

## Power-Sprache

Wie kommt es beispielsweise, dass einige mit ihren Argumenten besser "rüber kommen" als andere, obwohl beide scheinbar genau dasselbe sagen? Die Antwort ist kurz: Oft liegt es nicht einmal so sehr daran, was Sie sagen, sondern vielmehr an einem einzigen Wort, das Sie nicht sagen.

Power-Sprache vermeidet also in bestimmten Zusammenhängen negativ belegte Wörter und erzeugt dadurch eine bestimmte positive Wirkung. Hier einige Beispiele für erfolgreiche Sprachtechniken:

- "Und" statt "aber": „Sagen Sie künftig: "Ja, das ist gut, und wenn Sie ...", statt: "Ja, das ist gut, aber Sie sollten..." Denn "aber" macht alles zunichte, was Sie davor gesagt haben.
- "Und" statt "trotzdem": Auch in diesem Fall ist "und" besser: "Ich verstehe, dass Sie sich nicht gleich entscheiden, und darum sollten wir über ...", statt: "Ich verstehe, dass Sie sich nicht gleich entscheiden wollen, trotzdem wäre es besser...". Denn "trotzdem" suggeriert, dass es Ihnen eigentlich egal ist, welche Wünsche, Erwartungen, Zweifel oder Fragen der Gesprächspartner hat.
- "Damit" statt "dagegen": Optimal ist der Satz: "Damit wir unser Ziel diesen Monat erreichen, werde ich heute mit jedem Einzelnen aus dem Vertrieb sprechen und herausfinden, welche praktische Unterstützung er von mir braucht." "Damit" bringt sofort zum Ausdruck, dass Sie eine Lösung suchen. Weniger gut ist hingegen der Satz: "Was kann ich bloß dagegen tun, dass der Vertrieb so schlechte Zahlen bringt?"
- Vermeiden Sie ein schroffes "doch": "Doch" hat gewöhnlich eine sehr negative Wirkung auf den Gesprächspartner. Sagen Sie deshalb: "Ich halte es für richtig, dass wir das so machen." statt: "Doch! Das machen wir so!"
- "So nicht" statt "nein": Sagen Sie am besten: "Das gefällt mir in dieser Form nicht." und: "Ich habe dafür im Moment keine Zeit.", statt: "Nein, das gefällt mir nicht." bzw.: "Nein, ich habe keine Zeit!"
- Streichen Sie "nur" und "bloß" in Ihrem Sprachgebrauch: Sagen Sie: "Ich sage meine Meinung.", "Das ist meine Idee.", statt "Ich sage bloß meine Meinung.", "Es ist nur meine Idee." Spielen Sie Ihre Äußerung nicht herunter. Stehen Sie zu Ihren Ansichten.
- Terminabsprachen: Sagen Sie "am" und "um" statt "gegen", wenn es um Termine geht. Das wirkt zuverlässiger.