

The background of the cover features three dark silhouettes of people in conversation. On the left, a person is shown in profile, gesturing with their hands. In the center, a person is seen from the back. On the right, a person is shown in profile, facing the other two. The overall color scheme is a gradient of reds and pinks.

Hans Eicher

Die verblüffende Macht der Sprache

Was Sie mit Worten auslösen
oder verhindern und was
Ihr Sprachverhalten verrät

 Springer

Die verblüffende Macht der Sprache

Hans Eicher

Die verblüffende Macht der Sprache

Was Sie mit Worten auslösen
oder verhindern und was Ihr
Sprachverhalten verrät

2. durchgesehene und korrigierte Auflage



Springer

Hans Eicher
Salzburg
Österreich

ISBN 978-3-658-18662-3 ISBN 978-3-658-18663-0 (eBook)
<https://doi.org/10.1007/978-3-658-18663-0>

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://dnb.d-nb.de> abrufbar.

© Springer Fachmedien Wiesbaden GmbH 2015, 2018

Das Werk einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung, die nicht ausdrücklich vom Urheberrechtsgesetz zugelassen ist, bedarf der vorherigen Zustimmung des Verlags. Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Bearbeitungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen.

Die Wiedergabe von Gebrauchsnamen, Handelsnamen, Warenbezeichnungen usw. in diesem Werk berechtigt auch ohne besondere Kennzeichnung nicht zu der Annahme, dass solche Namen im Sinne der Warenzeichen- und Markenschutz-Gesetzgebung als frei zu betrachten wären und daher von jedermann benutzt werden dürften.

Der Verlag, die Autoren und die Herausgeber gehen davon aus, dass die Angaben und Informationen in diesem Werk zum Zeitpunkt der Veröffentlichung vollständig und korrekt sind. Weder der Verlag, noch die Autoren oder die Herausgeber übernehmen, ausdrücklich oder implizit, Gewähr für den Inhalt des Werkes, etwaige Fehler oder Äußerungen. Der Verlag bleibt im Hinblick auf geografische Zuordnungen und Gebietsbezeichnungen in veröffentlichten Karten und Institutionsadressen neutral.

Gedruckt auf säurefreiem und chlorfrei gebleichtem Papier

Springer ist Teil von Springer Nature

Die eingetragene Gesellschaft ist Springer Fachmedien Wiesbaden GmbH

Die Anschrift der Gesellschaft ist: Abraham-Lincoln-Str. 46, 65189 Wiesbaden, Germany

*Für meinen Freund Rolf, der das
Manuskript mit großer Geduld
mehrmals gelesen hat und mir
viele wertvolle Anregungen gab.*

Vorwort zur 2. Auflage

Durch die Aufnahme in das Springer-Sachbuchprogramm wird dieses Buch in der zweiten, gründlich durchgesehenen und leicht verbesserten Auflage einer breiteren Leserschaft vorgestellt.

Es beschreibt in leicht verständlicher Form die Wirkung der Sprache auf das menschliche Gehirn – was sie dort auslöst und zu welchem Verhalten die gesprochenen Worte beim Empfänger führen. Darum sind die Inhalte gewissermaßen zeitlos, da sich die Funktionsweise unseres Gehirns auch in hundert Jahren nicht grundlegend verändern wird. Dieses Superorgan bestimmt, wie ein Mensch auf Worte reagiert und was sie bei ihm zwangsläufig auslösen; auch beispielsweise in körperlicher Hinsicht und in Bezug auf die Gesundheit.

Seit dem Erscheinen der Erstauflage 2015 hat der politische Rechtsruck in Europa weiter zugenommen. In der Folge radikalisierte sich auch die Sprache in Teilen der Anhängerschaft von Rechtspopulisten. Die Medien berichten darüber regelmäßig. Sie werden von dieser Anhängerschaft zu Unrecht als „Lügenpresse“ herabgewürdigt. Ebenso besorgniserregend ist die ungebremste Flut von Hass-Postings in den sozialen Medien, die nicht nur politische Themen betreffen und die eine verschärfte Gesetzgebung wohl unumgänglich machen. All diesen Menschen scheint nicht bewusst zu sein, welcher gefährliche Wort-Cocktail die Sprache sein kann – nicht nur für den Empfänger, sondern auch für den Sender selbst. Beispiele finden Sie im Buch.

Im Vordergrund dieses Buches steht die Beantwortung der Frage, wie Sie durch den richtigen Einsatz Ihrer Worte in den unterschiedlichsten Lebensbereichen und Situation profitieren – ohne sich dabei verbal zu „verbiegen“ oder spezielle Kommunikationstechniken beherrschen zu müssen.

Salzburg, Mai 2017

Ihr
Hans Eicher

Warum Ihnen dieses Buch nützt

Was erwartet Sie in diesem Buch und welchen Nutzen ziehen Sie daraus? Als kleinen Vorgeschmack führe ich einige Beispiele an. Alle Beispiele in diesem Buch – Sie werden sehr viele finden – stammen aus dem realen Leben. Es sind also keine „Max-Mustermann-Beispiele“, die nur in der Theorie funktionieren.

Themenbeispiele aus dem Buch

Worte im Unternehmen und im Beruf: Welche Kommunikation wirkt sich auf die Bilanz positiv aus und was färbt sie rot ein? Welches Wording fördert die Karriere?

Worte in schwierigen Verhandlungssituationen: Mit welchen Worten konnte eine beherzte Stewardess einen Flugzeugentführer von seinem Vorhaben abbringen? Warum tötete ein völlig harmloser Durchschnittsmensch nach zwölf Worten drei Menschen? Durch welche Worte wäre dieser Dreifachmord verhinderbar gewesen?

Verräterische Worte: Wie entschlüsseln Sie die DNA der Persönlichkeit eines Menschen durch seine Sprache? Wie können verbale Tarnkappenträger enttarnt und ihre „Worttrojaner“ rechtzeitig identifiziert und unschädlich gemacht werden?

Worte in der Politik: Welcher Kommunikationsstil führt zu Wahlverlusten und zu einem schleichenden Verlust an Demokratie durch eine sinkende Wahlbeteiligung? Mit welcher Rhetorik könnten Wähler gewonnen werden? Welcher Rhetorikstil untergräbt die Glaubwürdigkeit eines Politikers und ist daher Wählervertreibung?

Worte im Sport: Welche Kommunikation des Trainers mit seinen Spielern ermöglicht die Siegestore? Was hat eine toxische Wirkung auf die Spieler-motivation, sodass der Gegner über den Sieg jubelt?

Worte und Gesundheit: Welche Worte stärken das Abwehrsystem eines Menschen und seine Selbstheilungskräfte? Warum können sie ihn aber auch krank machen oder Krankheiten verstärken?

Worte in der Liebe: Welche Worte können in einer Liebesziehung wie eine kostenlose Wohlfühldroge sein – hergestellt im körpereigenen Labor –, die das Vertrauen festigt? Womit gewinnt man einen Menschen für sich? Was törnt die erotischen Gefühle ab und provoziert Seitensprünge?

Das Gehirn als Alpha und Omega für das Verständnis der Sprachwirkung

Die Sprache eines Menschen ist nicht nur ein wirksames – oder unwirksames – Werkzeug, sondern kann auch ein Heilmittel, eine Waffe oder ein Gift sein. Manchmal wirkt sie sogar Wunder.

Die Beispiele in diesem Buch führen zu sofortigen Aha-Erlebnissen. Sie zeigen, wie machtvoll Worte sind und dass *jeder* Mensch über eine unsichtbare Kraft verfügt, die von seinen Worten ausgeht, auch wenn er sich dessen nicht bewusst ist und daher diese Kraft nicht richtig nutzt. Die Beispiele illustrieren die oft überraschende und verblüffende Wirkung der Worte auf den Empfänger. Im Extremfall können sie für den Absender geradezu gefährlich werden.

Dieses Buch vermittelt Ihnen, wie Sie mit Ihren Worten leichter das auslösen, was Sie eigentlich beabsichtigen – und das etwaige Gegenteil vermeiden. Dazu braucht es weder eine neue Theorie noch einen Rückgriff auf eines der vielen Kommunikationsmodelle. Denn der Dreh- und Angelpunkt für die Wirkung der Sprache ist stets das *Gehirn*. Genauer gesagt: seine Funktionsweise und die Mechanismen bei der Sprachverarbeitung. Darin liegen das Alpha und Omega des Verständnisses dafür, wie Worte wirken und was sie bewirken können.

Im Gehirn wird entschieden, was die jeweiligen Worte beim Empfänger auslösen und welche Reaktionsketten bei ihm in Gang gesetzt werden, die sein Verhalten bestimmen. Das Wissen über diese Mechanismen und seine Anwendung macht jede Kommunikation wirksamer und vor allem einfacher. Daher sind Erkenntnisse aus der Gehirnforschung die unverzichtbare Grundlage dieses Buches.

Menschen und ihre Absichten als Sprachprofiler richtig einschätzen

Unsere Sprache ist verräterischer, als gemeinhin angenommen wird. Im dritten Teil dieses Buches wird ausführlich beschrieben und entschlüsselt, was das sprachliche Verhalten über einen Menschen aussagt: über seine Persönlichkeit, die ihm täglich aus allen Poren „triefte“, wie Sigmund Freud das einmal genannt hat, sowie über die Absichten, die er verfolgt. Sie erfahren dort, wie Sie als „Sprachprofiler“ Ihre

Wahrnehmung schärfen, und warum das Ohr ein besserer Menschenkenner ist als das Auge. So werden Sie in zukünftigen Gesprächen leichter erkennen, was für ein Mensch Ihnen gegenüber sitzt und welche Absichten er tatsächlich verfolgt.

Menschen richtig einschätzen zu können ist nicht nur für jeden Personalmanager bei der Neueinstellung von Mitarbeitern und bei jeder weiteren Personalentscheidung extrem wichtig. Auch in schwierigen Verhandlungen profitieren Sie davon. Darüber hinaus gibt es natürlich viele andere Situationen, in denen es für Sie ein großer Vorteil ist, wenn Sie andere Menschen aufgrund ihrer Äußerungen besser einschätzen können. Wortblender werden mithilfe des Sprachprofiling leichter durchschaut und enttarnt. Finanz- und Beziehungsbetrüger, die immer wieder in die Schlagzeilen geraten, würde ihr Handwerk beträchtlich erschwert, wenn ihre ahnungslosen Opfer rechtzeitig das Wissen anwenden, das Sie im dritten Teil dieses Buches lesen.

Ein mehrgängiges und leichtes Menü

Unsere Reise durch die spannende Welt der Worte und ihre Wirkung beginnt im Basislager: dem ersten Kapitel über den sprachlichen Alltag. Sie führt uns im zweiten Kapitel direkt zum Gipfel, nämlich ins menschliche Gehirn. Dort beobachten wir, was mit den Worten geschieht – wie sie verarbeitet werden und was sie auslösen. In den folgenden Kapiteln erwartet Sie ein mehrgängiges und leichtes Menü mit allen wichtigen Zutaten für eine wirkungsvollere Kommunikation. Ich wünsche Ihnen gute Unterhaltung beim Lesen sowie eine spannende und kurzweilige Sprachreise mit gewinnbringenden Erkenntnissen für die Kommunikation im Beruf und im Alltag.

Salzburg, September 2015

Hans Eicher

Aus Gründen der Lesbarkeit wurde im Folgenden die männliche Form (z. B. Sprachkünstler) gewählt. Alle personenbezogenen Aussagen gelten jedoch stets für Frauen und Männer gleichermaßen.

Inhaltsverzeichnis

Teil I Die unsichtbare Kraft der Sprache

1 Das Bewusstsein für die Sprachwirkung schärfen	3
1.1 Die Funktion der Sprache	3
1.2 Absicht und Wirkung in der Kommunikation	4
1.3 Worte als Edelsteine oder als wertloses Geröll	4
1.4 Worte als machtvolle Stimmungsauslöser	5
1.5 Worte wirken wie ein Medikament – auch mit Nebenwirkungen	6
1.6 Der Wortschatz ist nicht entscheidend	7
1.7 Das Wort-Sortiment und seine Wirkung	8
Literatur	10
2 Was Worte im Gehirn auslösen	11
2.1 Jedes Gehirn interpretiert Worte anders	12
2.1.1 Die Quelle von Missverständnissen	12
2.1.2 Was bezeugen die Zeugen?	13
2.1.3 Im Subjektiven kann es kein Richtig geben	14
2.1.4 Auf die Vorgeschichte kommt es an	14
2.2 Reise ins Gehirn	15
2.2.1 Die Hauptaufgabe des Gehirns: Das Überleben sichern	17
2.2.2 Ohne Sinn kein Spaß	18
2.2.3 Besichtigung unseres Gehirns	19
2.2.4 Unser Gehirn in (Rekord-) Zahlen	20
2.2.5 Führung durch ein interessantes Gebäude	21
2.2.6 Das Sprachzentrum – unser Heiligtum	29
2.2.7 Das emotionale Elefantengedächtnis	31
2.2.8 Die sprachliche „Lieblingsspeise“ des Gehirns	34
2.2.9 Gehirnegoismus und Gehimaltruismus	37