

Gönnen auch Sie Ihrem Wortschatz eine Fastenkur!

Die närrische Zeit ist wieder in die Fastenzeit übergegangen. Durch Fasten oder ähnliche Rituale versuchen Menschen, ihren Körper und Geist von unnötigem Ballast zu befreien und zu reinigen.

Dieser hilfreiche Ansatz muss nicht auf Körper und Geist beschränkt bleiben, sondern wir können ihn auch auf unseren Wortschatz und damit auf **unsere Kommunikationskompetenz** erweitern.

Gönnen auch Sie **Ihrem Wortschatz eine Fastenkur** – Ihre Gesprächspartner, Ihre Kunden oder Ihre Mitarbeiter werden es Ihnen danken.

Was ist darunter zu verstehen?

Meist unbewusst, weil es sich so eingeschlichen hat, benutzen wir Worte und Formulierungen, die bei unserem Gegenüber negative Stimmungen auslösen. In der Rhetorik ist hier die Rede von „**Minuswörtern**“ oder „**Minusformulierungen**“.

Wenn Sie solche gebrauchen, verlieren Sie möglicherweise wichtige Kunden, die Loyalität Ihrer Mitarbeiter oder ganz allgemein Ihre Überzeugungs- und Führungsstärke. Wollen Sie das? Von Paul Watzlawick, dem bekannten Kommunikationswissenschaftler, und auch aus der Verkaufspsychologie wissen wir, dass das **Unterbewusstsein eine entscheidende Rolle in der Kommunikation** spielt. **Nicht was Sie selbst meinen ist entscheidend, sondern wie es Ihr Gegenüber aufnimmt!**

Einer der **Klassiker der Minusformulierungen** lautet: „Da haben Sie mich falsch verstanden.“ Bei Ihrem Gegenüber kommt dies übersetzt oftmals so an: „Du Idiot, Du bist zu dumm, meine geistreichen Ausführungen zu verstehen.“ Wollen Sie dies Ihren Gesprächspartnern wirklich so mitteilen? **Wie wäre es denn mit der positiven Formulierung:** „Ich habe mich falsch ausgedrückt.“ Ihnen fällt kein Zacken aus der Krone und Ihr Gegenüber wird nicht in die „Verliererecke“ gestellt.

Wir konkurrieren heute – ob als Dienstleister, als Verkäufer oder als Politiker – nicht mehr nur mit der Qualität unserer Produkte und Leistungen, sondern immer mehr mit der **Qualität und Überzeugungskraft unseres eigenen Auftretens oder dem unserer Mitarbeiter**. In der Regel bestimmen zu mindestens 51% Äußerlichkeiten wie Kleidung, Sprache und Umgangsformen darüber, ob wir überzeugen. Zu höchstens 49% hilft uns unser Fachwissen hier weiter.

Stärken Sie Ihre Überzeugungskraft, indem Sie Ihren Wortschatz reinigen.

In diesem Sinne wünsche ich Ihnen eine erfolgreiche Fastenzeit.

Mit stilvollen Grüßen,
Ihr Peter A. Worel