

Whitepaper

Worte mit Wirkung und Überzeugungskraft: Effektive Texte und Formulierungen

Durch treffende Wortwahl die Macht der Sprache nutzen



Dr. Günter Umbach

www.umbachpartner.com

Healthcare Business Expert

*Google-Spitzenplatz (meist die Nr. 1) für
"Worte mit Wirkung", "Effektive Formulierungen", "Textworkshop"*

Speziell für Texter, Copywriter, Marketer

Der Nutzen für Sie

"Wer verbal führend ist, hat meist das Sagen."

Sie finden hier ausgewählte Tipps und Vorschläge, wie Sie Ihren Schreib- und Sprachstil verbessern können und Ihre Botschaften prägnanter zum Ausdruck bringen können, so dass Ihre Briefe, Emails, Blogs und Präsentationen wirkungsvoller werden.

Hintergrund und Relevanz

"Sprache kann vernebeln und täuschen oder erläutern, beleuchten und erhellen."

Soviel man mit Sprache auch erreichen kann, sie kann uns bei ungeschicktem Gebrauch in Widersprüche verwickeln und unsere Wirkung bei Menschen stark reduzieren.

Es gibt daher eine Reihe von Büchern, die allgemeine Empfehlungen abgeben wie beispielsweise: Die Texte sollen authentisch, klar, prägnant, bildhaft, lebendig, wohlgeordnet, transparent, klar, stringent, kraftvoll, plausibel und stimmig sein - sowie einen roten Faden aufweisen und effektive Formulierungen enthalten.

So wohlgemeint diese Hinweise auch sind, so wenig sie helfen beim tatsächlichen Schreiben von Texten im beruflichen Alltag.

Hier finden Sie ein Spektrum konkreter Beispiele, rhetorischer Optionen, zielführender Formulierungen und "Übersetzungen", die Ihnen helfen, Ihre Ideen und Konzepte effektiver zu vermitteln und Ihre Aussagen in Texten und Präsentationen wirkungsvoller zur Geltung bringen.

Denn: Viele Bücher und Reden belegen, dass Sie mit den richtigen Worten ganze Welten im Kopf Ihrer Leser oder Zuhörer erschaffen können. Es gibt Autoren und Redner, welche die Welt verändert haben - zum Guten der Menschheit oder manchmal auch zum Schaden der Menschheit. Worten wohnt die Tendenz einer sich selbst erfüllenden Prophezeiung inne - daher sollte man damit sehr achtsam umgehen.

Der selbsterklärte US-"Selbsthilfe-Guru" Tony Robbins spricht in diesem Zusammenhang sogar von "*Transformational Vocabulary*". Er ging soweit, zu sagen "*Change your words, change your life*".

Der Management-Trainer Alan Weiss sagte "*Words control discussions*"

Für wen ist dieser Ratgeber gedacht?

Alle Hinweise zu Sprache und Wortwahl sind gedacht für Professionals im Business-Bereich und deren persönliche Entwicklung. Hier zählen Prägnanz, Aufmerksamkeitsstärke und die Fähigkeit, den Leser zum Handeln zu bringen.

Schriftsteller, die Romane schreiben und Dichter, die Gedichte schreiben, halten sich an ganz andere Regeln. Hier werden persönliche Eindrücke und Erfahrungen oder erfundene Geschichten dem Leser in unterhaltsamer Weise vermittelt. Diese Stücke erfordern vom Leser manchmal, dass er in gewisser Weise die Texte "dechiffriert, enträtselt und entschlüsselt".

Sachverhalte positiv ausdrücken

"Jedes Wort vermittelt eine bestimmte Botschaft."

Indirekte Aussagen, Verneinungen ("Negationen") und Wörter mit negativen Assoziationen können leicht zu Missverständnissen und Missklängen führen.

Sie kennen sicher den Spruch "Denken Sie jetzt nicht an einen rosa Elefanten", was jedoch genau das Gegenteil bewirkt. Bejahende Aussagen fördern das Verstehen und ermutigen die Zuhörer zum Handeln.

Indirekt bzw. negativ formuliert Direkt und positiv formuliert

Ohne Umweg	Direkt
Unumwunden	Offen
Ein Ziel verfolgen	Ein Ziel klar vor Augen haben
Es gibt kein anderes Präparat	Dies ist das einzige Präparat
Wenige Nebenwirkungen	Gute Verträglichkeit
Alt	Bewährt / erprobt / vertraut
Sonderbar	Originell
Verrückt	Sehr kreativ
Nicht verunreinigt	Rein
Kostenlos	Gratis
Kostengünstig	Günstig
Kostenreduktion	Ersparnis
Das kostet Sie	Ihre Investition ist
Keine schlechte Wahl	Eine gute Wahl
Gegenseitiger Nutzen	Beidseitiger Nutzen
Trennstrich	Bindestrich

Kompliziert	Vielschichtig
Hacker	Netzaktivisten
Verwirrend	Aufregend
Die Angst nehmen	Mehr Sicherheit geben
Enttäuschende Ergebnisse	Aufschlussreiche / lehrreiche Ergebnisse
Unbestritten	Akzeptiert
Verrückt	Avantgarde
Erst morgen	Schon morgen
Nicht schlechter als	Vergleichbar / gleichwertig (Statistiker fragen)
Sie haben unrecht	Können Sie mir das bitte näher erklären
Ich bin dagegen	Das ist jetzt noch kein Thema
Träge	Besonnen
Da haben Sie mich nicht richtig verstanden	Lassen Sie mich das auf eine andere Weise ausdrücken
Sie irren sich	Lassen Sie uns den Sachverhalt noch einmal gemeinsam durchgehen
Sie ziehen falsche Schlussfolgerungen	Könnten Sie mir Ihre Annahmen erläutern?
Ist Ihnen übel?	Ist alles in Ordnung?
Das kann manchmal höllisch weh tun	Bis auf Ausnahmefälle wird das gut vertragen
Risikobehaftet	Es gibt Chancen und Risiken
Ich habe nichts dagegen	Damit wäre ich einverstanden
Was ist denn das für eine Antwort?	Meinen Sie damit eher Option A oder Option B?
Kleinlaut	Einsilbig
Aalglatter Kerl	Entschieden beweglich aufgestellter Profi
Falsch	Wenig zielführend
Ich werde das prüfen	Ich kümmere mich darum
Warum machen wir das überhaupt? Wozu machen wir das?	

Wie Sie mit aufbauenden Sätzen ermutigen

Bestimmte Worte wirken auf Gehirnzellen fast wie eine psychoaktive Droge. Sie können Menschen zum Handeln anregen, ermutigen und ermuntern.

Destruktiv

Aber
Da ist ein Fehler drin
Du machst einen Denkfehler
Ich hab nichts dagegen gesagt
Ich habe keine Einwände
Ich habe nichts gegen Gesellschaft
Wäre eine letzte Möglichkeit
Das müssen Sie anders sehen

Das ist kaum möglich
Diese Abteilung ist heute geschlossen
Ich habe nichts falsch gemacht
Sie sitzen ja nur da

Konstruktiv

Und
Einen Punkt kann man vielleicht verbessern
Hier eine andere Perspektive
Das finde ich gut
Ich befürworte das
Gerne können Sie sich zu mir setzen
Diese Möglichkeit sollten wir auch erwägen
Lassen Sie uns die Sache noch von einer anderen Seite beleuchten
Das wäre vielleicht möglich, wenn ...
Gerne sind wir morgen früh wieder für Sie da
Was könnte man aus Ihrer Sicht besser machen?
Wie könnte Ihr Beitrag dazu aussehen?

Nutzenversprechende Substantive wählen

Die folgenden Worte lassen den Leser seinen Vorteil eher erkennen. Sie eignen sich daher gut als aufmerksamkeitsanziehende Begriffe in Überschriften und Zwischenüberschriften.

Nutzen

Vorteil

Vorzug

Gewinn

Wert

Stellenwert

Bedeutung

Relevanz

Hilfe

Unterstützung

Verbesserung

Benefit

Verben, die den Nutzen klar sichtbar machen

Folgende Formulierungen helfen den Nutzen Ihres Angebotes zu verdeutlichen und lassen den Leser seinen Vorteil schneller erkennen. Sie eignen sich daher gut als Überleitungssätze oder "Gelenksätze".

Das hilft Ihnen ...

Damit verbessern Sie ...

Damit können Sie leichter ...

Damit erreichen Sie schneller ...

Dadurch erhalten Sie ...

Das ermöglicht Ihnen ...

Dadurch schaffen Sie ...

Das erspart Ihnen ...

Das bedeutet für Sie mehr ...

Das bringt Ihnen mehr ...

Damit haben Sie mehr ...

Dadurch gewinnen Sie ...

Das erleichtert Ihnen ...

Wie Sie zielführend bei Beschwerden reagieren

Hinweis: Es gibt Menschen, die durch Reklamationen ihren Wunsch nach Beachtung und Wertschätzung zum Ausdruck bringen. Hier einige "Zauberformeln" für Sie, die beide Seiten gewinnen lassen können:

Danke, dass Sie mich auf diese Situation aufmerksam machen

Wie könnte Ihrer Meinung nach eine Lösung aussehen, die für alle Beteiligten fair ist?

Was könnten wir tun, damit Sie wieder zufrieden sind?

Wie Sie gut nach Gründen fragen

Manche Menschen betrachten "Warum-Fragen" als Angriff und meinen, sich rechtfertigen und verteidigen zu müssen. Oft sind daher sprachliche Formulierungen ohne das "Warum" hilfreicher. Hier einige Beispiele:

Wodurch - glauben Sie - ist diese Situation entstanden?

Womit könnte dies Ihrer Meinung nach zusammenhängen?

Welche Umstände haben Ihrer persönlichen Auffassung nach dazu geführt?

Wie Sie effektiv nach Lösungen fragen

Um Handlungsoptionen zu entdecken und gleichzeitig den Gesprächspartner einzubinden, gibt es einige zielführende Formulierungen wie beispielsweise:

Was müsste man Ihrer Meinung nach tun, um die Situation zu verbessern?

Was wären Ihre Vorschläge, um die Situation einer Lösung zu zuführen?

Welche Voraussetzungen müssten gegeben sein, damit es in Zukunft besser läuft?

Unter welchen Voraussetzungen würden Sie zustimmen?

Hinweis: Die letzte Version ist wesentlich zielführender als die häufige Frage

"Sind Sie dafür oder dagegen?"

Wie Sie Dinge diplomatisch ablehnen

Sie möchten deutlich zum Ausdruck bringen, dass Sie etwas nicht akzeptieren und zwar ohne den Anderen durch ein schroffes "Nein" vor den Kopf zu stoßen.

Falls Ihr "Nein" nicht akzeptiert werden sollte, bringen Sie Ihre ablehnende Haltung mit einem der anderen Sätze zum Ausdruck. Bleiben Sie dabei stets selbstbewusst, souverän und gelassen. Dies fällt Ihnen leichter, wenn Sie diese Sätze vorher mehrfach geübt haben.

Unter normalen Umständen würde ich ja sagen, aber heute kann ich leider nicht ...

Ich verstehe Ihren Wunsch sehr gut, möchte ihn aber relativieren und ...

In dieser Form ist das kaum möglich, aber als Alternative kann ich anbieten ...

Das wäre eventuell möglich - vorausgesetzt Sie von Ihrer Seite ermöglichen ...

Wie Sie Menschen zum Sprechen animieren

Die meisten Menschen möchten Dinge mitteilen. Nach folgenden Sätzen sollten Sie schweigen und gut zuhören:

Erzählen Sie doch mal ...

Das ist ja interessant ...

Sie scheinen ja mehr zu wissen über ...

Wie Sie Themen elegant auf angenehme Dinge umleiten

Sie möchten den Gesprächsverlauf von einem kontroversen Punkt auf einen positiven Punkt umlenken:

Einmal abgesehen davon, wäre es für Sie ...

Mal angenommen, dieser Punkt wäre erfüllt, wie relevant wären dann ...

Gesetzt den Fall, das wäre möglich, was würde das für Sie bedeuten?

Wie Sie gut paraphrasieren

Hinweis: Schon die Tatsache, dass Sie den Erzählungen Ihres Gegenübers gut zugehört haben, ist ein Akt der Anerkennung und Wertschätzung. Es kann dabei hilfreich sein, die getätigten Aussagen mit etwas anderen Worten zu wiederholen:

Wenn ich Sie richtig verstanden habe, ist es für Sie wichtig, dass ...

Für Sie ist also besonders relevant, dass ...

Aufgrund Ihrer Aussagen ergibt sich also, dass ...

Wann "verbale Weichspüler" sinnvoll sein können

Um unnötige Widerstände zu vermeiden, kann es manchmal sinnvoll sein, bewusst vage zu bleiben. So bleibt man unaufdringlich und der Andere fühlt sich nicht unter Druck gesetzt. Zur Ideenfindung und bei Handlungsappellen kann dies hilfreich sein:

Vielleicht hätten Sie eine Idee dazu ...

Ich frage mich gerade, was wir hier unternehmen könnten ...

Hätten Sie dazu eventuell irgendeinen Vorschlag ...

Wie Sie Ihre Distanz zu etwas ausdrücken können

Um mangelnde Relevanz eines Vorganges indirekt zu vermitteln, kann man ihn sprachlich in die ferne Vergangenheit rücken. Wenn man Verben in das Plusquamperfekt setzt, drückt man damit aus, dass ein Vorgang nun wenig berührt oder dass er abgehakt ist und man ihn besser vergessen sollte.

Ja, das hatte er mal verschickt

Unter den damaligen Umständen hatte ich es auch so gesehen

Wir hatten das in der Tat mal ausprobiert

Bei Gratwanderungen auf der richtigen Seite bleiben

Es sei angemerkt, dass es unzulässig ist, Worte so zu wählen, dass die wahre Situation für den Leser verschleiert wird. Die Versprechen der Reiseveranstalter aus der Touristikbranche bieten hier Beispiele:

- "Verkehrsgünstig gelegen" bedeutet oft: Laute Umgebung durch Lärm infolge Eisenbahn, Straßenverkehr oder startender Flugzeuge
- "Naturbelassener Strand" bedeutet oft, dass niemand angespülte oder zurückgelassene Dinge wie Algen, Steine oder Müll vom Strand wegräumt
- "Aufstrebende Gegend" bedeutet oft, dass mehrere Großbaustellen, aber keine funktionierenden Infrastrukturen in der Nähe sind.

Sätze, die Zustimmung zur Vorschlägen erleichtern

Einige Formulierungen erleichtern Ihrem Gegenüber das "Ja" sagen zu Ihren Vorschlägen. Dazu gehören beispielsweise:

- "Ist das so in Ihrem Sinne?"
- "Findet das grundsätzlich Ihre Zustimmung?"
- "Ist das so für Sie prinzipiell in Ordnung?"

Allgemeine Empfehlungen für effektive Texte

Natürlich gibt es keine "magischen" geheimnisvollen Formulierungen. Es gibt aber Regeln, die Ihnen helfen, Ihre Texte wirkungsvoller zu gestalten und den Einfluss auf Leser oder Zuhörer zu stärken.

Allgemein gilt: Je länger Sie etwas formulieren, desto mehr verwässern Sie Ihre Kernaussage und umso weniger wird sich der Zuhörer merken.

- Verwenden Sie in der Grammatik statt des Passivs besser den Aktiv.
- Setzen Sie erklärende Nebensätze besser an das Satzende.

- Verwenden Sie kurze Sätze. Manche Autoren empfehlen 7 Wörter pro Satz.
- Machen Sie in der mündlichen Sprache Sprechpausen.
- Machen Sie in der Schriftsprache Absätze.
- Vermeiden Sie Verallgemeinerungen wie "alle, keiner, immer".
- Vermeiden Sie abstrakte Worte (enden oft auch -enz, -heit, -ismus, -ität, -ung).
- Vermeiden Sie Superlative wie beispielsweise "Turbo, Ultra, Mega, Super".
- Ersetzen Sie "aber" durch "und" - dies wirkt positiver.
- Beachten Sie: Große, lange Wörter sind große, lange Stolpersteine.
- Bevorzugen Sie prägnante Worte, die kurz, bildhaft und griffig sind.

Ermunternde, optimistische, positive Worte wählen



Hinweis: Verwenden Sie die Begriffe nur, wenn Sie auch hinter der Aussage stehen. Sie können Anerkennung zollen und Lob geben, aber Sie sollten **nicht** lobhudeln.

In manchen Fällen ist eine Geste wie ein anerkennendes Kopfnicken oder ein Schulterklopfen sogar angemessener als eine verbale Kommunikation. Hier beispielhaft Begriffe, aus denen Sie die passenden auswählen können:

Aktuell	Optimismus
Ausgezeichnet	Praxisnah
Brillant	Prima
Chancen	Professionell
Empfehlenswert	Sehr gut

Entdecken	Souverän
Erleben	Spitzenleistung
Fundiert	Stellenwert
Herausragend	Super
Hervorragend	Top
Klasse	Vertrauen
Lösung	Vorbildlich
Maßstäbe setzend	Wertvoll
Motivierend	Zuversicht

"Storytelling": Sowohl unterhaltsam als auch effektiv



"Storytelling" wird in der Kommunikationsbranche und in den Medien zunehmend beliebter. Gute Stories haben die Kraft, Bedeutung in den ständigen Strom der Ereignisse unseres Lebens zu bringen. Wenn diese "narrative Methode" im geschäftlichen Bereich stattfindet, spricht man auch von "Business-Storytelling".

Mehr dazu finden Sie auf:

<https://www.umbachpartner.com/de/geheimnis-guter-geschichten-im-business-storytelling>

Online-Version

Die digitale Version dieser Broschüre finden Sie gratis auf www.wortemitwirkung.de

Wenn Sie noch professioneller werden möchten



Besuchen Sie den **Textworkshop** (TWS) mit maßgeschneiderten Tipps und Empfehlungen: Entdecken Sie das Beste aus 30 Jahren Erfahrung und drei Business-Büchern mit dem Berater, Trainer und Autor Dr. Günter Umbach persönlich. Mehr auf www.textworkshop.de