**Beim Sprechen die Persönlichkeit verändern**

*Wie wir sprechen, welche Wörter wir wählen, bestimmt nicht nur die Reaktion unseres Gegenübers, sondern auch die Entwicklung unserer Persönlichkeit.*

Hartwig Eckert (Kommunikationstrainer und Dozent an der Uni-Flensburg)

Psychologie Heute Dezember 2011

Charles Dickens lässt im ersten Satz des Romans *David Copperfield* seinen Ich-Erzähler folgende Weisheit von sich geben: „Ob ich letztendlich der Held meines eigenen Lebens sein werde oder ob jemand anderes diese Stelle einnehmen wird, das müssen diese Seiten erweisen.“ Auch wir sind ständig Autoren, Ich-Erzähler unseres Lebens. Wie wir sprechen, beeinflusst dabei nicht nur, wie wir von anderen gesehen werden, sondern auch, wie wir uns selbst sehen. Umso verwunderlicher ist es, dass wir diese Autorenschaft weder bewusst wahrnehmen noch hinlänglich trainieren.

Auf die Frage: Warum haben Sie das eben genau so geschildert?“, erhalte ich oft die Antwort: „Weil es eben so war.“ Ganz so, als ob die Wirklichkeit die Worte diktiert und unser Sprechen nur die Abbildung einer unabhängig existierenden Realität ist. Stärker als mit dieser Einstellung kann man seiner eigenen Persönlichkeitsentwicklung nicht im Weg stehen. Warum? Weil es unmöglich ist, die Wirklichkeit unter Umgehung des „Ich“ als dem Deutenden darzustellen. Jeder Sprecher kommuniziert seine Deutung der Wirklichkeit und handelt damit gleichzeitig seine Identität aus. Im Idealfall werden seine Sprechmuster und Stimmeigenschaften dann zu Instrumenten der Persönlichkeitsentwicklung, sehr viel häufiger aber zementieren sie nur alte Denkmuster und Weltsichten. Statt zur Weiterentwicklung kommt es in diesem Fall dann zu einer Versteinerung der Persönlichkeit.

Bei jeder mündlichen Kommunikation geht es also auch um die Frage „Wie kommuniziere ich in die Welt?“. Mit der Wahl jedes Wortes, mit jeder Pause, jedem Räuspern, jeder Tonhöhenschwankung beantworten wir die unter psychologischem Gesichtspunkt viel relevantere Frage: „Wie kommuniziere ich mich *in* die Welt?“ Denken wir an Bewerbungsgespräche. Hier geht es nicht nur darum, *was* ich sage – das steht ja schließlich schon im Lebenslauf -, sondern vielmehr, *wie* ich es sage. Nehmen wir das Beispiel einer Sprecherin, die sich folgendermaßen vorstellt:

„Zu meiner beruflichen Laufbahn: Ich bin von Beruf eigentlich Designerin, bin irgendwann in den Vertreib gerutscht, das war eher Zufall, und bin da neun Jahre hängengeblieben. Bin dann aber irgendwann bei meiner jetzigen Firma gelandet und da dann in die Produktion übernommen worden. Zu einer Ausbildung: Bin ein typisches Wendekind, das heißt, mein Studiengang Design wurde eingestellt, und da gab’s in meiner Gegend nichts Vergleichbares. Und eines Tages sagte’ne Bekannte, dann komm doch zu uns in die Werbeagentur. Aber die Auftragslage war schlecht, und es ergaben sich für mich keine Entwicklungsmöglichkeiten, sag ich mal so. ..“

Mit der Form ihrer Darstellung kommuniziert sich die Sprecherin in die Welt hinein als Treibholz im Strom des Lebens, so, als wollte sie sagen: „Mal treibt mich der Fluss am rechten Ufer an, mal am linken, manchmal werde ich im Kreis gedreht, mal sehen, wo’s noch mit mir hingeht.“ Sprachlich zeigt sich dies in der häufigen Verwendung des Passivs. Ich unterscheide hier zwischen dem grammatischen Passiv: „übernommen worden“, „wurde eingestellt“, und dem semantischen Passiv, das nur in seiner Bedeutung Passivität ausdrückt: „in den Vertrieb gerutscht“, „hängengeblieben“, „bin dann bei meiner jetzigen Firma gelandet“, „bin ein typisches Wendekind“, und so weiter. Zu ihren Sprechmustern passt auch der kommunikative Umgang mit der eigenen Person, die hinter der Schicksalsmacht und den anderen Personen auch formal fast verschwindet. Sechsmal wird das Subjekt “ich“ ausgelassen, wie bei „bin dann“ und „hab dann“.

Nun ist es schwer, sich aus dem eigenen Lebenslauf als handelnde Person ganz herauszuformulieren, aber da, wo sie von eigenen Aktivitäten spricht, verpackt sie dies im Verlauf des Gesprächs in verbale Weichmacher: „man macht das *schon mal so’n bisschen* was im Garten, das braucht man *auch’n Stück weit* als Ausgleich“, „man *versucht*“,… In Verbindung mit dem verallgemeinernden „man“ soll es verstanden werden als: „Ist doch menschlich, oder? Geht euch doch auch so, nicht wahr?“

Natürlich haben gewohnheitsmäßig angenommene Sprechmuster und Stimmeigenschaften auch Vorteile für den Sprecher. In unserem Beispiel erzählt die Sprecherin zwar etwas zum Thema „ich über mich“, durch ihre Wortwahl wirkt sie aber in keiner Weise egozentrisch oder arrogant. Vielleicht will sie aber auch nur wie ihre Peergroup sprechen: Sprachliche Weichmacher aller Art und das Ersetzen von „ich“ durch „man“ werden immer mehr zur Mode. Es wäre daher durchaus nachvollziehbar, wenn eine Sprecherin sagte: „Länger über mich selbst zu reden ist für mich eine schwierige Aufgabe, und ich kommuniziere mich lieber als wandelndes Understatement anstatt als selbstverliebtes Subjekt.“ Sie sollte sich dann aber auch bewusst sein, welchen Preis sie dafür bezahlt: Sollte ich in einem Vorstellungsgespräch jemanden suchen, der gerne die Initiative ergreift, selbstständig denkt und in Krisenzeiten das Ruder fest in die Hand nimmt, dann wäre sie – als Treibholz im Strom des Lebens – nicht meine erste Wahl. So könnten wir uns ja auch nicht Josef Ackermann {Ex-Chef der Deutschen Bank} mit folgender Formulierung vorstellen: „Bin dann von der Deutschen Bank übernommen worden, in den Vorstand gerutscht und da hängengeblieben und hab da halt so’n bisschen, quasi’ne Umorientierung vorgenommen, jedenfalls’n Stück weit, sag ich mal so.“ Ich würde unserer Sprecherin also Alternativen zur Auswahl anbieten: Das Thema „Wendekind“ nicht erwähnen. Sie könnte statt „bin gelandet“ die Formulierung „Ich habe die Chance ergriffen“ benutzen, und anstelle von „in dem Vertrieb reingerutscht“ sagen: „Meine Fachkenntnisse als Designerin konnte ich in die Kundenberatung einbringen.“

Auch in der fachlichen Kommunikation stoße ich immer wieder auf sprachliche Eigenheiten, die erfolgreicher Verständigung und Persönlichkeitsentwicklung im Wege stehen. Ein Redner auf einem Kongress begann seine Antwort auf Zuschauerfragen, mit denen er sich identifizieren konnte, stets mit den Worten: „Das ist richtig.“ Nehmen wir an, der Sprecher wollte damit lediglich seine Zustimmung zum Ausdruck bringen, so besteht dennoch ein großer Unterschied zwischen den auf den ersten Blick völlig austauschbaren Formulierungen „Das ist richtig“ und „Ich stimme Ihnen zu“. Mit der Antwort „Das ist richtig“ erhebt sich der Sprecher auf eine Metaebene, er spielt sich als Richter auf: Ihr da unten im Auditorium tretet vor mich, und ich segne oder verdamme eure Meinungen. Bei leicht nachvollziehbaren und leicht überprüfbaren Gesprächsgegenständen ist der Unterschied zwischen den beiden Antworten nicht gravierend. So etwa bei der Frage: „Mit dem Flugzeiug geht’s doch schneller, nicht wahr?“ „Das ist richtig.“ Oder „Da stimme ich Ihnen zu.“ – beides sagt hier das Gleich aus. Auf Kongressen werden aber in der Regel komplexe Fragen diskutiert, wie etwa folgende: „Fördern wir nicht mit der Hilfe für Hungernde die Überbevölkerung und letztlich Kriege?“ Mit der Antwort „Das ist richtig.“ Erhebt der Sprecher das in der Frage Implizierte zu einer festen Tatsache, über die jetzt nicht mehr nachgedacht wird. Anders bei der Formulierung „Ich stimme Ihnen zu.“, die zusätzlich Einschränkungen zulässt: „Ich stimme Ihnen zu, aber lassen Sie uns gemeinsam überprüfen, ob wir über genügend Daten aus der Geschichte und übe rausreichende Computersimulationen verfügen, um das mit letzter Sicherheit behaupten zu dürfen.“

Gewohnheitsmäßig angenommene Sprechmuster wie der simple Satz „Das ist richtig.“ Können dem Sprecher also den Weg zur Hinterfragung und Überprüfung der eigenen Ansichten versprerren und letzlich zu einer Verhaltensunterdrückung führen. Man kann schließlich nicht ständig gegen seine eigenen Formulierungen anleben. Natürlich bringt ein Sprechmuster wie „Das ist richtig.“ Auch Vorteile mit sich Schließlich gehört es auf einem Kongress nicht zu unseren sprachlichen Gepflogenheiten, darauf zu erwidern: „Stimmen Sie mir gerne zu, Herr Kollege, aber bitte nicht mit *dieser* Formulierung!“ Der Bonus der Formulierung besteht also darin, dass der Sprecher sich das Wohlwollen des von ihm Beurteilten erkauft und ihm somit eine Beißhemmung gegen die Anmaßung auferlegt.

Natürlich werden Wort- und Stimmwahl auch im Alltag ausgiebig genutzt um die Wirklichkeit in unserem Sinne zu drehen und zu wenden. Ein Beispiel: Die Assistentin eines Chefs erzählt ihrer Freundin Folgendes:

„Ich war gestern seit sieben Uhr dreißig im Büro. Und dann lief aber auch alles schief. Meine Kollegin ist krank. Na super, also muss ich ihre Arbeit mit erledigen. Essen nur im Stehen. Und als ich um neunzehn Uhr dreißig endlich zusammenpacke, ich hatte die Kinder noch nicht abgeholt, nichts eingekauft, da kommt mein Chef rein und sagt (und jetzt nimmt die Sprecherin eine bullernde, laute und patzige Stimmeigenschaft an): ‚Machen Sie noch mal dieses Angebot für den Kunden fertig!‘“

Bewusst oder unbewusst erkauft sich die Sprecherin mit ihrer Version der Wirklichkeit etliche Vergünstigungen. Natürlich hätte sie nur ganz sachlich bemerken können: „Mein Chef wollte, dass ich dieses Angebot noch fertig mache.“ Aber die direkte Rede, in der der Chef lautstark wie bei einem Live-Mitschnitt angeblich selbst zu Wort kommt, ist taktisch sehr viel geschickter. Der Zuhörer glaubt, plötzlich selbst Zeuge des Geschehens zu sein. Seine Sinne werden durch die stimmliche Dramatisierung direkt angesprochen und seine Aufmerksamkeit gezielt gesteuert. Folglich reagiert er nicht etwa mit Bedauern auf die kranke Kollegin, sondern mit Groll auf den schrecklichen Chef. Die Sprecherin suggeriert: „Ich habe immer Recht. Ich bin immer die Gute, die Aufopferungsbereite, die perfekte Kollegin und Mitarbeiterin“ – ohne es explizit sagen zu müssen. Interessant ist dabei, dass derartige Manipulationen der Wirklichkeit eigentlich nur möglich sind, weil die Gesprächspartner dies zulassen. Wir brechen nämlich selten die kommunikativen Regeln, indem wir sagen: „In dem Ton hat der bestimmt nicht gesprochen. Hör bitte auf, mich ständig zu manipulieren.“ Wir sagen auch nicht: „Als beste Freundin erzähle ich dir jetzt die Wirklichkeit so, wie dien Chef sie zu Hause erzählt. Also: ‚Seit drei Monaten arbeiten unsere Architekten an diesem Angebot. Wir haben 80 000€ investiert. Ich habe die letzten drei Nächte durchgearbeitet, um die Zahlen zu prüfen. Da hängen Jobs dran. Morgen um 12 Uhr ist Deadline. Ich bitte meine Assistentin, das Angebot in eine ansprechende Form zu bringen, und da sagt die (und jetzt spreche ich mit schriller, unglaublich zickiger Stimme): ‚Ich hab noch nicht eingekauft!‘“

Nein, diesen Freundschaftsdienst erweisen wir selten. Obwohl derartige Manipulationen Teil unseres Alltags sind, sollten wir nicht vergessen, dass wir dadurch unsere eigene Kritikfähigkeit untergraben, nur weil wir aufgrund von Höflichkeitskonventionen Zustimmung einklagen können. Wir verlernen Perspektivenwechsel, Empathie und die Fähigkeit, unseren Wappenspruch „Ich habe Recht“ zumindest hypothetisch durch die Verwendung des Konjunktivs infrage zu stellen. Dabei werden wir in diesem Verhalten täglich bestärkt, und zwar durch unsere eigenen Sprechmuster und das höfliche und unreflektierte Verhalten unserer Zuhörer.

Gewohnheitsmäßig benutzte Sprechmuster sind ein fester Bestandteil der Persönlichkeit. Sie manipulieren andere und, viel schlimmer noch, uns selbst. Oft sehen wir Menschen als Besserwisser, als arrogant oder schüchtern an, nur weil sie bestimmte Formulierungen benutzen. Gleichzeitig unterstützen Sprechmuster oder Stimmeigenschaften aber auch die Entwicklung solcher Eigenschaften. Ich gehe deshalb davon aus, dass eine Persönlichkeitsentwicklung unter Beibehaltung der alten Sprechmuster nicht möglich ist. Eine erfolgreiche Veränderung der Sprechmuster kann dagegen nicht nur unsere eigene Weltsicht ändern, sondern auch die Einstellung und die Reaktion unserer Gesprächspartner.

Auch wenn manche Sprechmuster Vergünstigungen mit sich bringen, so zahlen wir doch oft einen hohen Preis. Wir verlernen (wie in unserem ersten Beispiel) das Ruder selbst in die Hand zu nehmen, stehen uns (wie im zweiten Beispiel) im wissenschaftlichen Diskurs selbst im Weg und können uns, wie im dritten Beispiel, nicht mehr in andere hineinversetzen. Für Sprechwissenschaftler und Psychologen besteht eine lohnende Aufgabe darin, charakteristische Sprechmuster zu identifizieren, sie ins Bewusstsein zu heben und sie in Zusammenarbeit mit den Sprechern und deren Zielen zu steuern. Darin sehe ich den kommunikativen Ausgang des Menschen aus seiner selbst verschuldeten Unmündigkeit.