sicher in den buntesten Farben ausmalen. Natürlich weißt du aus deiner eigenen Kindheit oder aus täglichen Tragödien in den Cafés dieser Welt... der kleine Dramatiker wirft das Glas direkt nach der Ermahnung vom Tisch.

Das Glas war seine „gelbe Zitrone“. Das erste, was er nach dem Hinweis der Mutter verstanden hat, war, er solle das Glas vom Tisch werfen. Wir haben ja gesehen, dass das Wörtchen „nicht“ erst danach zur Geltung kommt, indem wir das Vorgestellte wieder wegschieben. Oder eben auch nicht, wie tausende von zerbrochenen Gläsern täglich beweisen.

Die Sprache beim Coaching, und welche Worte dabei benutzt werden, ist natürlich von grosser Bedeutung für den positiven Ausgang. Dabei spielt es keinerlei Rolle, ob Sie mit jemandem arbeiten oder sich selbst coachen möchten. Auch bei alltäglichen Dingen in der Arbeitswelt, wie z.B. bei anzubringender Kritik oder beim Formulieren einer Anweisung ja gar bei ausgesprochenem Lob, spielt die Wahl der Worte eine gewichtige Rolle.

Folgende Beispiele veranschaulichen deutlich, wie ich das meine:

„Frau Meier, so können Sie den Brief sicher nicht wegschicken!“ Prima! Jetzt weiss Frau Meier zumindest schon einmal was sie NICHT kann. Wirklich geholfen ist ihr damit wenig. Als Führungskraft hilfst du Frau Meier deutlich mehr, wenn du ihr sagst, was dir wichtig ist.

„Frau Meier, schreiben Sie bitte noch den Absender auf den Brief und schicken ihn dann weg!“ oder du fragst: „Frau Meier, was fehlt auf dem Brief, damit er sicher ankommt?“

Wir neigen dazu, bei Kritik die Dinge zu nennen, die uns stören, und fordern dann diese einzustellen. Leider vergessen wir dabei oft zu erwähnen, welches Verhalten wir für besser halten. Wenn wir dem Kritisierten gleich noch eine Lösung erfragen oder ihn auffordern, den Nutzen eines anderen Verhaltens auszusprechen, wird er sicher empfänglicher für unsere Nachricht. Jetzt weiss er ja auch, was er tun kann und was das ihm bringt. Oftmals verhält er sich ja „falsch“, weil er es eben nicht besser weiss oder wenig motiviert ist.

Zur Beachtung! Zuerst kläre die Kompetenz: fehlt ihm das Wissen, um es besser zu machen? Und wenn er dies hätte, fehlt es ihm an Motivation? -> das ist ein weiteres Thema, das im Führungstraining genau angeschaut wird. Eines vorab: das hat nichts mit motivierenden Worten zu tun sondern mit tiefverankerten inneren Werten, die das WARUM des Menschen ausmachen.

Negative oder schwächende Worte

Schauen wir uns diese ungünstigen oder gar negativ wirkenden Worte, die täglich den Eingang in unsere Sprache finden einmal etwas genauer an!



→ Aber

Dieses unscheinbare Wörtchen genießt schon seit unserer Kindheit ein recht zweifelhaftes Image. „Wir gehen Eis essen...“. „Hurra!“ jubelten wir im zarten Alter von fünf Jahren, „jetzt hau ich mir den Bauch mit jeder Menge Eis voll!“ Da fährt Mama den Satz fort: „aber vorher räumst Du Dein Zimmer auf!“ Peng! Dieser Nachsatz liess sofort jeglichen Traum von Eiskugeln so gross wie Fussbälle zerplatzen. Selbst mit fünf Jahren erkannten wir den Haken an der Sache mit dem verlockenden Angebot.

„Aber“ lässt uns den ersten Teil des Satzes sofort in einem anderen Licht erscheinen. Selbst wenn dieser Teil sehr positiv war, wird er durch das Verbindungswort ausgelöscht oder, noch schlimmer, negativ. Die Aussage vor dem „aber“ wird augenblicklich schlecht dargestellt. Sie wird sehr stark geschwächt und damit überflüssig. Wir hätten uns den ersten Teil der Aussage schlichtweg sparen können. Wenn wir also keine anderen sprachlichen Kniffe anwenden wollen sind zwei einzelne Sätze immer noch besser als dieses teuflische „aber“, das so unscheinbar daherkommt.

„Räum doch schnell noch Dein Zimmer auf!“...“ Wir wollen danach Eis essen gehen!“ Wir sehen uns als 5-jährige förmlich schon durchs Zimmer flitzen und die Schubladen mit den umher liegenden Spielsachen vollstopfen. Die beiden Sätze motivieren.

→ Eigentlich – der Klassiker und aufdeckende Kraft

„Eigentlich ist eigentlich überflüssig!“ Aha! Ist es nun überflüssig oder nicht?

Und wir bekommen prompt zur Antwort: „Naja, eigentlich bin ich mir nicht ganz sicher ob „eigentlich“, eigentlich überflüssig ist.“ Sehr gut! Der Redner ist sich also nicht ganz sicher, ob er sich nicht ganz sicher ist... Spätestens jetzt weiss man als Zuhörer nicht mehr was man dem Sprecher denn überhaupt noch glauben kann. Zur Verwirrung im hypnotischen Sprachgebrauch erfüllt dieses Wort seinen Zweck.

Das Wort „eigentlich“ birgt ebenfalls eine grosse Gefahr für die Kommunikation. Wer es benutzt wirkt unsicher und macht sich dadurch unglaubhaft. Gerade wenn du, wie beim Mentaltraining, jemanden unterstützt, sind schwächende Worte eine Todsünde. Dabei ist es völlig gleichgültig, ob du einer anderen Person hilfst oder an dir selbst arbeiten möchtest. Vermeide in jedem Fall das Wort „eigentlich“! Lass es weg! Streiche es aus deinem Wortschatz! Deshalb wollen wir es auch ausser in diesem Teil und am Ende des Manuskripts nicht sehen.

→ Versuch

„Ich habe schon 100mal versucht mit dem Rauchen aufzuhören!“. Den Satz kennt jeder, der jemals einen Raucher auf dieses Laster angesprochen hat. Er hat versucht mit dem Rauchen aufzuhören. Da kommt doch unwillkürlich die Frage in einem hoch...“Weshalb hat er es nicht getan?“



Das Problem an der Aussage mit dem „Versuch“ ist, dass durch den Gebrauch des Wortes in unserem Unterbewusstsein schon das Misslingen eingeplant wird. Das Vorhaben wird ja nur versucht. Genau genommen liegt also das Gewicht der Aussage gar nicht auf der Tätigkeit, z.B. mit dem Rauchen aufzuhören. Das Gewicht liegt auf dem Versuchen. Es wird von vornherein festgestellt, dass etwas „ver“ - sucht wird. Die Vorsilbe „ver“ hat eben oftmals die Bedeutung von „falsch“, wie z.B. in „ver“lesen. Jemand hat sich also „ver“-sucht und nichts gefunden.

Obwohl das Wort vom Sprecher, dem Sender, oftmals positiv gemeint ist entwickelt es beim Zuhörer, dem Empfänger, eher negative oder unverbindliche Gefühle. Und auch hierbei ist es wieder völlig unerheblich, ob jemand Anderes der Empfänger ist oder du selbst. Bei einem Selbstgespräch ist daher der Gebrauch des Wortes „Versuch“ in all seinen Ausprägungen gut zu überdenken.

→ Einfach

Auch dieses Wort wird vom Sender meist wohlwollend ausgesprochen. Der Empfänger soll damit motiviert werden. Er soll den Eindruck bekommen, dass er die erwartete Leistung mit Leichtigkeit erbringen kann. Der Sender möchte mit dem Wörtchen „einfach“ klar machen, dass er es dem Empfänger durchaus zutraut, das Ziel zu erreichen. Und auch hier kann es zu erheblichen Missverständnissen kommen!!!

Erinnere dich doch einmal, wann du das letzte Mal jemanden mit „einfach“ zu etwas motivieren wolltest. Vermutlich hatte derjenige vorher schon ein oder zwei fehlerhafte Anläufe. Meist kommt nämlich erst nach einer Fehlleistung das „einfach“ ins Spiel. Im Grunde wird hier deutlich, dass der Sender nicht mehr weiterweiss. Es ist ihm offensichtlich nicht möglich, die erwartete Leistung mit anderen Worten zu umschreiben und dem Empfänger somit den Zugang zu ermöglichen. „Einfach“ bringt also auch etwas über den Sender ans Licht.

Und der Empfänger kann durch dieses Wort ebenfalls in seiner Leistung stark negativ beeinträchtigt werden. Er hört und versteht möglicherweise, es sei ganz einfach, das gewünschte Ergebnis zu erzielen. Und bei der Ausführung stellt er für sich persönlich fest, dass es ganz und gar nicht einfach ist. Er empfindet es vielleicht sogar als sehr schwer. Als Folge dieses Missverständnisses kann der Empfänger sehr schnell entmutigt werden und dadurch in seiner Leistung noch weiter absinken.

„Na siehst Du, war doch ganz einfach!“ Oder „Das nächste Mal machst Du das so wie ich auch ganz einfach.“ Oder „Schreibe den Test einfach, das kommt schon gut!“

Auch diese Aussage ist meist aufmunternd gemeint und erreicht möglicherweise genau das Gegenteil. Der Empfänger solch einer Botschaft hat vielleicht drei Anläufe gebraucht, um das Ziel zu erreichen und bekommt jetzt zu hören, es sei doch ganz einfach. Hier könnte man jetzt fast schon in Versuchung geraten das Wort „eigentlich“ zu benutzen. Derjenige, der die Leistung erbracht hat, denkt nämlich dann: „Ich hab hier alles gegeben und habe drei Anläufe gebraucht und höre jetzt, dass es EIGENTLICH ganz einfach ist.“

Die Folge wird Niedergeschlagenheit sein. Mit dem Wort „einfach“ sehr sparsam umgehen!

→ Nicht oder kein



Die Klassiker unter den Worten, mit denen wir meist genau das Gegenteil von dem erreichen, was wir erreichen wollen sind: „Nicht und kein“. Wie im obigen Beispiel mit der Zitrone.

Wie wir bei dem Beispiel mit dem aufgeregten erzählenden Kind und dem Glas auf dem Tisch gesehen haben, hat unser Unterbewusstsein so seine Probleme, das Wort „nicht“ zu verstehen. Unser Unterbewusstsein arbeitet eben zum grössten Teil mit Bildern. Auch die Sprache wird eben meist in Bilder, Töne, Gerüche, Körperempfindungen usw. übersetzt.

„Martin hält seinen Ball.“

Die meisten Menschen sehen sofort einen kleinen fröhlichen Jungen mit einem Ball in der Hand. Interessanterweise ist dieser Martin immer ein kleiner Junge und nie ein Erwachsener. Und meist hält er den Ball in der Hand. Was wohl damit zusammenhängt, dass wir diese Situation aus unserer Kindheit kennen. Der Satz stand im Schulheft, als wir das Lesen erlernten. Und damals war ein Martin eben ein kleiner Junge, wie wir selbst. In jedem Fall entsteht sofort ein Bild, wenn wir den Satz lesen oder hören.

„Martin hält seinen Ball nicht.“ Und was siehst du nun?

Viele Menschen sehen jetzt zunächst den kleinen Martin mit einem Ball in der Luft und wie dieser Ball dann verschwindet oder runterfällt. Auch hier kommt es meist zu einem bemerkenswerten Nebeneffekt. Bei den meisten Menschen, die diesen Satz lesen, ändert Martin nämlich auch plötzlich seinen Gesichtsausdruck. Er wird traurig.

„Martin hält keinen Ball.“ Und jetzt???

Es kann sein, dass du nun den Knaben siehst, der keinen Ball hält – aber der Ball ist doch irgendwie da. Das im Kopf entstandene Bild hat in der Hand des Martin so wie ein Platzhalter für diesen Ball geschaffen. Es fehlt was.

Hier haben wir ein deutliches Zeichen dafür, dass wir mit dem „nicht“ und dem „kein“ Schwierigkeiten haben. Wir stellen uns eben gerade zunächst das vor, was eben gerade NICHT sein soll. Und wenn auch bei dir der kleine Martin seine Stimmung ändert, weisst du, weshalb das Glas nach der Aufforderung es NICHT hinunterzuwerfen, meist eben gerade doch auf dem Boden landet.

Nun kommen wir noch zu einer Ausdrucksform, die Unsicherheit, Unentschlossenheit oder Unkenntnis der Semantik aufdeckt. Sie entspringt oft einem unbewussten Mangelbewusstsein – ohne dies bewusst ausstrahlen zu wollen, das kann auch Thema einer ganzen Region sein, in der man so spricht.

→ Würde, möchte, könnte, sollte, dürfte, müsste, wäre, ...

Ich weise an dieser Stelle auf den Konjunktiv II hin! Das ist nämlich nach meinem Dafürhalten der Bereich der Träumereien und unerfüllten Wünsche. Nun, alle meine konkreten Ziele sind ursprünglich aus Träumen entstanden, einverstanden.

Wenn wir nun tatsächlich ans Umsetzen des Gewünschten gehen und es mental erfüllen oder aufladen, so soll es sich ja verwirklichen. Also ganz wichtig IMMER in Hier und Jetzt also Gegenwart schreiben und denken. Ebenso ist der Glaube an die Verwirklichung enorm unterstützend und wichtig. Deshalb formulieren wir alles, was wir in unser Leben ziehen wollen, als ob es bereits angekommen wäre, sich erfüllt hätte und wir in der Freude des Erfolgs schweben würden. (Formulierung entlarvt?)

Ich liebe es, wenn ich bemerke, dass es mal wieder an der Zeit ist, dass aus einem irrwitzigen Traum ein machbares Ziel entsteht...

Das Wort „möchte“ mit der Vokabel „will“ zu ersetzen ist oftmals heikel! Denn „will“ setzt vieles unter Druck = Gegendruck vom Unterbewusstsein = Blockade und nichts geht mehr... also aufpassen! Bitten kann man immer, nur ob es erhört wird steht in den Sternen geschrieben. Kommt auf den Angebeteten an. Eine Variante ist, sich bewusst für das Ziel zu entscheiden, die Schritte dahin zu wagen und in das Gelingen zu vertrauen.

→ Meine Tipps für einen positiven Wortschatz



Die Worte links in der Tabelle **eliminierst** du am besten aus deinem aktiven Wortschatz. Du **ersetzt** sie mit Erfolg bringenden auch emotional positiv begleiteten Begriffen rechts. Besonders wichtig ist das bei Ziel-/ Veränderungsformulierungen sowie bei Anweisungen und Forderungen! Durchschaue auch *vermeintlich* positive Worte! (schmerzfrei, unfallfrei, vorschlagen, zweifellos, ...) Du kannst gut trainieren, wenn du akribisch genau den Leuten beim Reden zuhörst. Es wird dich amüsieren, wie enorm viel Negatives, im Brautkleid der positiven Aussage verpackt, du entdecken wirst. Sprich die Leute dann an und frage sie, ob das wirklich so gemeint sei. 😊 Die Mehrheit der Menschen spricht unbewusst und denkt mit Fokus aufs Negative.

Vielleicht, eventuell, unter Umständen, möglicherweise, scheinbar	weglassen oder ich mache es, ich setze um, sicherlich, bestimmt, klare Entscheidung kundtun und sagen was das Gesagte bewirken wird. Zielgerichteter Fokus aussprechen
Probieren / versuchen / testen / hoffen	Handeln, tun, umsetzen, anwenden, benutzen, vertrauen auf, machen, sich entscheiden für, neu ausrichten auf
Ein wenig / bisschen / etwas mehr	viel besser, ausgezeichnet, voll und ganz, zielsicher, messbar steigern, optimieren, fokussiert anpacken
Einfach, ohne Mühe, mühelos, mit wenig Aufwand	mit Leichtigkeit, beschwingt, voller Elan, dynamisch, spritzig, lebendig, begeistert, passioniert, begründetes Handeln
Sich bemühen, ersuchen	sich engagieren, bestrebt sein, motivieren, bewegen, anregen, veranlassen, dranbleiben und durchsetzen

Das will ich NICHT (mehr)	Zielformulierung was man für sich erreichen mag und bereit ist dafür, welche Emotion bei Erreichung erlebt werden will, welche Bedürfnisse sich erfüllen sollen
Eigentlich – ABER, theoretisch	praktisch, ehrlich engagiert, faktisch, Hintergründe klären! Konkretes TUN, Aktivität! Und, sowie ... anstelle von aber
Würde, möchte, könnte, sollte, dürfte, müsste, wäre, hätte	Im Präsenz & Imperativ sprechen/denken, im Hier und Jetzt Bsp. ich mache, wir verändern, uns bewegt, wir packen an
Unbeschwert, entlastet, sorglos, unbekümmert, unerschöpflich	befreit, erleichtert, beflügelt, beruhigt, gelassen, souverän, authentisch, selbstsicher, freudig, frisch und froh, grossartig, immens, gigantisch
ich wünsche, auf „Wunsch Erfüllung hoffen... :-/“	ich entscheide mich für, ich mache, ich handle nun, ich setze um, besser klare & emotionale Visionen fassen
Entschuldigen, sorry, ...	WEIL ... sag genau was du willst und füge mit dem Wort weil eine plausible Begründung oder ein Bedürfnis hinzu.

Viel Spass an deiner vitalen Sprache und neuen Formulierungen. Halte stets den Fokus auf das Ergebnis und die Bilder, die deine Worte malen.

Nutze die grossartige Kraft der Worte bewusst, schöpfe aus deinem vollen Potenzial und lebe in Freude dank vitaler, wertschätzender Kommunikation.

Fragst du dich gerade, was denn dein volles Potenzial ist? Wo deine inneren Motivatoren liegen und welche tief verankerten Werte dich antreiben?

Dann bestelle noch heute deine umfangreiche Analyse unter info@barbaramartin.ch oder +41 79 296 00 85

Wir besprechen deine Situation und bestimmen zusammen die passende Analyse.

Lebe in deiner inneren Kraft und Freude im Herzen.

Deine **Barbara Martin**

Persönlichkeitscoach und Mentaltrainerin

www.barbaramartin.ch

