Sprache ist Abbild unserer subjektiven Wahrnehmung. Wir alle nehmen unsere Umwelt über unsere fünf Sinneskanäle (Sehen, Hören, Fühlen, Riechen und Schmecken) – und somit jeder anders – wahr und haben unterschiedliche Erfahrungen im Leben gemacht. Das spiegelt sich dann auch in unserer Sprache und in der Wortwahl wieder.

Zum Beispiel in Sätzen wie: „Das Problem ist…“, „Das geht nicht…“, „Das kann man nicht, weil…“ oder in Formulierungen wie „Es wird eine Herausforderung…“, „mal sehen, wie ich das lösen kann…“ oder „Ich suche nach Möglichkeiten, wie xy gehen kann…“

Das bedeutet, dass JEDE Art von Kommunikation – sei sie nun verbal oder nonverbal – Manipulation ist. Denn mit jedem Wort, dass wir sagen, beeinflussen wir automatisch die Gefühlswelt des anderen (und uns selbst). Warum sonst glauben Sie, dass Worte trösten, aufmuntern, motivieren oder aber auch verletzen, weh tun oder inspirieren können?

Und wenn Sie jetzt möglicherweise denken, „Manipulation ist negativ“, denken Sie einmal an die Kraft der Worte in Liebeserklärungen, in Hypnosesitzungen oder in stärkenden Poweraffirmationen. Manipulation ist nur dann negativ, wenn Sie nicht für etwas Gutes eingesetzt wird.

Merken Sie etwas? SIE besitzen die Macht, mit ihrer Wortwahl die Gefühlswelt von anderen Menschen und von sich selbst extremst zu beeinflussen.Wäre es nicht super, wenn Sie wüssten, wie Sie dies ausschließlich positiv tun können? Ich werde Ihnen verraten, wie Sie ihre Kommunikationsqualität enorm verbessern können. Und dabei ist es völlig egal, ob Sie Arzt, Mutter, Chef oder was auch immer sind. Die Auswirkungen unserer Kommunikation sind nicht von unserer Rolle abhängig, allenfalls machen bestimmte Rollen mit Vorbildfunktion eine bewusste Kommunikation noch unerlässlicher als ohnehin schon.

1. Durchforsten Sie ihren Sprachschatz auf negative Ausdrücke (Sprachhygiene).

2. Verbannen Sie diese bestimmten Ausdrücke und Redewendungen in den „Wortmülleimer“. Dazu zählen z.B. auch jegliche unspezifischen Ausdrücke wie „man sollte mal..“, „irgendwann“ als auch negativ behafteten Worte wie „Problem“, „unmöglich“, „nie“ etc.

3. Kreieren Sie positiv-klingende Synonyme. Damit Ihnen das gelingt, überlegen Sie sich, was das möglicherweise Gute an dem Problem, der Sache oder der Situation sein könnte. Damit lenken Sie ihren Fokus raus aus der Problemorientierung, rein in eine Lösungsorientierung. Also anstatt Problem zum Beispiel Chance oder Herausforderung sagen.

4. Testen Sie einen Tag lang BEWUSST auf jedes Wort zu achten und reflektieren Sie, wie es klingt bzw. was es in Ihnen (und somit auch in anderen) auslöst!

Sprechen Sie die nachfolgenden 2 Sätze: „Ich hoffe, dass das gut geht“ und „Es wird gut gehen“.

Merken Sie den Unterschied? Und das ist nur EINE vermeintliche Kleinigkeit, wie Sie Sprache positiver, zielfokussierter und lösungsorientierter anwenden können.

Stellen Sie sich einmal vor, wie sich ihr Leben verbessern würde, wenn JEDER, egal ob der Chef im Büro, der Partner zuhause, die Kollegen oder Freunde oder sogar Ärzte sich so – nämlich über die Wirkung von Sprache BEWUSST – unterhalten würde.

Ich wünsche Ihnen eine äußerst bewusste, zufriedene und erfolgreiche Woche!

Ihre Erfolgsmentalistin

Sonja Volk