

4.3.3.1 Bestie oder Virus?

4.3.3.2 Ist Reinheit gleich Moral?

4.3.3.3 Bist Du Professor oder Hooligan?

4.3.3.4 Hügelige und ebene Bergstraßen

4.3.4 Die Wirkung von Schimpfwörtern und Flüchen

4.3.4.1 Schimpfwörter lassen schwitzen und werden schneller erkannt

4.3.4.2 Emotionale Wörter werden leichter gemerkt

4.3.4.3 Fluchen als Auto-Analgetikum

4.3.4.4 Fluchen erhöht die körperliche Leistungsfähigkeit

4.3.4.5 Dosiertes Fluchen erhöht die Überzeugungskraft

4.3.5 Die Wirkung von Fragen

4.3.5.1 90% Überlebenschance vs. 10% Sterberisiko

4.3.5.2 Die Reihenfolge von Fragen beeinflusst die Antwort

4.3.5.3 Fragen manipulieren und erzeugen

## Erinnerungen

### 4.4 Studien der Neurolinguistik

#### 4.4.1 Aktivierung motorischer Areale

##### 4.4.1.1 Vokale hören aktiviert

##### Zungenmuskulatur

##### 4.4.1.2 „Oben“ lesen lenkt die Augen nach oben

##### 4.4.1.3 „Kicken“ lesen aktiviert motorische

##### Areale für´s Kicken

##### 4.4.1.4 Objektbegriffe lassen

##### Handlungsneuronen feuern

##### 4.4.1.5 Aktivierung motorischer Areale durch

##### Metaphern

#### 4.4.2 Aktivierung olfaktorischer Areale

### 4.5 Fazit zu den Studienergebnissen

## 5 Resümee der Arbeit

## 6 Literaturverzeichnis

### Abbildungsverzeichnis und Fußnoten

# 1 Einleitung

*„Aber ich muss doch nicht immer jedes Wort auf die Goldwaage legen!“*

Dieses Zitat zieht sich als Einwand seit zwanzig Jahren wie ein roter Faden durch die Seminare, Kommunikationstrainings und Coachings, die meine Kollegen von EQ Dynamics und ich durchführen. Und besonders nachdrücklich wird er bisweilen formuliert, wenn wir unseren Teilnehmern oder Klienten empfehlen, Sprache wann immer es geht sehr bewusst und im wahrsten Wortsinn gewählt und vor allem zielgerichtet einzusetzen. Ein solcher Vorschlag von Seiten eines Trainers oder Coaches macht natürlich nur dann Sinn, wenn man davon ausgeht, dass Sprache einen entsprechenden Einfluss auf unser Denken und Verhalten hat und sich die Mühe der gewählten und bedachten Wortwahl dementsprechend auch lohnt.

# 1.1 Ziel der Untersuchung und methodisches Vorgehen

Das Hauptziel dieser Untersuchung besteht darin, die Frage zu beantworten, ob Sprache einen Einfluss auf unsere Kognitionen, also die Summe unseres Denkens, Beurteilens, Wahrnehmens und Planens sowie auf unsere Lern- und Erinnerungsfähigkeit hat und wenn ja, wie groß dieser Einfluss ist.

Die Beantwortung dieser Frage soll auf zwei Nachweis-Ebenen erfolgen, einer indirekten und einer direkten:

Zum einen soll mittels einer Betrachtung der aktuellen neurobiologischen Forschung die Frage beantwortet werden, wo im Gehirn Sprache, insbesondere ihre inhaltliche Bedeutung, also ihre Semantik, repräsentiert ist. Dieser Teil der Arbeit kann auch als Suche nach dem linguistischen Begriffszentrum verstanden werden. Außerdem soll im Falle

seiner Existenz geklärt werden, ob es sich bei diesem um eher begrenzte Areale oder gar ein einziges Areal handelt oder ob die semantische Repräsentation von Sprache größere Teile des Gehirns beansprucht. Ersteres würde für einen eher geringen Einfluss von Sprache sprechen, Letzteres für einen größeren.

Dementsprechend wäre dies ein indirekter Nachweis für die nennenswerte Wirkung von Sprache.

Zum anderen sollen mittels einer Studienrecherche Forschungsergebnisse der Psychologie und der Neurowissenschaften identifiziert werden, die eine Antwort auf die Frage ermöglichen, ob Sprache Auswirkungen auf menschliche Kognitionen hat. Positive Ergebnisse solcher Studien können als direkter Nachweis hierfür gewertet werden.