

Die Macht der Worte zaubern Sie damit!



*Cora Besser-Siegmund, Psychologin,
Hamburg*

Sind »Bilanz« oder »Finanzamt« Schreckensworte für Sie? Haben Sie Mitarbeiter, denen beim Gedanken an das Wort »Akquisition« ein Schauer über den Rücken läuft? Kennen Sie die Satzeinleitung: »Wenn ich dieses Wort schon höre ...« ? Den unmittelbaren Zusammenhang zwischen Worten und unseren körperlich-seelischen Reaktionen hat der Schriftsteller Rudyard Kipling einmal so zusammengefaßt: »Worte sind die mächtigste Droge, welche die Menschheit benutzt.«

Tatsächlich haben wir Menschen schon immer so empfunden: Worte sind mehr als nur aneinandergereihte Klänge und Buchstaben. Worte haben psychologische Macht. Sie bezeichnen nicht nur Gegenstände, Namen, Gefühle, Tätigkeiten und Ereignisse, sondern sie entfalten in uns körperliche und psychische Wirkungen. Ein sehr bekanntes Beispiel dafür ist die Erfindung des Lügendetektors. Im Prinzip mißt er die Körperreaktionen des angeschlossenen Kandidaten auf bestimmte Fragen oder Worte hin.

In der Tat bedeuten Worte für den Körper das, was der Mensch hineininterpretiert. Wie sonst können kleine schwarze Buchstaben auf einem Blatt wie ein Schlag in den Magen wirken oder einen Freudenschrei auslösen? Gehirnforscher bestätigen deshalb uningeschränkt Kiplings Ausspruch. Tatsächlich kann ein Wort oft die gleiche Wirkung wie ein Psychopharmakum entfalten - nur viel schneller und zuverlässiger.

Individuell kann die subjektive Wirkung eines Wortes von Mensch zu Mensch sehr unterschiedlich sein. So verzagt der eine, wenn das Wort »Problem« fällt. Der nächste krepelt bei demselben Wort die Ärmel hoch. Es aktiviert Tatendrang, Kreativität und somit viele Fähigkeiten und Talente in ihm.

Weckt das Finanzamt Kreativität?

Mit der Magic-Words-Methode können Sie sich in Minutenschnelle in den Griff bekommen. Sie erreichen, daß streßbesetzte Wörter durch ein neues Erleben Ihre mentalen Kraftquellen aktivieren, statt diese zum Versiegen zu bringen. Das Wort »Finanzamt« macht plötzlich kreativ, so daß Ihnen vielleicht vermehrt Ideen zum Steuersparen einfallen. Oder »Akquisition« weckt automatisch Gefühle von Ausdauer und guter Laune. Mit dieser mentalen Aktivierung packen Sie Aufgaben und Probleme schnell und effektiv an, anstatt sie mit einem unangenehmen Gefühl vor sich herzuschieben.

Gerade in Unternehmen kursieren viele Begriffe, die leider oft die Kraft eines Streß- oder gar Schlagwortes entfalten. Doch eigentlich sollten sie Stärken statt Schwächen binden. Sogar bei gängigen Wörtern wie »Präsentation«, »Auftrag« oder »Umsatz«, selbst auf die Namensnennung der eigenen Produkte hin, reagieren sowohl manche Unternehmer als auch ihre Mitarbeiter mit nachweisbarer körperlicher Schwäche.

Es gibt einen leicht zu erlernenden Muskeltest - den sogenannten »O-Ring-Test«. Er kann jedem Menschen diese körperliche Schwäche auf eindrucksvolle Weise demonstrieren. Man braucht dazu zwei »Mitmacher«, den Tester und die Testperson. Es ist wichtig, daß die Testperson bei der Durchführung ganz gerade sitzt oder steht, da die Wirbelsäule zu beiden Seiten völlig gleich ausgelastet sein sollte. Die Testperson bildet mit Daumen und Zeigefinger mit Kraft einen festen Muskelring. Der Tester faßt mit beiden Händen jeweils den Daumen und den Zeigefinger des Testrings und versucht, diese auseinanderzuziehen. Beide Akteure stellen fest, daß die beanspruchten Hand- und Fin-

*Kleine Buchstaben -
große Wirkung.*

germuskeln der Testperson diesem Zug kräftig widerstehen können.

Ein Wort stärkt, ein anderes schwächt

Dies ändert sich, wenn die Testperson gleichzeitig zum Belastungstest ein Streßwort sagt. Das kann der Name einer unsym-

mung, auf der sich Chef oder Mitarbeiter oft befinden. Im privaten Bereich können manchmal Wörter wie »Fliegen« oder »Zahnarzt« aus unterschwelliger Angst Schwächen erzeugen.

In Wirklichkeit wird bei diesen Beispielen die körperliche Reaktion nicht vom Wort, sondern vom Gehirn produziert. Dieses Organ speichert unsere Sprache und steuert un-



pathischen Person sein oder eben ein ungeliebtes Wort wie »Termindruck« oder »Krise«. Die Muskeln verlieren beim Aussprechen ihre Kraft, und der Muskelring läßt sich vom Tester ganz leicht öffnen. Sagt die Testperson hingegen jetzt ein Stichwort zu einem geliebten Hobby oder einem positiven Erlebnis, hält der Muskelring dem Belastungstest wieder stand.

Die Muskelschwäche-Reaktion beim Aussprechen des Streßwortes ist mit einem Mental-Tief gleichzusetzen. Der Grund für die individuelle Schwächereaktion liegt auf der Hand: Solche Begriffe stehen für höchst sensible Phänomene, die direkt Erfolg und Mißerfolg betreffen oder schlimmstenfalls gar die Unternehmensexistenz bedrohen können. Sie verdeutlichen die Gratwande-

seren gesamten Körper. Doch es merkt sich nicht nur die Bedeutung oder die Rechtschreibung der einzelnen Wörter. Es verbindet damit zuverlässig sämtliche körperlichen und seelischen Erfahrungen, die wir jemals mit diesem Wort gemacht haben. Ein bloßer Name kann beispielsweise schon Angst einflößen, ohne daß die betreffende Person erscheint. Das gesprochene oder gedachte Wort belebt die Erlebnisse aus der Vergangenheit immer wieder mit damals aktiven Emotionen und Körperreaktionen.

Mit diesem Streß diktieren Worte auch unsere Zukunft. Der Mitarbeiter, den bereits der Gedanke an »Akquisition« ins Schwitzen bringt, hat vor dem Anruf schon zitternde Hände. Er ist deswegen am Telefon tatsächlich in schlechter Form. Eine Streß-

Gefühle, die wir mit bestimmten Wörtern verbinden, können wir beeinflussen.

reaktion auf ein Vorstellungsgespräch kann dann auch tatsächlich zum gefürchteten »Blackout« führen.

Zauberkräfte nutzen lernen

Mit »Magic Words« lernen Sie, Wörter mit genau der »Zauberkraft« zu versehen, die Sie sich wünschen. So wird das Wort für Seele und Körper zu einem positiven Zukunftsbotsen statt zu einem Wiederkäufer der Vergangenheit. Es wird dadurch zum verzauberten Wort. Es aktiviert genau die erwünschten und positiven Programme im Gehirn. Diese Methode wirkt über eine gezielte Gehirnbenutzung und die direkte Ansprache unseres Nervensystems. Innerhalb einer Minute kann man den Zaubererfolg körperlich testen, da ihn das Gehirn sofort auf die Körperreaktionen überträgt.

Bei meiner Arbeit habe ich festgestellt, daß Menschen innerlich verschiedene Wörter je nach Bedeutung ganz unterschiedlich abbilden. Zu diesem Wahrnehmungsvorgang stelle ich beispielsweise Fragen wie: »Wenn Sie sich dieses Wort geschrieben vorstellen - wie genau machen Sie das? Eher gedruckt oder eher handschriftlich? Wie groß sind die Buchstaben? Haben sie eine Farbe?« Es geht darum, das geschriebene Wort innerlich abzurufen. Man sollte dabei nicht an das Bild einer erinnerten Situation denken, sondern wirklich konkret an das Wort mit seinen Buchstaben. Die jeweiligen Antworten passen häufig zum subjektiven Erleben, das dieses Wort auslöst.

*Machen Sie
»Druck« weich oder
bunt und er
»drückt« nicht
mehr.*

Druck

Die meisten Menschen sehen angstbesetzte Wörter oder Personennamen in großen, dunklen oder schwarzen Druckbuchstaben vor ihrem geistigen Auge. So auch ein Geschäftsführer, den ich nach seiner Vorstellung des Wortes »Krise« fragte. Im O-Ring-Test reagierte er auf dieses Wort mit Schwäche. Schon eine kleine Veränderung in der inneren bildhaften Darstellung aber verwandelte die Muskelreaktion in eine Kraftantwort: Statt der bedrohlichen schwarzen Buchstabenfarbe hatte er nun Neon-Pink gewählt.

Diese »Verzauberung« des Wortes führt zwar nicht dazu, daß dieser Mann Krisen ab jetzt gut findet. Doch sie bewirkt, daß er sich

bei Krisen jetzt auch geistig als genauso stark erlebt wie seine Muskeln im Test. Statt ängstlich den Kopf einzuziehen, fühlt er sich nun der Situation gewachsen oder gar überlegen. Er kann sie so konkret und effektiv mit geeigneten Maßnahmen anpacken.

Den Klang eines Wortes verändern

Ähnlich aussagekräftig wie die bildliche Darstellung von Wörtern vor dem geistigen Auge sind Klänge, mit denen die Befragten einzelne Wörter in sich hören. Ein junger Mann wollte beispielsweise sehr gern mehr Pünktlichkeit an den Tag legen. Er stellte fest, daß für ihn dieses Wort innerlich in einem männlich-lauten Kasernen-Stakkato erklang. Kein Wunder, daß er innerlich diesem unangenehmen Klang, der dieses Wort zum Streßwort machte, fliehen wollte. Er verzauberte sich dieses Wort, indem er es wie von einem Kind in einem Werbeslogan lustig gesungen im Innern hörte. Er hatte keine Probleme mehr mit korrekter Zeiteinhaltung.

Wenn Sie die Magic-Words-Methode für sich einsetzen wollen, sollten Sie sich auf die Suche nach Streßwörtern machen, die im Zusammenhang mit einem Problem immer wieder auftauchen. Zum Einstieg ist es sehr wichtig und eindrucksvoll, im Muskeltest die Reaktionen auf Streßwörter und die später verzauberten Wörter am eigenen Körper zu erleben. Als nächsten Schritt kann man dann mit einigen Standardtricks die Methode zum spontanen Selbstmanagement einsetzen.

»Zaubertricks«, für Sie zusammengestellt

Hier ein paar Beispiele, mit welchen Ideen Geübte in Minutenschnelle im inneren Erleben von Streß auf Ruhe und Kraft umschalten:

- das Wort vor dem geistigen Auge in bunten Buchstaben schreiben;
- es auf dem »geistigen Bildschirm« statt über Augenhöhe weit darunter wahrnehmen;
- das Wort innerlich verkleinern;
- ein bedrohliches Wort vor dem geistigen Ohr in »Micky-Maus«-Stimme piepsen hören;
- es vor dem geistigen Ohr singen lassen;
- im inneren Gefühlsleben ein hartes Wort wie beispielsweise »Druck« in Buchstaben-Wackelpudding oder Watteschrift verzaubern.

So können Sie sich den beruflichen Alltag ein wenig erleichtern. Probieren Sie's aus.