

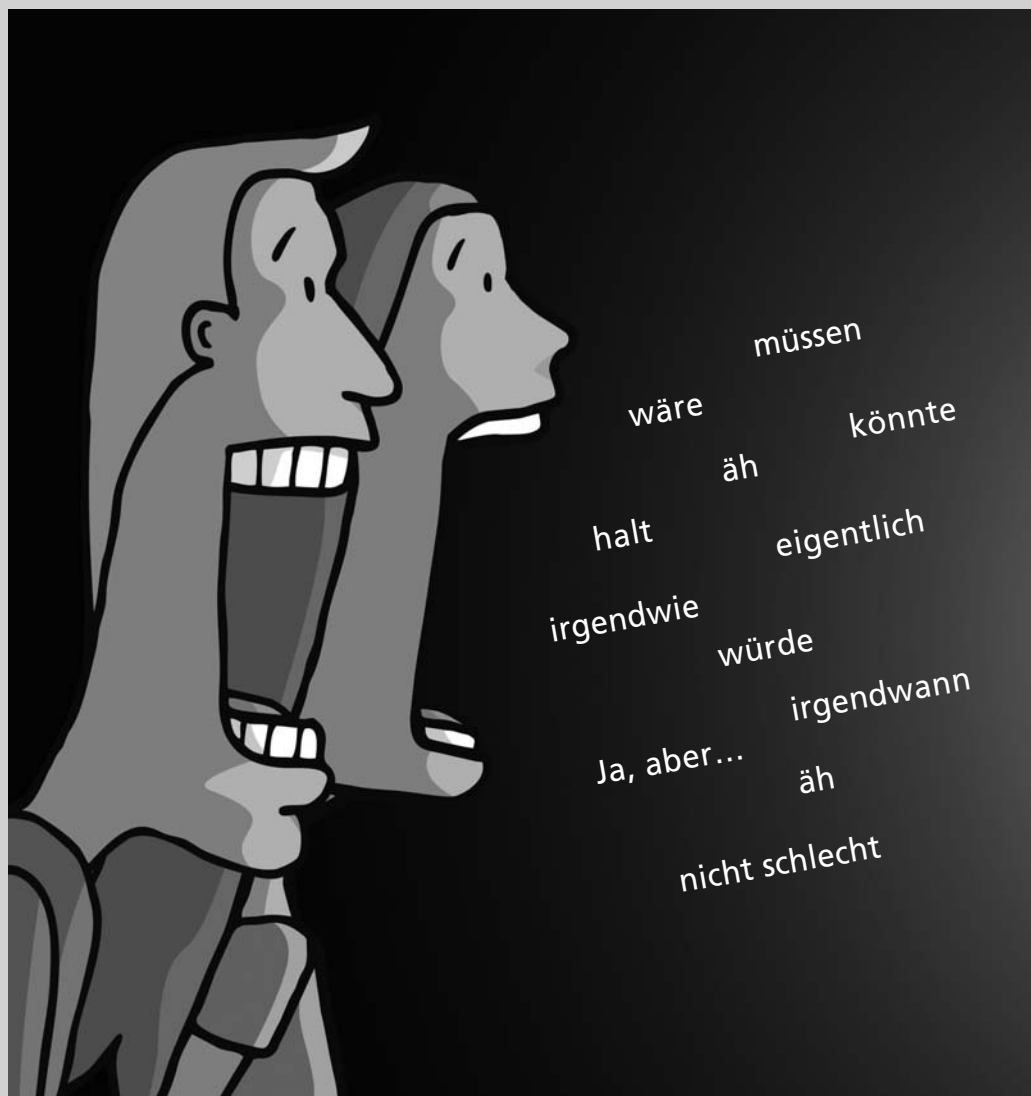
Wort wahl

von Joachim Schaffer-Suchomel

Sprache als Werkzeug zur Selbsterkenntnis und Schlüssel für gute Kommunikation

Sprache gehört zu unseren wichtigsten Werkzeugen, um mit anderen Menschen in Beziehung zu treten, um Zuneigung, Liebe, Wertschätzung auszudrücken. Mit Sprache können wir andere einladen – aber auch ausladen, indem wir wortkarg bleiben oder uns verbal abgrenzen.

Die Wirkung unserer Sprache kann eine gute Wirklichkeit für uns selbst und andere kreieren. Aber weil Sprache sehr komplex ist, kann es auch leicht zu Missverständnissen, falschen Erwartungen, bitteren Enttäuschungen und Verletzungen kommen. Werden diese nicht zur Sprache gebracht, wirken sie unterbewusst, im Schatten, weiter.



Der emotionale Hintergrund

Die Komplexität der Sprache rührt daher, dass sie immer mit Emotionen gekoppelt ist. In ihr spiegelt sich wider, was wir wirklich fühlen und worum es tatsächlich geht. Auch wenn wir diese Gefühle unterdrücken, tauchen sie im Ausdruck auf – wenn nicht in gesprochenen Worten, dann in der Körpersprache, in Mimik, Gestik, Atmung, Hautfärbung, Stimme und Tonfall. Wir können noch so sehr versuchen, uns zu beherrschen – spätestens unsere Stimme wird unsere wahre Stimmung verraten: wir treffen nicht den richtigen Ton, sprechen zu schnell oder zu stockend, zu laut oder zu leise... oder es kommt vermehrt zu Freud'schen Versprechern, wie etwa bei jener Frau, die auf die Frage, wie es ihr ginge „*Alles Klo*“ statt „*Alles klar*“ sagte. Es gibt einfach zu viele Ebenen in uns, als dass wir alle kontrollieren könnten.

Sprache macht Stimmung

Ob die äußere Stimmung nun positiv oder negativ ist – worum es wirklich geht, zeigt sich in dem, WAS gesagt wird (Inhalt, Wortwahl) und darin, WIE es gesagt wird (Form, Ausdruck). Daher kann uns die Sprache viel über unser Gegenüber verraten – aber auch über unsere eigenen Emotionen und persönlichen Einstellungen.

Wir verfügen über unterschiedlichste sprachliche Spielarten, um uns Energie zu *besorgen*, Energie zu *kriegen*, Energie, die wir zum Leben brauchen. (Interessant sind die Bilder in den Worten: *Besorgen* bringt Sorgen und *kriegen* hat mit Erstreiten zu tun, schlimmstenfalls führt es in den Krieg. Entspannend ist das nicht.) Bei allen kommunikativen Spielarten geht es letztlich darum, Beachtung zu erlangen, gesehen bzw. gehört zu werden, erkannt und anerkannt und natürlich beliebt zu sein und geliebt zu werden. Das entspricht den Grundbedürfnissen des Menschseins. Mit ihrer Befriedigung sind wir befriedet und zufrieden. Zur Erlangung von Beachtung tun wir zuweilen fast alles – manchmal sogar alles Unmögliche, mit dem Ergebnis, dass wir uns unmöglich verhalten.

Wörter und Verhaltensweisen

... können uns aufzeigen, dass wir uns in Energiespiele verwickeln und vom eigenen Leben abspalten. Hier ein paar Beispiele alltäglicher Verhaltensweisen – inklusive dahinter liegender Schlüsselfragen und Lösungsimpulse:

• Sich ärgern

Ärger ist die Steigerungsform von arg. Der Volksmund weiß: „Mit Ärger wird es immer ärger!“ Dennoch bleiben Menschen lange in ihrem Ärger hängen.

Schlüsselfragen: Was ist im Argen? Was packst du nicht an?

• Sich beschweren

... ist eine Taktik, um nicht verantwortlich zu sein und nicht selbst initiativ werden zu müssen. Statt der erwünschten Erleichterung garantieren Beschwerden nur Schwere. Wenn wir uns beschweren, machen wir uns selbst schwer. Sich über andere zu beschweren ist ein kläglicher Versuch, die eigene Schwere auf andere zu projizieren. Das muss zwangsläufig zum Bumerang werden. Beschwerde ist eine Volkskrankheit in unserem Kulturkreis. Ein anderer Begriff für „sich beschweren“ ist klagen. Nicht wenige sind an dem Punkt angekommen, sich in allen Lagen zu beklagen.

Schlüsselfragen: Wer soll schuld sein an deinem Unglück oder Misserfolg? Wofür übernimmst du keine Verantwortung?

• Sich empören

Der Empörer geht auf die Empore, um besser gesehen zu werden – oder um andere abzukanzeln, von denen er glaubt, sie hätten es nicht verdient, so hoch oben zu sein.

Schlüsselfragen: In welcher Situation fühlst du dich nicht gesehen? Wie kannst du dich besser zeigen?

• Lästern

Lästerer scheinen schwer beladen zu sein. Es lastet viel auf ihren Schultern, weshalb sie nicht selten über Schulter- und Rückenschmerzen klagen. Interessanterweise geht das Wort „Last“ etymologisch auf das Wort „laden“ zurück. Wird die Last zu schwer, fühlen sich

Menschen geladen – und werden zu lebenden Sprengladungen. Zur Entladung wird abgelästert oder Lastern gefrönt.

Lösungsimpulse: Das positive Gegenstück zur Überlastung ist der Auftrag, der jedem Menschen aufgetragen ist. Kennen wir diesen, wird die Last erträglich, am Ende kommt sogar ein guter Ertrag heraus. Ohne Auftrag tragen wir alle möglichen Lasten anderer mit, das Leben wird unerträglich, tragische Situationen häufen sich, und last not least enden wir in einer Tragödie.

Schlüsselfrage: Was sind Aufgaben, die dich wirklich erfüllen?

• Unzulänglich sein

Menschen, die sich unzulänglich fühlen, trauen sich nicht, zuzulangen. Als automatisiertes Muster lassen Unzulängliche gerne andere für sie zulangen. Je mehr sie lernen, die Erreichung ihrer Ziele in die Hand zu nehmen, desto geringer wird ihr Gefühl der Unzulänglichkeit.

Schlüsselfrage: In welchen Situationen verhältst du dich zögerlich?

• Versagen

Der Versager hat nicht mehr das Sagen. Ihm hat es die Sprache verschlagen, er fühlt sich ohnmächtig.

Lösungsimpulse: Wenn ein Versager lernt, zu äußern, was in ihm vorgeht und eine Sprache für seine Gefühle findet, nimmt sein Gefühl, zu versagen, bereits ab.

Sprachmuster und Satzbau

... drücken ebenfalls emotionale Grundhaltungen und Denkweisen aus. Wer zum Beispiel häufig in Schachtelsätzen spricht, ist sicherlich nicht gerade einfach gestrickt. Hinter jemandem, dessen Sprache rational, knapp und ohne (Wärme gebende) Adjektive überkommt, werden wir kaum einen emotionalen Menschen vermuten. Und geknickte Menschen mit geringem Selbstwert haben meist auch eine geknickte Körperhaltung und drücken sich auch sprachlich geringschätzend, zweifelnd, unsicher, ängstlich aus: „*Ich versuch mal, ihn anzurufen*“ oder

Was Worte über uns verraten können:

- **Unsicherheit:** „ich versuche“, eigentlich, vielleicht, schon, mal, halt, äh, na...
- **Gefühlsvermeidung:** wir, man...
- **Nichtpositionierung:** wir, man, irgendwer, irgendwann, irgendwo, irgendwie...
- **Unrealistisch sein:** würde, wäre, hätte, könnte, wenn – dann...
- **Unter Druck stehen:** müssen...
- **Negative Einstellung:** nicht schlecht, aber...
- **Rechthaberei:** „ja, aber“...
- **Resignation:** „Das geht nicht, weil...“

„Eigentlich geht es mir gut“. Mit jedem „eigentlich“ entfernen sie sich mehr von ihrem Eigenen, ihrem inneren Standpunkt.

Ähnlich verhält es sich mit dem Wörtchen „vielleicht“ – aber es gibt auch noch andere oft verwendete Schlüsselwörter und Sprachmuster, die Gering-schätzung vermitteln:

- **Lückenfüller** wie „schon“, „mal“, „halt“ ... schwächen den Ton und damit die Kraft des gesagten Wortes ab. Auch die Standards „äh“, „na“ usw. sind solche Lückenfüller. Sie zeigen, dass jemand Lücken hat und im Mangel ist. Obendrein verstärken sie den Mangel, der den Menschen an der Angel hat. Viele nutzen solche Lückenfüller, weil sie unsicher sind und Angst haben, Fehler zu machen. Mit dieser Unsicherheit verunsichern sie aber auch ihre Gesprächspartner, oder sie machen sie ärgerlich und wütend.

- **„Wir“ und „Man“ sind Ich-Vermeider**, in welche Menschen gerne flüchten, um ihre Gefühle zu verstecken. Wenn es ums Fühlen geht, wollen sie sich nicht zeigen und lenken ab von der eigenen Person. Das hört sich dann zum Beispiel so an: „Man sollte das mal erledigen“ oder „Wir müssten mal wieder reden“. Eine positionierte Sprache geht anders: „Ich möchte, dass du das bitte bis heute Abend erledigst“ oder „Ich will mit dir sprechen. Hast du jetzt Zeit?“ Solche klaren Ansagen geben Sicherheit.

- **„Irgendwer“, „irgendwie“, „irgendwann“** sind bei Menschen, die nicht



so gerne Verantwortung tragen, ebenfalls sehr beliebt. Sie bleiben lieber unkonkret, wollen sich nicht klar positionieren und schon gar nicht zu etwas verpflichtet. Die Wahrscheinlichkeit, dass Wichtiges angegangen und umgesetzt wird, nimmt mit diesen Wörtern allerdings rapide ab.

- **„Hättiwari“:** Wer oft in der Möglichkeitsform spricht – also „würde“, „wäre“, „hätte“, „könnte“ verwendet – glaubt im Grunde genommen nicht an Möglichkeiten und ihre Realisierung. Ähnlich verhält es sich mit den Schlüsselwörtern „wenn – dann“: „Wenn wir mehr Geld hätten, dann könnten wir an Familienplanung denken“... Zwischen „wenn“ und „dann“ sterben die meisten Menschen. Mit „Hättiwari“ und „Wenn-Dann-Denken“ verpassen wir Gelegenheiten. Wir

können im Dasein nicht sehen, was da ist und Gelegenheiten nicht beim Schopf packen.

- **„Müssen“** verwenden Menschen mit Vorliebe, wenn sie Stress haben: Sie müssen noch die Kinder von der Schule abholen, dann müssen sie kochen, dann aufräumen, dann müssen sie ... und so geht das dann weiter, bis sie schließlich eines Tages sterben müssen. Wenn wir immerzu nur müssen, machen wir uns unnötig Druck.

- **„Nicht schlecht“.** Auch eine doppelte Verneinung macht Negatives nicht positiv. Negativ eingestellte Menschen sagen zu ihrem Kind „Nicht schlecht“, wenn es etwas gut gemacht hat. Oder sie benutzen ihr Lieblingswort „aber“ und sagen „Das hast du aber schön gemacht!“ – als hätten sie so viel Gutes

gar nicht erwartet. Wertschätzende Sätze wie „Das hast du sehr gut gemacht“ motivieren!

- „Ja, aber...“ lieben Menschen zu sagen, die zum Rechthaben neigen. Mit dem „Ja“ stimmen sie einem zu, um mit dem folgenden „aber“ die Zustimmung gleich wieder zu entziehen. Das macht schnell wütend. Mit einem „Ja, aber“ im Streit gießen wir Öl ins Feuer. Rechthaber neigen auch besonders zu Schuldvorwürfen: „Du hast den Schlüssel verlegt. Du bist schuld, wenn ich jetzt nicht rechtzeitig zur Arbeit komme.“ In der Vorwurfshaltung ist unser Augenmerk sicher nicht auf das gerichtet, was wir brauchen, nämlich den Autoschlüssel. Wir bleiben auf das Fehlen von etwas fokussiert.

Vor-Bilder

Mit Schlüsselwörtern und -sätzen gehen wir also in Resonanz mit positiven oder negativen Gefühlswelten und ziehen damit Positives oder Negatives an. Mit negativen Botschaften verstärken wir nicht nur das eigene Leid sowie Kummer und Sorgen, sondern behindern auch das Glück anderer Menschen. Sprachverhalten ist ansteckend, denn wir lernen vor allem durch Vor-Bilder – also von Menschen, die vor uns stehen, besonders wenn diese Autorität besitzen. Das ist ein Grund, warum der Apfel nicht weit vom Stamm fällt. Schon Albert Einstein hatte erkannt: „Was nützt uns die ganze Erziehung? Kinder machen uns sowieso alles nach!“ Kinder übernehmen viele Muster von ihren Eltern. Und weil sich in Sprachmustern unser Denken widerspiegelt, steigen Kinder auch in das Denken der Eltern, deren Wirklichkeit und letztlich deren Schicksal ein und laufen Gefahr, die Geschichte der Eltern zu wiederholen. Im Fall einer resignierten Sprache zum Beispiel gehen die Kinder dann ebenfalls resigniert durchs Leben.

Viele Automatismen, die unser Denken und Fühlen beeinflussen, sind uns gar nicht bewusst. Es gibt verfestigte Sprach- und Denkmuster, die bereits seit langem, vielleicht schon über Generationen, in uns wirken und sich durch ständige Verwendung immer stärker



verfestigen. Das geschieht, wie Forschungsergebnisse von Gerald Hüther zeigen, über Botenstoffe, die bei bestimmten Erlebnissen ausgeschüttet werden und uns dazu bringen, ähnliche Situationen, Orte, Menschen immer wieder aufzusuchen – oder eben an vertrauten Sprachmustern festzuhalten.

Selbst-Reflexion

Menschen mit tief verankerten Sprachmustern werden nicht so einfach auf ihr geliebtes „eigentlich“, „vielleicht“ und „irgendwie“ verzichten können. Schließlich handelt es sich oft nicht nur um Automatismen, die sich in ihren Wortschatz geschlichen haben, sondern es stecken schmerzhaft erlebte oder kollektive Denk- und Verhaltensmuster dahinter, die bis zu ihrer Auflösung in Erinnerung bleiben wollen. Einfach löschen funktioniert bei tief verankerten Mustern nicht. In diesem Fall gilt es, die dahinter liegenden Bilder und Erlebnisse mit professioneller Unterstützung zu reflektieren und auch therapeutisch an seiner Persönlichkeits-Entwicklung zu arbeiten.

Im Unterschied zum Tier, das reflexartig reagiert, sind wir Menschen in der Lage, zu reflektieren und uns beim Sprechen selbst zu beobachten, um negative Sprachmuster zu erkennen und sie korrigieren zu können. Auf diese Weise können wir automatisierte negative Sprachmuster ohne emotionale Veran-

kerung ausmustern, verlassen das Hamsterrad und öffnen den Weg für eine kontinuierliche Entwicklung. Wir werden erfahren, wie gutes Denken und gutes Sprechen unser Selbstbewusstsein stärkt, wie sich unser Gehört-Werden verbessert und damit auch das Gefühl der Zugehörigkeit. Vor allem werden wir erleben, wie die Wirkung der Sprache Wirklichkeit verändert.

infos & literatur

Joachim

Schaffer-Suchomel

Jg. 1951 ist Diplom-Pädagoge, Sprachexperte,

Coach und Buchautor.

Der 3-fache Vater lebt in

Heide an der deutschen

Nordsee und leitet dort

gemeinsam mit seiner Ehefrau das Seminarhaus und

Institut BRAINFRESH.

Kontakt: info@brainfresh.net



Weiterlesen:

- **Du bist, was du sagst** von J. Schaffer-Suchomel, K. Krebs (mvg Verlag, 2006)

- **Entdecke die Macht der Sprache** von J. Schaffer-Suchomel, M. Pletsch-Betancourt (mvg, 2012)

- **In der Sprache liegt die Kraft** von M. Scheurl-Defersdorf (Herder, 2011)

- **Miteinander reden** von F. Schulz von Thun (Herder, 2010)

- **Der Hund im Kühlschrank. Lebendige Kommunikation** von C. Gerndt (südwest, 2011)