



TUN!

ZTN Vertriebsmail - Ausgabe XI / Dez. 2008



ZTN Training & Consulting GmbH • Österreich - Deutschland - Schweiz • www.ztn.biz • info@ztn.biz

Starke Worte

In der letzten Ausgabe haben wir uns mit „Mülleimerworten“ befasst. Das sind Worte, die meist negative Emotionen bei unseren Gesprächspartnern auslösen. Auch diesmal möchte ich mich mit unserem „Wortschatz“ beschäftigen, nämlich **mit der Kraft unserer Worte**.

Unsere „Mülleimerworte“ sind Floskeln, die bewusst oder unbewusst benutzt werden, meist aber wenig „Tiefgang“ haben. Schlimmer sind für mich die Worte, die (unbewusst) etwas über unsere innere Einstellung zum Ausdruck bringen. Hier zwei Beispiele:

Vater zum Sohn:

„Du könntest ruhig mal wieder dein Zimmer aufräumen!“

Chef zum Mitarbeiter:

„Eigentlich sollte sich mal jemand intensiv um den Vertrieb kümmern!“

Hier fehlt die Klarheit, mehr noch, die *innere* Klarheit. Ein überzeugter, sicherer Mensch spricht wenig in Konjunktiven („könnte, sollte, müsste“), sondern sagt was er will. Das versteht mein Gegenüber und erkennt so auch meine eigene innere Überzeugung. In die gleiche Richtung gehen unsere „Lieblingsworte“: „Eigentlich, relativ, man, ja...

aber, mal, wie schon gesagt, vielleicht...“ u.ä.

Manchmal werden sie nur als (völlig unnötige) Füllwörter benutzt. Oft drücken Sie aber auch **eine innere Unsicherheit, wenig Überzeugung** aus. Ob wir damit andere begeistern oder überzeugen können, wage ich zu bezweifeln. „Eigentlich möchte ich gerne nach Hause.“ (Möchte ich jetzt nach Hause oder nicht?).

Ein anderes Wort wird heutzutage geradezu inflationär verwendet: „Ich habe Stress!“, oder: „Ich bin voll gestresst!“. Jeder Mensch leidet heute (zumindest subjektiv empfunden) unter wahnsinnigem Stress! Wenn ich mir (und anderen) das nur oft genug vorsage, glaub ich es wirklich irgendwann und lasse mich dann richtig stressen! Was halten Sie von: „Ich habe viel zu tun“ oder „es gibt einige spannende Herausforderungen in meinem Leben“? Aber ich habe fast die Befürchtung, dass man von anderen Menschen schief angesehen wird, wenn man nicht „voll gestresst“ ist.

Ich glaube, genauso ungewöhnlich wäre es, auf die Frage: „Wie geht es?“ mit: „Super, ich bin gesund, mache meine Arbeit gerne und genieße mein Leben“,

zu antworten. Aber klingt das nicht besser als: „Geht schon“ oder „Es könnte schlimmer sein“?

Auch so ein Thema ist unser Hang dazu, Positives durch eine doppelte Verneinung auszudrücken: „Das ist kein Problem“, „Mir geht es nicht schlecht“, „Das ist gar nicht teuer“, „Fahr vorsichtig, damit dir nichts passiert!“, „Du hast Deine Arbeit gar nicht schlecht gemacht!“

Unser Gehirn versteht keine doppelten Verneinungen, versteht kein **„nicht“**. Denken Sie jetzt bitte einmal **nicht** an Paris und den Eiffelturm! Geht das? Oder haben Sie etwa den Eiffelturm in seiner ganzen Größe vor sich gesehen?

Machen Sie es Ihrem und dem Gehirn Ihres Gesprächspartners leicht und sprechen sie positiv, wie z.B.: „Das mache ich sehr gerne!“ statt: „Das ist kein Problem“, oder: „Danke, mir geht es gut!“, „Das ist preiswert“, „Fahr aufmerksam, damit du gesund wiederkommst!“, „Du hast deine Arbeit sehr gut gemacht!“ Was überzeugt mehr? Was begeistert andere mehr?

Aber auch das hat sehr viel mit innerer Einstellung und Ausdruck zu tun. Sehe ich das Glas als „halb leer“ oder „halb voll“ an?

Zu einer klaren und ausdrucksvollen Sprache gehört für mich:

- **Innere Überzeugung:**
Stehe ich hinter dem was ich sage?
- **Mut:**
Äußere ich klar das, was ich will und gebe meinem Gesprächspartner dadurch auch die Chance zu verstehen was ich will? (Ohne zwischen den Zeilen lesen zu müssen!)
- **Bewusstsein:**
Verwende ich Worte bewusst, oder nur weil andere sie verwenden, oder damit meine Sätze dann länger werden?

Mit einer positiven, ausdrucksstarken Sprache kann man viel bewegen -

bewegen Sie mit!




Kai Heß
Geschäftsführer
ZTN Training & Consulting

ZTN

Training & Consulting
GmbH

Österreich

Bundesstrasse 36
6923 Lauterach
Tel: +43 5574 78021-0
Fax: +43 5574 78021-7

Deutschland

Finkenweg 9
95119 Naila
Tel: +49 9282 97840-8
Fax: +49 9282 97840-7

Schweiz

Alte Landstrasse 106
9445 Rebstein
Tel: +41 71 7700867
mobil: +43 664 8536182