

Sprachmuster und ihre – oft erstaunliche – Wirkung

Gerlinde Lahr, Dipl.-Psych.

Kommunikation ist der zentrale „Stoff“, aus dem unser Lebensalltag besteht. Indem wir Gedanken oder innere Bilder in Worte fassen, heben wir etwas aus einem komplexen Zusammenhang heraus, legen durch Benennen etwas fest und schaffen dadurch Wirklichkeiten im Kopf von uns und anderen.

Bewusst ist uns (zumindest meist), wie wir mit anderen Menschen reden und welche Wirkungen dabei entstehen. Ein einzelner Satz wie „Das ist ja wieder typisch für Dich, Du bekommst es einfach nicht hin!“ kann große innere Verwerfungen auslösen, egal ob er gegenüber dem Partner, einem Mitarbeiter oder gar gegenüber dem eigenen Kind gesagt wird.

Was uns viel seltener bewusst ist, ist wie wir mit uns selbst reden. Dabei tun wir es fast die ganze Zeit. Unser Gehirn ist wie eine Radiostation, die niemals aufhört zu senden – selbst wenn wir schlafen. Und wenn wir uns einer Aufgabe gestellt haben, aber nicht das herausgekommen ist, was wir erhofft haben, kann der gleiche Satz wie oben („Das ist ja wieder typisch für Dich...“) auch hier seine zerstörerische Wirkung entfalten und unser Befinden und Selbstwertgefühl noch weiter herabsetzen. Wenn es in einem Coaching gelingt, dass ein Klient sich selbst bewusst macht, wie er in bestimmten Situationen mit sich selbst redet, staunen wir oft beide, wie abwertend solche inneren Dialoge sein können. Mit einem guten Freund würde man nie so hart umgehen wie mit sich selbst, und es erstaunt dann wenig, dass dieser Klient wenig Selbstvertrauen bei herausfordernden Aufgaben hat, obwohl er intelligent und fähig ist.

Unser Gehirn organisiert die eintreffenden Botschaften selbst

Eine wesentliche Unterscheidung bei Sprachmustern ist die Frage, wie viel Raum beim Empfänger der Botschaft für Interpretationen bleibt. Grundlegend für jede Form von Kommunikation ist, dass alles Gesagte auf „vorbereiteten Boden“ in unserem Gehirn fällt.

Wir alle haben Erwartungen, Ängste, Hoffnungen, schmerzhaft oder inspirierende Erfahrungen in uns, die unser Gehirn aktiviert, ohne dass uns dies in der Regel bewusst ist, und gerade bei heftigen Emotionen wird die aktuelle Erfahrung ganz schnell in entsprechende Schubladen gesteckt.

Es kommt also nicht so sehr darauf an, was wir sagen, sondern was der Andere versteht. Jedes Gehirn organisiert sich selbst und man könnte zugespitzt sagen: Wir hören, was wir hören wollen.

Wenn wenig Raum für Interpretationen bleiben soll:

Kommunikation kann den verschiedensten Zielen dienen: der Übermittlung von Sachwissen, dem Gestalten von Beziehungen, dem Motivieren zum Erreichen gemeinsamer Ziele, oder nicht selten nur der Darstellung der eigenen Person.

Wenn es um Sachaspekte geht, wie z.B. beim Delegieren von Aufgaben wünschen wir uns als Sender meist wenig Interpretationsspielraum. Dann empfiehlt es sich, Sprachmuster zu benutzen, die den Kriterien für Verständlichkeit entsprechen, also:

- einfach statt kompliziert,
- übersichtlich und strukturiert statt zusammenhangslos,
- möglichst prägnant und nicht weitschweifig
- und natürlich relevant für das, was erledigt werden soll.

Wer kennt nicht Beispiele von schwerer Verständlichkeit bei amtlichen Mitteilungen, wissenschaftlichen Texten oder Gebrauchsanleitungen. Da fragt man sich gelegentlich, ob es nur in der „Natur der Sache“ liegt, oder eher auf fehlende Kommunikationsfähigkeit des Autors schließen lässt. Nicht immer hat der Sender überhaupt ein Interesse an Verständlichkeit und man darf durchaus die Frage stellen, ob ein Text eher auf die Ehrfurcht des unbedarften Empfängers abzielt – oder gar auf Machtkundgabe.

Will man sich als Empfänger nicht mit der mangelnder Verständlichkeit zufrieden geben, hilft oft Nachfragen. Dies zwingt den Sender gleichsam, Stellung zu nehmen: „Was genau meinen Sie mit...?“, „Habe ich Sie richtig verstanden, dass ich die Präsentation bis morgen Nachmittag fertig haben soll, die Daten zu dem neuen Produkt aber erst morgen Vormittag geliefert bekomme?“

Eine andere Frage, die weiter führt, wenn man sich in einem Gespräch nicht wohlfühlt, ist: „Was ist mir jetzt und in dieser Situation mit meinem Gegenüber wichtig?“

Wenn man als Sender also seinen Beitrag leisten möchte, damit die Botschaft auch möglichst nahe an das herankommt, was man erreichen möchte, kann man sich die „3 K“ merken:
Klar, konkret, konstruktiv.

KLAR bedeutet: Man sendet eindeutige Botschaften aus

KONKRET bedeutet: Man lässt zu, dass das Gegenüber einen beim Wort nimmt

KONSTRUKTIV bedeutet: Man zielt tatsächlich auf Lösungen ab

Wenn der Interpretationsspielraum bewusst groß und unbestimmt sein soll

Nach dem bekannten Hypnotherapeuten Milton H. Erickson wurde ein Sprachmuster benannt, das gezielt auf Unbestimmtheit setzt, um dem Empfänger der Botschaft möglichst viel individuellen Interpretationsspielraum zu lassen und so schneller an individuelle Erfahrungen anzuknüpfen. Dieses sogenannte Milton-Modell ist durch NLP recht bekannt geworden. NLP-Techniken beziehen sich in Tranceeinleitungen stark auf Erickson.

Ein Beispiel: Angenommen, ich bitte einen Klienten, der sich gerade unzulänglich fühlt, nach Ressourcen in der Vergangenheit zu suchen. Dazu schlage ich ihm vor, innerlich zurück zu gehen und nach Situationen zu suchen, in denen er sich sehr wohl, stark und mit sich selbst verbunden gefühlt hat. Wenn er als Beispiel das Schwimmen im Meer anführt, und ich ihn einlade, dieses Wohlbefinden zu verstärken, dann macht es einen Unterschied, ob ich sage:

a) Sie erinnern sich an die Kühle des Wassers auf Ihrer Haut, und immer wenn Sie Ihre Hände nach vorn bewegen, atmen Sie aus, und dann wieder ein, in einem regelmäßigen Rhythmus. Und Sie freuen sich dass das Wasser so klar ist, dass Sie bis zum Boden schauen und sogar die Fische sehen können...

b) Und während Sie die Temperatur des Wassers spüren, und das Gleiten des Körpers bemerken Sie, wie kraftvoll sich das anfühlt, jeden neuen Zug gegen diesen angenehmen Widerstand des Wassers ... und der Rhythmus des Atems, der Sie mehr und mehr lebendig fühlen lässt...vielleicht bemerken Sie sogar dieses besondere Glitzern der Tropfen auf der Haut... die Schönheit des Lichtes und der Reflexionen im Wasser, die sich auf wunderbare Weise ergänzen ... und das Spüren wie Sie vom Wasser getragen werden... genau in diesem Augenblick .. und während Sie noch...

Was macht den Unterschied aus? Bei a) unterstelle ich z.B., dass das Wasser kühl ist, es kann aber auch warm gewesen sein, dann verursache ich durch die Benennung eine Störung in der Wahrnehmung des Klienten. Ich weiß auch nicht, ob er wirklich regelmäßig atmete und ob das Wasser klar und Fische zu sehen waren.

Bei b) benutze ich zwar Begriffe, die möglichst ressourcenvoll sind „kraftvoll“, „lebendig“, „Schönheit“ – Erickson nennt dies „Einstreuen“ oder „seeding“, aber ich lasse dem individuellen Erleben Raum, indem ich unbestimmte Worte wie „Temperatur“, „Rhythmus“, „vielleicht“ verwende. So kann der Klient sein ganz eigenes inneres Bild komponieren, das für ihn stimmig ist.

Möglichkeiten der Manipulation durch Sprache

Techniken, die entwickelt wurden, um heilsam auf Klienten einzuwirken, können natürlich auch in anderer Form verwendet werden, so dass sie zum Wohle des Senders interpretiert werden, z.B. in der Werbung oder bei politischen Wahlkämpfen.

Wenn eine Versicherung z.B. suggeriert: „Stellen Sie sich vor, Sie sind zu einer Party eingeladen und Ihre Wohnung steht leer. Denken Sie in diesem Moment daran, welche Gefahren lauern, während Sie von Ihrem Zuhause weg sind? Wir versprechen Ihnen Sicherheit und den Erhalt Ihres Wohlstandes.“

Hier wird die Phantasie genutzt, um potenzielle Ängste zu beleben, für die man dann direkt „Lösungen“ in Form spezieller Produkte anbietet. Bestimmte Satzverbindungen wie „und, während, wenn, ...“ können diesen Effekt noch verstärken: „Und während Ihre Augen von Wort zu Wort wandern, bemerken Sie, wie spannend es ist, immer noch etwas weiter zu lesen..“

Dass die Augen beim Lesen von Wort zu Wort wandern, ist kein zwingender Grund, den Text spannend zu finden, und dennoch folgen wir oft dem so vorgegebenen Verhalten.

Sprachmuster, die einengen und solche, die befreien

Ich bin immer wieder erstaunt, wenn ich Klienten, aber auch Bekannten zuhöre, wie oft die beiden Worte „Ich muss!“ vorkommen. „Ich muss noch die Wäsche waschen!“, „Ich muss noch die Steuererklärung fertig machen!“, „Ich muss jetzt lernen, besser mit mir umzugehen!“ (Originalzitat!). Sie können beim Lesen hierzu selbst eine kleine Übung machen:

Stellen Sie sich eine Tätigkeit vor, die Sie nicht so gerne ausüben oder denken Sie einfach an Ihre to-do-Liste für heute und sagen Sie sich selbst „Ich muss das machen!“ Spüren Sie in Ihren Körper. Welche Reaktionen entstehen in Ihnen? Wie fühlt sich das „Ich muss!“ an?

Jetzt nehmen Sie die gleichen Inhalt und probieren Sie folgende Satzanfänge: „Ich entscheide mich...zu tun!“ oder „Ich erlaube mir...“, z.B. „Ich erlaube mir, von heute an, immer besser mit mir umzugehen!“ Können Sie einen Unterschied wahrnehmen? Auch wenn man eine Tätigkeit nicht mag, in der Regel hat man in der Vergangenheit eine Entscheidung getroffen, wie z.B. freiberuflich zu arbeiten, insofern gehört eine Einkommensteuererklärung einfach dazu und ist Teil der früher mit sich selbst getroffenen Vereinbarung – also kein Schicksalsschlag.

Wie freundlich oder hart wir mit uns selbst sprechen, hat große Auswirkungen auf unser Befinden – insofern lade ich Sie ein, von Tag zu Tag wohlwollender und respektvoller mit sich selbst und anderen Menschen umzugehen.

© Gerlinde Lahr, Dipl.-Psych. DGSF, Senior-Businesscoach BDP
LAHR BERATUNG TRAINING COACHING
www.lahr-coaching.de