

12. Präzision und Sprache

Klar sagen, was Sie wollen

Ursula will dieses Jahr einen schönen Vorgarten gestalten. Gerlinde möchte neun Primeln pflanzen, je drei gelbe, blaue und rote. Im Herbst hat Gerlinde Zwiebeln gesetzt. Tulpen und Narzissen. Ursula wollte sich nicht mehr, wie letztes Jahr, von ihrer Familie abhalten lassen – was bedeutet das? Gerlinde hat sich beim Vereinsflohmarkt am Glühweinstand, den sie mit anderen betrieb, über die forsche Bevormundung durch Heidemarie geärgert. Wenn der Vorstand sie das nächste Mal fragen wird, ob sie wieder mitmacht, wird sie sagen: „Nur wenn Heidemarie nicht dabei ist.“ Ursula schickt ihren Mann Nudeln kaufen und Eier, Kartoffeln und Obst. Er bringt drei Päckchen Rigatoni, sie wollte Spaghetti. Dann kauft ihr Mann Otto zwanzig Kilo mehliges Kartoffeln, fünf Kilo hätten gereicht, festkochende wären besser gewesen. Was kauft er noch ein? Weintrauben und Erdbeeren, die haben keine Saison, an Äpfel und Birnen hat Ursula gedacht, die sind jetzt gut und billig. Gerlinde schickt ihren zehnjährigen Sohn einkaufen: „Hier ist der Geldbeutel mit zwanzig Euro. Geh' zur Bäckerei Hader, kauf ein kleines Bauernbrot, drei Butterhörnchen und bringe die Linzer Zeitung von heute mit. Für einen Euro darfst du dir was aussuchen. Dann gehst du über die Straße zur Metzgerei Lutz, kaufst 100 Gramm gemischte Salami, wenn sie im Angebot ist, sonst kaufst du 100 Gramm Göttinger Wurst. Dann noch fünf Paar Wienerwürste und um halb elf Uhr bist du wieder hier. Zähle das Wechselgeld nach, du wirst etwa 10 Euro wiederbringen.“

Der Chef zur Sekretärin: „So wollte ich das nicht, bitte noch mal.“ Die Mutter zur Tochter: „Bleib nicht wieder so lange fort.“ Der Vater zum Sohn: „Schieß nicht wieder mit dem Fußball ein Fenster ein.“ Der Meister zum Gesellen: „Dieses Mal machst du es aber ordentlicher.“ Weder Chef noch Meister, Mutter oder Vater waren zufrieden. Vorher nicht, danach auch nicht – wie auch bei den Vorgaben?

Sie haben in ihrem Kopf eine klare, präzise Vorstellung von einer Sache. Sie sehen das alles bildlich vor Ihrem geistigen Auge. Sie wissen genau, was werden soll, wie Sie vorgehen müssen, was nicht geht. Nun möchten Sie andere Menschen einbeziehen. Sie haben exakte Erwartungen. Aber wie präzise sind Sie in der Lage sich auszudrücken, damit diese

Erwartungen erfüllt werden? Was kann der andere überhaupt von Ihrer Sache wissen? Was versteht er unter: „Kauf Nudeln“? Die meisten Menschen sind Augentiere. Wahrscheinlich verwenden Sie aber das Gespräch, wenn Sie etwas wollen. Sind Sie schon auf die Idee gekommen, eine Skizze zu zeichnen? Sie haben einen Einkaufszettel für Hans geschrieben und notiert: Butter, Quark und Erdbeermarmelade. Im Laden steht Hänchen da und weiß nicht, welche Butter und wie viele Stücke er kaufen soll. Kleiner oder großer Quark, zwei oder vier Packungen, mager oder fett? Im Regal stehen 20 Sorten Erdbeermarmelade, -gelee, -konfitüre (Das ist die Basis des Erfolgs von Nutella; wenn weniger Auswahl besteht, wird mehr gekauft, ein Aldi-Prinzip). Wenn es mit der Kommunikation schon bei so banalen Dingen schwierig wird, wie funktioniert diese dann bei komplizierten Wünschen?

Gemeint ist nicht gesagt, gesagt ist nicht verstanden. Normal ist, dass man sich missversteht. Worte haben Bedeutungen und die können wie Kaleidосkope sein. Nicht nur doppeldeutig wie Bank (Sparkasse) und Bank (Sitzbank), auch interpretierbar wie der Begriff „motivierender Arbeitsplatz“: Der Bewerber sieht das Paradies auf Erden, der Arbeitgeber denkt an Bereitschaft kostenloser Überstunden. Politiker und Horoskope bewohnen nur Allgemeinplätze – jeder Satz ist auslegbar, wie es gerade passt. Sprache manipuliert, so wird zum Beispiel durch die Formulierung: „das Heer der Arbeitslosen“ die Bedrohung gleich mit verkauft.

Der Engländer sagt „mind“, der Übersetzer schreibt Verstand. Ron Smothermon widmet der Erklärung des Begriffes „mind“ in seinem Buch „Drehbuch für Meiserschaft im Leben“, eine ganze Seite. Das kleine Wort „mind“ schließt Verstand und Emotion, also die Dreiheit von „Körper-Seele-Geist“ mit ein. Der Deutsche sagt *die* Wirklichkeit und *die* Wahrheit, als wären es Dinge in Stein gemeißelt, die asiatischen Sprachen vermitteln Vielfalt, der Chinese weiß, jeder hat seine eigene Wahrheit. Die humanistische Kultur im andalusischen Cordoba gründet auf der arabischen Sprache, und diese hat ihre eigenen Gesetzmäßigkeiten. Denken funktioniert über Sprache, die hat ein Wesen und dieses beeinflusst die ganze Kultur. Wer die Feinheiten einer Sprache nicht achtet, versündigt sich an den Menschen. Sprache ist ein wertvoller Schatz, Viele schöpfen nur an der schmutzigen Oberfläche. Je tiefer Ihre Themen jedoch werden, desto umfangreicher muss Ihre

Sprache sein. Erfolg ist an Sprachpräzision und Sprachverständnis gekoppelt. Keine Angst, Sie dürfen alles in verständlichem Deutsch ausdrücken.

Mein Rat

„Sprechen und schreiben Sie so, als würde jedes Wort auf die Goldwaage gelegt.“

Literatur

Wolf Schneider, Wörter machen Leute, München, (Piper), 2009
 Ron Smothermon M. D., Drehbuch für Meisterschaft im Leben, Bielefeld, (J. Kamphausen Verlag), 2008

Ziele messbar formulieren

Ziele präzise nennen

Die Bedeutung von Zielen habe ich erwähnt. Zielfindung würde ein komplettes Buch ausfüllen. Nach diesem Kapitel möchte ich erwähnen, dass Sie Ziele genau so präzise formulieren sollten, wenn diese wirken sollen. Ziele sind die messbaren Zwischenschritte auf dem Weg zu unserer Vision. Messen können Sie nur etwas, was präzise beschrieben wurde.

Übung Zielfindung

Exakt wollen

Das war wieder ein kleines Kapitel. Haben Sie eine Idee, wie Sie das umsetzen wollen? Bitte scheuen Sie die kleine Mühe nicht, denn um sich zu ärgern oder um zu streiten, wenn Sie missverstanden wurden, hätten Sie bestimmt genug Energie. Ich möchte Ihnen hier einen wesentlichen Aspekt verraten, um erfolgreicher zu werden. Denken und handeln Sie bitte nicht problemorientiert, sondern stets lösungsorientiert. Sprechen Sie spontan einen Wunsch aus. Nun denken Sie darüber nach und formulieren diesen um. Schreiben Sie den Satz bitte in der Form auf: „Ich werde ...“ Wenn Sie das nicht tun, werden Sie es nicht schaffen. Immer besser werden ist ganz

einfach. Kein Schritt sollte Ihnen zu klein erscheinen. „Ich will abnehmen“ ist ungünstig, weil problemorientiert. „Ich werde kleinere Portionen essen und auf Snacks verzichten“ ist gut, weil lösungsorientiert. Der nächste Schritt wäre, nicht nur das Richtige zu tun, also auf Snacks zu verzichten, sondern es auch richtig zu tun und den richtigen Zeitpunkt dabei zu treffen. Es wäre also ganz natürlich, wenn Sie warten, bis Sie richtig Hunger haben, bevor Sie etwas essen. Es ist ein wesentlicher Unterschied, wenn Sie, wenn Ihr Blutzuckerspiegel sinkt sofort zum Schokoriegel greifen oder wenn Sie bei dem Drang zu naschen noch zehn Minuten warten, bis der erste Appetit verfliegt. Dann haben Sie fürs erste gewonnen. Wenn Sie dann, eine halbe Stunde später, richtigen Hunger bekommen, dann essen Sie langsam und genüsslich eine richtige Mahlzeit. Essen im Jetzt bedeutet nicht nebenbei zu essen, sondern diese Nahrungsaufnahme zu zelebrieren.

