

Sprache „be“-merken, wirkungsvoll formulieren & Sprachfallen meiden



Typische Situation:

Eine typische Situation könnte sein, dass jemand mit einem schwierigen Sachverhalt zu Ihnen kommt und fragt: „Was kann man (ich) denn da machen?“. Sie sind gerne bereit behilflich zu sein und antworten: „**Also ich würde einfach...**“. Erstaunt stellen Sie fest, dass von Ihrem Gegenüber nicht gerade Begeisterung ausgestrahlt wird. Vielmehr versinkt er ins Grübeln, lenkt plötzlich mit „... naja, ist auch egal ...“ oder „... egal, war eh nicht so wichtig ...“ vom Thema ab und manchmal kommt sogar so ein Kommentar wie „ja, ja du wieder mit deiner Art und deinen ... Lösungen ...“.

Was ist passiert?

Nun, Ihr Kollege kam zwar mit einer Bitte um Unterstützung, aber auch mit der Bitte um Verständnis für seine Schwierigkeiten. Er wollte, dass Sie sich auf seine Schwierigkeiten einlassen und diese zumindest (an)erkennen.

Sie haben durch die Formulierung „... also ich würde einfach ...“ im ersten Schritt gleich die Distanz zu ihm schlagartig vergrößert. Sie haben etwas aus ihrer Lösungswelt präsentiert. Sie sind dabei der „Wissenden“ und er hat keine Ahnung. Die Formulierung gibt also das Signal „ich an ihrer Stelle, ich hätte die Lösung“. Weitergedacht: „Ich könnte niemals an Ihrer Stelle sein, denn so schwer ist das ja nun nicht. Die Lösung liegt doch auf der Hand. Ihr Problem kann ich wirklich nicht nachvollziehen“. Eine größere Distanz ist in den allermeisten Fällen jedoch genau das Gegenteil von dem, was der Hilfesuchende sich jetzt wünscht. Durch das Wort „einfach“ wird dieser Effekt sogar noch verstärkt, denn für ihren Gegenüber ist es ja gerade eben nicht einfach!

Alternative Formulierung:

„... hm, gar nicht so einfach ...“ oder „... schwierige Situation...“ gekoppelt mit „... könntest du dir vorstellen ...“ oder „... gibt es die Möglichkeit ...“ oder „... spontan habe ich ... Idee ..., was hältst du davon ...“

Der Unterschied:

Die alternativen Formulierungen würdigen die Schwierigkeiten, die Ihr Gegenüber hat, und geben ihm die Möglichkeit, sich auf Ihre Ideen einzulassen.

Sie sind nicht der „Wissende“, sondern ein Gesprächspartner, und bereit, in der Lösungswelt Ihres Gegenübers nach einer Lösung zu suchen.