



Mag.ª Alexandra Peischer
A-6020 Innsbruck . Claudiastr. 20

Die Kraft der positiven Sprache

Unsere Sprache prägt uns, ist wichtiges Kommunikationsmittel, aber auch Quelle unzähliger Missverständnisse. Der kleinste Teil der Sprache ist das Wort. Jedes Wort hat Energie - positive oder negative - und damit Auswirkungen auf unsere Psyche. Worte wirken aufbauend oder abbauend. Sie lenken und formen unsere Lebensenergien, die Richtung des Denkens und Erlebens, unsere Vorstellungen und Entscheidungen. Worte können motivieren, anregen, beflügeln, überzeugen, beeinflussen, bestärken, verführen, bewegen, beruhigen, verletzen, heilen, verbinden und vieles mehr. Worte haben Macht!

Wörter stellen Assoziationen her, die wir durch Erfahrung, Bilder oder Manipulation gespeichert haben. Positive Sprache bewirkt positive Bilder. Positive Worte können Mut machen, Kraft geben, Zuversicht und Hoffnung, ja sie können sogar gesund machen.

Übrigens folgt auch die innere Sprache, also das sogenannte Selbstgespräch, diesem Prinzip. Wir können uns selbst durch unser Denken und Sprechen positiv beeinflussen. Ein gutes Beispiel dafür ist der Wahlspruch von Barack Obama aus dem Jahr 2008: „Yes, we can!“, der das Wahlergebnis nachweislich beeinflusst hat.



Abb. aus: Schauer 2013, S. 165

Aus diesem Grund möchte ich Ihnen heute einen etwas anderen Schreib-Impuls geben, nämlich einige **Tipps zur Verwendung von positiver Sprache**:

Aus Verboten Gebote machen

Verbote wirken in unserem Gehirn ähnlich wie das Wort „nicht“ oder „nein“: Sie reizen dazu, missachtet zu werden.

Sie können aber statt „Bitte nicht mit Schuhen betreten“ schreiben: „Bitte Schuhe ausziehen“ oder „Bitte barfuß eintreten“.

„Bitte rufen Sie mich um (oder nach) 11 Uhr an“ wirkt positiver als „Bitte rufen Sie nicht vor 11 Uhr an“.





Positiv statt negativ

Wer häufig „kein Problem“ oder „kein Thema“ sagt oder schreibt, wird eher das Gegenteil erreichen - etwas wird zu einem Problem oder zum Thema! Verwenden Sie lieber „gerne“ oder „Das habe ich gerne für Sie gemacht.“

Auf ein „Vielen Dank“ wird gern mit „Nichts zu danken“ geantwortet, was den Dank jedoch ablehnt, also genaugenommen unhöflich ist. Sagen/Schreiben Sie lieber „gerne“!

Negative Formulierungen lassen sich meist leicht in positive verwandeln: Statt „...ist nicht mehr wegzudenken“ können Sie schreiben „...gehört dazu“, aus „keine Seltenheit“ wird „häufig“.

„Halb voll“ statt „halb leer“

Positive Aspekte vor den negativen zu sehen und zu kommunizieren, weckt auch beim Gegenüber die Fokussierung auf das Positive. Sprechen Sie lieber von den Vorteilen als Nachteile aufzuzählen:

Statt „Wir können erst nächste Woche liefern.“ schreiben Sie:

„Schon nächste Woche werden wir die gewünschten Unterlagen liefern.“

Und seien Sie „dafür“ statt „dagegen“: Sagen/Schreiben Sie nicht, wogegen Sie sich entscheiden, sondern machen Sie einen konstruktiven Vorschlag, wofür Sie sich stattdessen aussprechen.



Positive Umdeutungen

Jedes Wort lässt sich umdeuten, wodurch ein anderer - positiver - Aspekt hervorgehoben wird. Eine positive Umdeutung ist meist einfach, v.a. mit ein bisschen Übung.

Statt „Sie brauchen sich keine Sorgen zu machen.“ können Sie schreiben: „Hier können Sie sich sicher fühlen.“, „...geht nicht kaputt“ verwandeln Sie in „...hat eine lange Lebensdauer“.

Negative Füllwörter raus

Füllwörter blähen Texte auf und schwächen Aussagen. Negative Füllwörter zeigen oder fördern zusätzlich gern negative Emotionen: „Naja, das ist *halt* leider so.“ zeigt Bedauern (obwohl es vielleicht gar nichts zu bedauern gibt). „Bist du *etwa* krank?“ lässt leichte Abfälligkeit spüren. Die Wörter „vielleicht“, „eventuell“ oder „eigentlich“ sind sprachliche Verweichlicher, die Aussagen kraftlos oder schwammig machen.

Auch das Wort „nur“ weckt negative Assoziationen und kann fast ausnahmslos gestrichen werden. „Ich kann die Bücher leider nur bis Freitag für Sie reservieren.“ wird daher besser zu „Ich werde die Bücher bis Freitag, 13 Uhr, für Sie reservieren.“

„muss“ wird zu „werde“ oder „darf“

Das Wort „muss“ vermittelt ein Gefühl von Zwang, Unfreiwilligkeit und Druck. Wie oft hören wir am Telefon: „Sekunde - da muss ich erst die Unterlagen holen“?



Freundlicher wäre: „Einen Moment bitte - ich hole schnell die Unterlagen.“
Ersetzen Sie das Wort „muss“ am besten so oft wie möglich durch „werde“, „darf“ oder „will“.

Nutzen-orientiert schreiben

Wenn der Nutzen einer Sache deutlich wird, erzeugt dieser wesentlich positivere Bilder als reine (Sach-)Information. Ein „superleichtes“ Fahrrad zum Beispiel wird für den/die LeserIn erst dadurch interessant, dass es auch vom 10-jährigen Sohn, dem Opa oder dem Kindermädchen in den Keller getragen werden kann.



Sagen Sie ihrem Gesprächspartner oder dem/der LeserIn ruhig, wo der Nutzen für ihn/sie liegt: „Das bedeutet für Sie...“, „Ihr Vorteil/Gewinn ist...“
In einer Stellenanzeige könnte dann statt „Frau sucht Putzstelle“ zum Beispiel stehen:
„Erfahrene Putzkraft bringt Ihre Wohnung auf Hochglanz.“

Wertschätzung, Anerkennung und Lob

Alle drei sind positive Verstärker, sie motivieren und zeigen Achtung und Respekt vor dem Mitmenschen. Ein Mindestmaß an Wertschätzung ist ein freundlicher Gruß, ein „Bitte“, ein „Danke“. Hier darf ruhig auch Emotion hinein: „Wir freuen uns...“ oder „Gerne informieren wir Sie...“.

Wie fühlt sich diese positive Sprache für Sie an? Sind Sie auf den Geschmack gekommen? Oder sind Sie ohnehin schon ein/eine Positiv-SchreiberIn?

Ich wünsche Ihnen in jedem Fall viele positive Gedanken, Bilder und Reaktionen!

Mit frühlingshaften Grüßen,
Alexandra Peischer / schreib.raum

Quellen:

Doris Märtin: Erfolgreich texten. 4., neu bearb, Auflage. Bramann (Frankfurt) 2010
Manfred Schauer: Die Macht des Wortes. Wien/Graz/Klagenfurt (molden) 2013

Der **Schreib-Impuls** kommt monatlich per E-Mail und kann auf der Homepage unter <http://www.schreibraum.com/schreibnews.html> kostenlos bestellt (und jederzeit wieder abbestellt) werden.

Die bisherigen Schreib-Impulse zum Nachlesen finden Sie im Archiv:
<http://www.schreibraum.com/downloads.html>.