

NO-GO WÖRTER + FLOSKELN

**Optimiere deine Ausdrucksweise und entfalte
volle Wirkung: No-Go-Wörter und Floskeln
sind Ballast für unsere Sprache**



Optimiere deine Ausdrucksweise und entfalte volle Wirkung: No-Go-Wörter und Floskeln sind Ballast für unsere Sprache

Die drei Säulen für eine präzise und ausdrucksstarke Sprache sind:

1. etwas wegnehmen



2. etwas ändern



3. etwas hinzuzufügen



Säule 1 ist besonders wichtig, birgt jedoch zugleich auch das größte Problempotential. Auf den folgenden Seiten bekommst du hilfreiche Tipps, wie du etwas aus deinem bisherigen Wortschatz wegnimmst und dadurch eine präzise und wirkungsvolle Sprache erzielst.

I. No-Go-Wörter: Kleine Worte, große Wirkung

Die No-Go-Wörter sind in erster Linie Begriffe und Formulierungen, die nicht per se falsch, sondern unpräzise oder gar missverständlich und deswegen problematisch sind. Es gibt Situationen, in denen du einige dieser Wörter benutzen kannst, z.B. schwammige Begriffe wie „eigentlich“ oder „vielleicht“. Und auch auf den Konjunktiv musst du nicht gänzlich verzichten. Um den Konjunktiv herrscht sogar so etwas wie ein kleiner Kulturkampf: Ältere Generationen betonen die Wichtigkeit des Konjunktivs im Sinne einer höflichen und zurückhaltenden Ausdrucksweise.

Wörter und Formulierungen werden erst dann zum Problem, wenn sie unreflektiert (bzw. im falschen Zusammenhang) oder gar inflationär verwendet werden. Denn dann verlieren sie schnell jegliche Bedeutung und Wirkung.

Die Liste der 'Bad Boys'

Hierbei handelt es sich nur um einige typische No-Go Wörter und problematische Ausdrücke. Die Liste kann schnell erweitert werden.

„aber“: Der all time heavy-weight Champion unter den No-Go-Wörtern

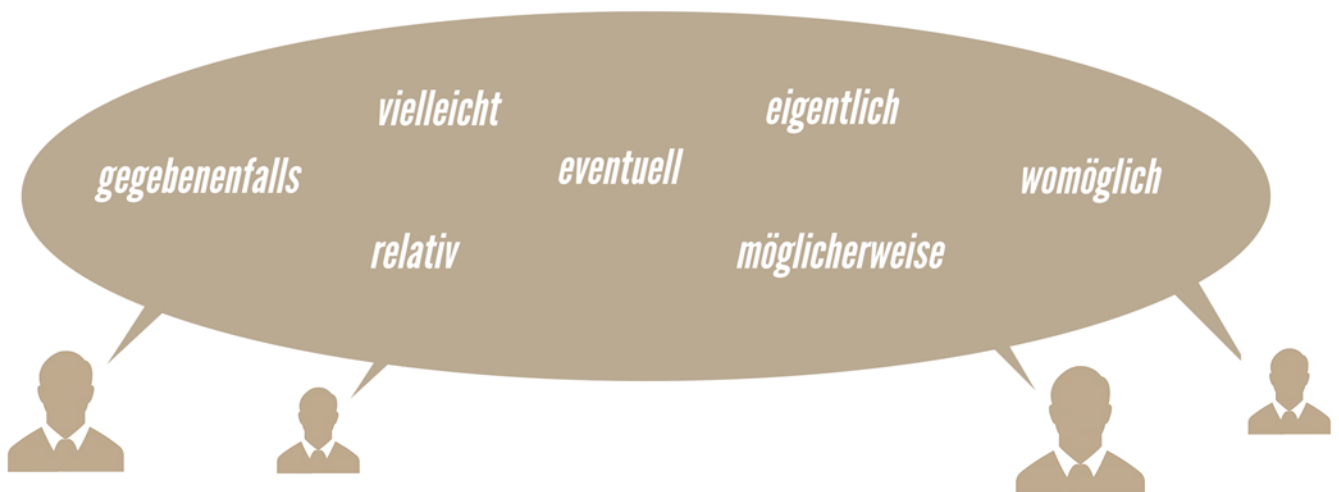
Ein „aber“ relativiert, nivelliert und negiert stets das vorher Gesagte. Es zementiert gegensätzliche Positionen und Meinungsverschiedenheiten, erzeugt Spannung und kann zu Konflikten führen, vor allem wenn der vorherige Teil des Satzes positiven Inhalts ist. Das „aber“ schafft bzw. verschärft Dissonanz, vor allem als Antwort bzw. als Feedback zu einer Idee: „Deine Idee mit dem Tagesausflug ist ja ganz schön, aber wie sollen wir das mit unserem Budget machen?“



Regel: Ersetze „aber“ mit „und“: Dies gilt in jedem (wirklich jedem!) Fall.

Beispiel: „Dein Idee ist super und wir sollten nun gucken, wie wir sie mit unserem Budget umsetzen können.“ Eine andere elegante Variante, z.B. bei Feedback-Gesprächen, lautet: „Wie wäre es, wenn...“ Beispiel: „Dein Vorschlag, einen Tagesausflug mit dem Team zu machen, ist super. Wie wäre es, wenn wir uns zusammensetzen und überlegen, wie wir das anpacken?“

Sprachliche 'Weichspüler'



Diese 'Weichspüler' drücken alle Unsicherheit aus und zeigen, dass du dich nicht positionieren willst.

Auch hier gibt es wie immer Ausnahmen: In Fällen, in denen Höflichkeit oder Vorsicht geboten ist (oder wenn wir betonen möchten, dass wir nicht sicher sind etwas relativieren möchten), sind die 'Weichspüler' wichtig und richtig. In den meisten anderen Fällen solltest du jedoch auf sie verzichten. Dies gilt z.B. für Sätze wie: „Das finde ich eigentlich ganz nett“.

Der inflationäre Gebrauch des Konjunktivs

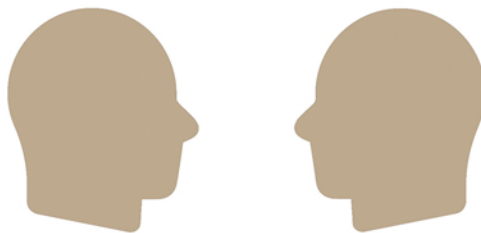
Wenn wir sagen, „wir würden uns freuen“, deuten wir an, dass wir es in Wahrheit vielleicht doch nicht tun. Verwende den Konjunktiv sparsam. Er sorgt für Distanz (genau wie der Gebrauch des Passivs) und Unsicherheit (genau wie der übermäßige Gebrauch von 'Weichspülern'). Der Indikativ verleiht deinem Ausdruck dagegen mehr Resolution, Souveränität und Klarheit. Der Indikativ ist in den meisten Fällen völlig ausreichend. Beispiel: „Ich freue mich auf eine positive Rückmeldung Ihrerseits.“

„Ich würde sagen...“

„Das wäre sinnvoll.“

„Es wäre schön, wenn wir...“

„Wir würden uns freuen, wenn...“



Profi-Tipp: Im Englischen (eine indirekte Sprache) wird der Konjunktiv, genauer gesagt der *subjunctive*, wesentlich häufiger verwendet. Der Indikativ kann schnell zu direkt und damit irritierend wirken. Vorsicht also mit dem Indikativ, vor allem bei starken Ich-Botschaften.

Mangelgefühl evozieren

Sätze wie: „Was Sie übersehen / ausblenden / ignorieren / nicht wissen / nicht beachten / vergessen“ / „Da liegen Sie falsch“ etc. evozieren ebenfalls primär ein Mangelgefühl bei deinem Gegenüber und führen zu Irritationen oder sogar Konfrontationen.

Mit solchen Sätzen greifen wir die andere Person an. Ein entwaffnendes und herzliches Lächeln neutralisiert eine solche Aussage, andernfalls kann es problematisch werden.



Vorsicht bei Sätzen wie: „Wie ich schon gesagt hatte“ / „Wie bereits gesagt“ / „Wie gesagt“ etc. Mit derartigen Aussagen evozierst du ein Mangelgefühl bei deinem Gegenüber, weil du implizierst, dass die andere Person nicht richtig zugehört hat und du dich deshalb wiederholen musst.

Derartige Sätze wirken belehrend und sind besonders schlimm, wenn sie in Kombination mit dem nach oben gerichteten Zeigefinger ('Oberlehrer-Geste') auftreten. Wenn deine vorherige Botschaft nicht angekommen ist, kann dies daran liegen, dass du dich nicht klar ausgedrückt hast. Und selbst wenn es nicht an dir lag, sondern an der anderen Person (sie hat die Botschaft vergessen, hat nicht genau zugehört oder ist mit dieser nicht einverstanden und klammert sie deshalb bewusst aus), bringt es wenig, einen solchen Spruch zu verwenden. Ich erwische mich selbst immer wieder dabei, dass mir derartige Äußerungen auf der Zunge liegen. Auch mir fällt es schwer, mich zurückzuhalten, aber die Zurückhaltung lohnt sich.

Unnötige Modalverben

Modalverben oder zusätzliche Verben bei Aussagen, die eine starke Wirkung entfalten sollen:

Beispiel 1: „Ich möchte Sie / Euch begrüßen zu unserer Arbeitsgruppe...“
Sag nicht, dass du es möchtest, sag es einfach: „Ich begrüße euch ganz herzlich zu...“

Beispiel 2: „Ich kann dich verstehen“ ist eine problematische Formulierung, denn hier soll Verständnis kommuniziert und Empathie aufgebaut werden. Das Modalverb „kann“ impliziert stattdessen, dass du in der Lage bist, jemanden zu verstehen, aber es vielleicht nicht tust. Sag deshalb: „Ich verstehe dich (absolut / total / voll und ganz)...“

„Warum hast du...?“

Das Fragewort „warum“ bringt den Gesprächspartner schnell in eine Rechtfertigungsposition und impliziert zugleich einen Fehler.

Wenn wir das Gefühl haben, mit dem Rücken zur Wand zu stehen, sind wir selten kreativ oder konstruktiv, in manchen Fällen nicht mal ehrlich. Wenn du einer Sache auf den Grund gehen willst, frage z.B. „Was war deine Motivation / Idee / Absicht / dein Beweggrund, als du ... gemacht hast?“ / „Was hat dich dazu bewogen...?“ / „Was waren deine Überlegungen bei dieser Sache?“ o.ä. Du kannst auch knapp zusammenfassen, was die Person gemacht hat und dann fragen, ob sie sich bewusst für oder gegen etwas entschieden hat.



Was

... war deine Motivation ?

... war deine Idee ?

... war deine Absicht ?

... waren deine Überlegungen ?

Bei Adjektiven wie „gut / besser / sehr gut / schlecht“ handelt es sich um extrem unpräzise und unklare Bewertungen. Was genau meinst du mit „gut“? Was meinst du mit „etwas besser machen“? Schneller? Oder doch gründlicher und dafür langsamer? Günstiger? Selbstständiger oder teamorientierter?



Regel: Benutze ein (oder noch besser mehrere) präzise Adjektive. Zeige deinem Gesprächspartner, dass du dir Gedanken gemacht hast und den Sachverhalt oder die Situation mit spezifischen und prägnanten Adjektiven beschreibst bzw. bewertest.

„Gut“ ist nicht gut genug

Bei „nett“ und „interessant“ handelt es sich um Adjektive mit marginaler Aussagekraft. Wir wissen alle, wie es sich anfühlt, wenn uns jemand ausschließlich als „nett“ betrachtet. Das Prädikat „interessant“ kann im Britischen (das über viele indirekte Ausdrücke verfügt) sogar im ironischen Sinne so etwas wie langweilig meinen. Wenn du eine Aussage oder eine Sichtweise interessant findest, versuche zu präzisieren, was du genau meinst. Die Bandbreite an Adjektiven, die dir zur Verfügung stehen, ist groß. Hier eine kleine Auswahl:



„immer“ / „nie“ / „stets“

Welche Vorgänge sind schon universell oder kategorisch? Selbst dann, wenn jemand etwas häufig sagt oder macht, ist es riskant von „immer“ oder „nie“ zu sprechen.

Beispiel: „Du trägst nie den Müll raus.“ Hierbei handelt es sich um eine haltlose Aussage, denn ein Gegenbeispiel neutralisiert die gesamte Zuschreibung oder Beschuldigung.

„Später mal“

Wenn du etwas aufschieben willst, kannst du das gerne machen, nur sag am besten genau, wann du das Gespräch fortführen willst. Beispiel: „Lass uns morgen in der Mittagspause das Gespräch fortführen, dann haben wir eine Stunde Zeit und ich kann mir vorher Gedanken machen..“

Ähnliches gilt für das Wort „mal“ („das sollten wir mal...“), bei dem eine Handlung in eine undefinierte Zukunft verschoben wird. Beispiel: „Wir sollten unbedingt mal wieder Mittagessen gehen.“ Würdest du dein Geld darauf setzen, dass dieses Treffen jemals stattfindet? Ich nicht.

Floskeln

Ich bin ein erklärter Floskel-Feind und du solltest es auch werden. Natürlich nicht mir zuliebe, sondern weil Floskeln Gift für deine Kommunikation sind. Floskeln sind generische Sätze, inflationär benutzte Redewendungen, die unspezifisch sind und daher auch niemanden individuell ansprechen. Entweder werden Floskeln 'weggehört' und bilden nur ein „Rauschen der Sprache“ (mit Roland Barthes gesprochen) oder sie erwecken Misstrauen, Irritation und – im schlimmsten Falle – Frustration und Ärger. Floskeln sind nicht konstruktiv, außer wenn du sie im humorvollen oder ironisch-distanzierten Ton verwendest.



Bla... Bla... Bla...
Bla... Bla...

Hier ein paar Beispiele für meine 'Lieblingsfloskeln'

„Wir werden unser Bestmögliches tun, um...“
„Ich tue / Wir tun alles, was in unserer Macht steht, um...“
„Ihr Anliegen hat (aller)höchste Priorität.“
„Das steht (ganz oben) auf meiner / unserer Agenda.“

Alle vier Floskeln sind absoluter Quatsch. Was glaubst du, wie viele Leute tatsächlich ihr „Bestmögliches“ gegeben und wann deine Themen / Wünsche ganz „oben auf der Agenda“?

„Danke, dass ihr / Sie so zahlreich erschienen seid / sind.“

Standard-Satz, den jeder von uns schon etliche Male bei Vorträgen gehört hat.

Vielen Dank für diese interessante / spannende Frage.“

Hier fehlt jegliche Spezifizierung, was genau an der Frage interessant / spannend sein soll.

„Das ist (halt) so.“ „Da bin ich ganz bei Ihnen.“

Maximal nichtssagend.

„Wir wollen die Leute abholen, wo sie sind.“

Ich frage mich: Wo denn sonst 'abholen'? Dort, wo sie nicht sind, geht ja nicht.

Generell alle Ansagen der Deutschen Bahn

No comment

Absolute Formulierungen

Eine populäre Unterart der Floskel sind Ausdrücke mit 'großen' Wörtern wie z.B. „wichtiges Anliegen“ / „höchste Priorität“ / „adäquate Maßnahmen“ / „neutrale Darstellung“. In solchen Fällen will jemand mit diesen Worthülsen ausweichen oder eine Sache wichtiger machen als sie vielleicht ist. Wenn du solche Sachen hörst, versuche ein Gefühl dafür zu bekommen, ob die Person einfach unbewusst Floskeln verwendet oder sich hinter den Begriffen versteckt.



Übung: Reflektiere ein paar Minuten, welche Floskeln du oft verwendest. Modifiziere diese und du wirst sehen: Kleine Abwandlungen haben bereits eine große Wirkung. Abgeänderte Formulierungen wirken persönlich und erfrischend. Es müssen keine vollendeten Formulierungen sein. Wichtiger ist, dass sie individuell klingen.



Profi-Tipp: Du hast drei Möglichkeiten, Floskeln zu ändern: 1. Einzelne Begriffe streichen, 2. Einzelne Begriffe mit Synonymen ersetzen, 3. Neue Wörter hinzufügen.

Aus „Danke, dass Sie so zahlreich erschienen sind“ wird:

- „Schön, dass ihr alle gekommen seid.“ / Schön, euch zu sehen und mit euch unser heutiges Thema zu besprechen.“
- „Es freut mich überaus, dass mein heutiges Thema so viel Aufmerksamkeit und Interesse geweckt hat.“
- „Welch ein großes Publikum! Das schmeichelt mir!“

Business-Floskeln

Falls du komplizierte Business-Floskeln verwendest und dir nicht sicher bist, ob dein Gesprächspartner dich versteht, füge im Nachsatz eine simple, verständliche und präzise Erläuterung hinzu. Ähnliches gilt für zahlreiche Anglizismen, die zuweilen unverständlich oder redundant und somit problematisch sind. Denn nur wenige Menschen werden in einem Gespräch, geschweige denn in einem Vortrag, nachfragen, was ein bestimmter Begriff bedeutet. Verwende Anglizismen also nur dann, wenn der Begriff sich im Deutschen durchgesetzt hat und weitläufig bekannt ist (z.B. Business-Lunch, Meeting) bzw. wenn es kein sinnvolles und adäquates Pendant im Deutschen gibt.

Floskeln als Totschlagargumente ist ein wichtiges Thema, das ich hier weglasse. So viel sei dennoch gesagt: Achte darauf, keine Abwehr-Floskeln im Sinne eines „Totschlagarguments“ zu verwenden. Mit Aussagen dieser Güteklasse tust du dir selbst keinen Gefallen und begibst dich schnell in eine unangenehme Position. Hier einige Beispiele:

Das haben wir schon immer so gemacht.

„Das wird ja eh nicht funktionieren.“

„Das ist nicht mein Aufgabenbereich.“

„Das ist doch allgemein bekannt.“

„Jeder (vernünftige) Mensch weiß, dass...“

