

Vorsicht: „Weichspüler“ in der Sprache! – Welche gebrauchen Sie?

Genau das zu sagen, was man meint, ist oft ganz schön schwierig – selbst wenn es um einfache Aussagen geht. Weshalb? Die Ursachen können u.a. sein: Nervosität und Unsicherheit, in Gedanken woanders sein bis hin zu unreflektiertem Routinefloskel-Sprechen und dem unbemerkten Einsatz von Rhetorik-„Weichspülern“.

Ich kenne viele Menschen – aus meinem Kundenkreis, aus meinem Bekanntenkreis, aus dem öffentlichen Leben –, die mit hohem Fachwissen gesegnet sind. Doch sie behindern sich selbst dabei, diese „Fachwissen-PS“ auf die „Straße“, es wirkungsvoll zu den zuhörenden Personen bzw. zu den Gesprächspartnern zu bringen.

Oft ist dabei der Grund nur ein einziges ungeschickt und unreflektiert benutztes Wort, ein – wie ich es nenne – rhetorischer „Weichspüler“.

Wer kennt sie nicht – Aussagen wie diese:

- *„Und nun Frau/Herr XY, Sie könnten vielleicht ein paar Worte über das Thema zu uns sprechen.“* (Im Rahmen einer Veranstaltung, wenn das Wort an die folgende Person weitergegeben wird. – Tatsächliche Wirkung: Soll Frau/Herr XY ein paar Worte nun sprechen oder nicht?)
- *„Ich fühle mich eigentlich sehr wohl in meinem Job.“* (Als Antwort auf die Frage, ob einem der aktuelle Beruf gefällt. – Tatsächliche Wirkung: Fühlt sich die Person nun wohl oder nicht?)
- *„Ich darf mich vielleicht kurz vorstellen.“* (Zu Beginn einer Rede oder Präsentation. – Tatsächliche Wirkung: Wie denn, weiß die Person noch nicht, ob sie sich vorstellen soll? – Übrigens: auch das Wort „darf/dürfen“ ist ein Wort, das mehr (Negatives) transportiert, als tatsächlich gemeint und gewollt ist, siehe „Gedanken für die Praxis“ Nr. 45)

Gängige und häufig in der Praxis anzutreffende Formulierungen – und doch in der Wirkung schwierig bis verwirrend!

Denn was sollen zuhörende Personen denken, wenn sie „vielleicht“ und „eigentlich“ in solchen Sätzen hören? Um nur zwei Beispiele für rhetorische „Weichspüler“ zu nennen. Ist es so oder ist es nicht so? Was soll beispielsweise ein Mitarbeiter von einer solchen Führungskraft halten? Was soll ein Publikum von einem solchen „Experten“ oder einer solchen „Expertin“ halten? Und selbst wenn im Bewusstsein diese Worte überhört werden, im Unterbewusstsein kommen sie an. Und verwirren oder lassen die Person, die so spricht, unsicher und (führungs-)schwach erscheinen.

Die gute Nachricht, rhetorische „Weichspüler“ in der Sprache lassen sich wegtrainieren. Sie, ja Sie selbst, müssen es nur wollen.

Weshalb „wegtrainieren“? Weil in der Regel Menschen, die solche rhetorischen „Weichspüler“ benutzen, es meist selbst überhaupt nicht wissen oder wahrnehmen. Die Stufe 1 in einem sehr guten Training ist daher, im Rahmen von Videoauswertungen selbst zu erkennen, wie oft und in welchen Situationen diese rhetorischen „Weichspüler“ (unbewusst) benutzt werden. Die Stufe 2 ist dann, Techniken zu erhalten, mit denen diese „Weichspüler“ sich abgewöhnen lassen, um anschließend wesentlich kompetenter und souveräner zu kommunizieren. Diese Techniken erhalten Sie gerne von mir in einem für Sie und Ihre Bedürfnisse maßgeschneiderten Training.

Ich wünsche Ihnen stets die Kraft und die Selbstreflektion, Ihre Worte so zu wählen, dass Sie mit ihnen das sagen, was Sie sagen wollen. Hinterfragen Sie sich von Zeit zu Zeit selbst, welche sprachlichen „Marotten“ Sie bei sich entdecken und befragen Sie Freunde und Bekannte, oder einen kompetenten Trainer hierzu.

Herzliche Grüße, Ihr Peter A. Worel

Zu meinem Kundenkreis zählen Personen, die in der Öffentlichkeit, in Unternehmen, vor Kunden oder im Privaten wirkungsvoll und sicher auftreten sowie ihr Können und Wissen überzeugend kommunizieren wollen.

*Mir ist wichtig, Ihnen als Kunde anstatt 08/15-Lösungen vielmehr zu Ihrer Persönlichkeitsstruktur passende Rhetorik- und Körpersprache-Techniken an die Hand zu geben (Sind Sie eher ein „Alpha-Tier“? Sind Sie eher zurückhaltend? Sind Sie eher schüchtern?) und Sie derart zu trainieren, dass Sie diese durch intensives Üben verinnerlichen und Teil Ihrer Persönlichkeit werden lassen. Damit Sie auch nach dem Training gestärkt „natürlich“ statt „trainiert“ auftreten. **Deshalb sind sämtliche meiner Trainings und Coachings maßgeschneidert auf der Basis der Kundenbedürfnisse – offene Standard-Seminare gebe ich keine.***

Meine Trainingsmethoden in Einzeltrainings und in firmeninternen Seminaren sowie meine Bücher und Vorträge basieren u.a. auf Ergebnissen der Gehirnforschung, wie Menschen „ticken“.

In meinen 18 Jahren als leitender Angestellter sammelte ich Auftrittserfahrungen in zahlreichen Interviews und Vorträgen, Gesprächserfahrungen in unzähligen Führungs- und Kundengesprächen sowie als Dozent. Diese Erfahrungen und meine Ausbildung in Rhetorik, Etikette und Körpersprache kommen Ihnen als Kunde von mir zugute.

2008 machte ich mich als Trainer, Coach, Buchautor und Berater selbstständig. Dass ich Wirtschaftsmathematik und Kirchenmusik studiert habe, versetzt mich in die Lage, einerseits treffend zu analysieren und im Einklang zur jeweiligen Persönlichkeit optimal zu beraten. Und andererseits, die Trainingsinhalte mit Feingefühl und einer gesunden Portion Lockerheit und zugleich auf-rüttelnd zu vermitteln.

In meiner Freizeit entspanne ich gerne bei Musik und in der Natur. Und genieße die Gesellschaft humorvoller Menschen.



Zum Stärken Ihres Auftretens (und ggf. das Ihrer Angestellten) wählen Sie aus den folgenden Optionen:

- Maßgeschneiderte Einzeltrainings
- Maßgeschneiderte Online-Einzeltrainings
- Maßgeschneiderte Online-Seminare für Firmen
- Maßgeschneiderte firmeninterne Seminare
- Maßgeschneiderte Coachings
- Maßgeschneiderte Vorbereitungstrainings für konkret bevorstehende Situationen (Reden, Verhandlungen, Präsentationen, Bewerbungsgespräche, ...)
- Individuelle Vorträge

Sie bestimmen die Inhalte. Ihre Bedürfnisse zählen. Gehen auch Sie den für Sie individuell passenden Weg!
Der Nutzen-Investitions-Effekt wird für Sie überdurchschnittlich hoch sein.
