



Worte mit Wirkung

Effektive Sprache für
überzeugende Texte

www.wortemitwirkung.de

Worte mit Wirkung und Überzeugungskraft


Durch treffende Wortwahl die Macht der Sprache nutzen


Mehr entdecken im Textworkshop im kleinen Kreis ►

 Ratgeber "Worte mit Wirkung" downloaden ►

Dr. Günter Umbach
www.umbachpartner.com
Medical - Marketing

Successfully
Marketing Clinical
Trial Results 

Erfolgreich
als Medical
Advisor 

Erfolgreich
im Pharma-
Marketing 



Kontakt ►

Google-Spitzenplatz für "Worte mit Wirkung" und Textworkshop ►

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.

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-Meister" Tony Robbins spricht in diesem Zusammenhang sogar von "Transformational Vocabulary" und "Change your words, change your life".

Ergänzender Hinweis: Alle Aussagen beziehen sich auf die persönliche Entwicklung von Professionals im Business-Bereich. Hier werden Sprache und Wortwahl in gewisser Weise "dechiffriert, enträtselt, entschlüsselt und übersetzt". Für Schriftsteller, die Romane schreiben und Dichter, die Gedichte schreiben, gelten natürlich ganz andere Regeln.

Diese Webseite downloaden  »

Textanalyse-Checkliste downloaden  »

Wenn Sie professionell mit Sprache umgehen möchten: www.textworkshop.de 

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 oder 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

Mit aufbauenden Sätzen ermutigen

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

Destruktiv	Konstruktiv
Aber	Und
Da ist ein Fehler drin	Einen Punkt kann man vielleicht verbessern
Du machst einen Denkfehler	Hier eine andere Perspektive
Ich hab nichts dagegen gesagt	Das finde ich gut
Ich habe keine Einwände	Ich befürworte das
Ich habe nichts gegen Gesellschaft	Gerne können Sie sich zu mir setzen
Wäre eine letzte Möglichkeit	Diese Möglichkeit sollten wir auch erwägen
Das müssen Sie anders sehen	Lassen Sie uns die Sache noch von einer anderen Seite beleuchten
Das ist kaum möglich	Das wäre vielleicht möglich, wenn ...
Diese Abteilung ist heute geschlossen	Gerne sind wir morgen früh wieder für Sie da
Ich habe nichts falsch gemacht	Was könnte man aus Ihrer Sicht besser machen?
Sie sitzen ja nur da	Wie könnte Ihr Beitrag dazu aussehen?

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 ...

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?

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?

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: Das ist zielführender als die häufige Frage "Sind Sie dafür oder dagegen?")

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 ...

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 ...

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?

Paraphrasieren

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 Aussagen Ihres Gegenübers 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 Weichspüler sinnvoll sind

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 ...

Distanz ausdrücken

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 einen der 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.

Weitere Empfehlungen für effektive Texte

Natürlich gibt es keine "magischen" 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 (sie 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.

Positive Worte

Positive Worte auf Deutsch 

Eine lange Liste von positiven oder aufmerksamkeitsstarken Wörtern finden Sie auch in der Liste "Positive Worte für jeden Buchstaben des Alphabets von A bis Z" auf <http://positivewordsresearch.com/liste-der-positiven-worter/>

Weitere Tipps, um mehr aus Ihren Texten machen

Warum Sie mit Sprache ein gefährliches Spiel spielen:
Erfolgsfaktor Texte: Mit Sprache gewinnen 

Positive Words in English 

The Day You Became a Better Writer -- Writing Tips from Dilbert Creator Scott Adams 


David Ogilvy bloggt: Wie schreibt man wirkungsvolle Texte? - Teil 2: Text
<http://www.marketing-blog.biz/blog/archives/2670-David-Ogilvy-bloggt-Wie-schreibt-man-wirkungsvolle-Texte-Teil-2-Text.html>

In English: 15 Simple Tips to Write Better: Link to Website
https://blog.bidsketch.com/everything-else/writing-tips/?nopopup=1&utm_campaign=writing-tips&utm_source=educational&utm_medium=email&__s=o6srhqntphtzc2znfb16

Anmerkung: Der englische Coach Colin Hiles spricht bei Worten mit negativer Bedeutung oder mit inneren Verneinungen auch von "toxic words that kill success".

Zur Professionalisierung: Der Textworkshop



Intensiv-Textworkshop mit wegweisenden, maßgeschneiderten Tipps und Empfehlungen:
Entdecken Sie das Beste aus 30 Jahrzehnten Erfahrung mit dem Autor Dr. Umbach persönlich 

[Druckversion dieser Seite](#)


Literatur und Links

Hinweise:


Das Ziel dieser Webseite ist es, Ihnen Tipps zu geben, wie Sie Menschen überzeugen und deren Situation verbessern können. Teilweise im Gegensatz dazu gibt es auch Bereiche, wie beispielsweise "Schwarze Rhetorik", Suggestopädie und Neurolinguistische Programmierung, die andere Ziele verfolgen. Hier einige Passagen aus dem Seminarprospekt eines Anbieters "Sie hebeln Gesprächskiller schlagfertig aus", "Sie dominieren Gespräche und erleben Siegerdominanz". Wir distanzieren uns bewusst und ausdrücklich von derartigen Absichten.

Charts mit Beispielen für gute Überschriften auf www.slideshare.net 




Beispiel: "Leistung aus Leidenschaft" oder "Die Bank, die Leiden schafft"? 

Die obigen Tipps und Empfehlungen stammen von Dr. med. Günter Umbach 
Berater, Trainer und Autor zahlreicher Business-Artikel sowie von drei Büchern:




Fachartikel in Zeitschriften und Zeitungen
Veröffentlichungen in Zeitschriften und Zeitungen 




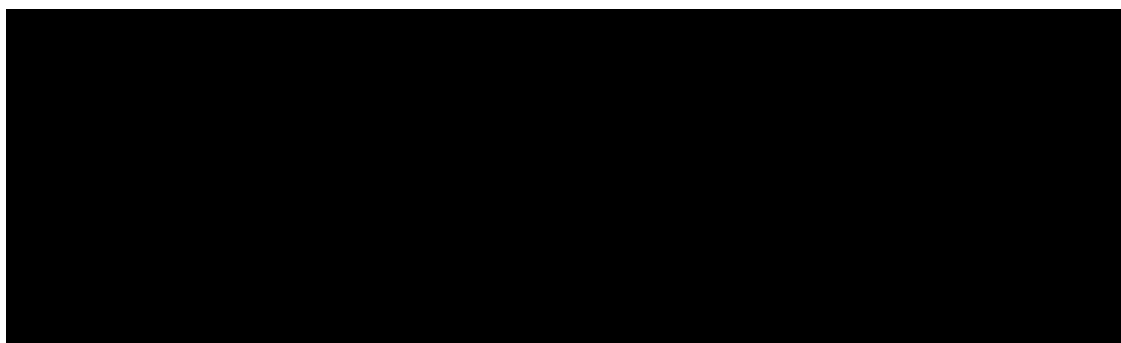
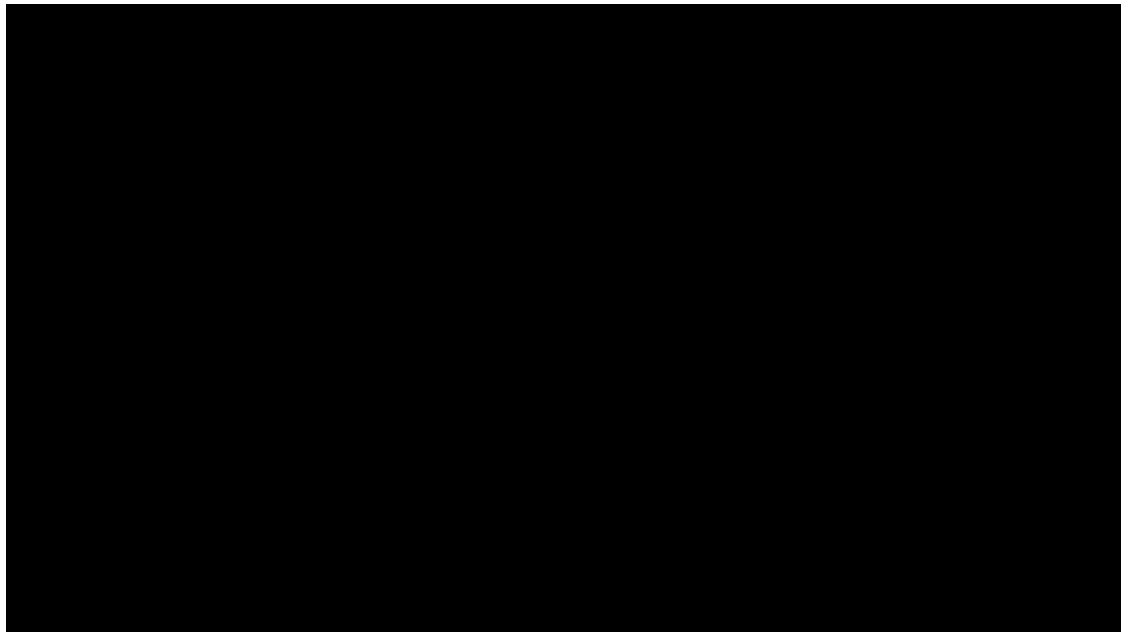
Buch "Successfully Marketing Clinical Trial Results: Winning in
the Healthcare Business" : "The Blue Communication Book" 
Checklisten und Charts  Hörbuchversion - gratis 

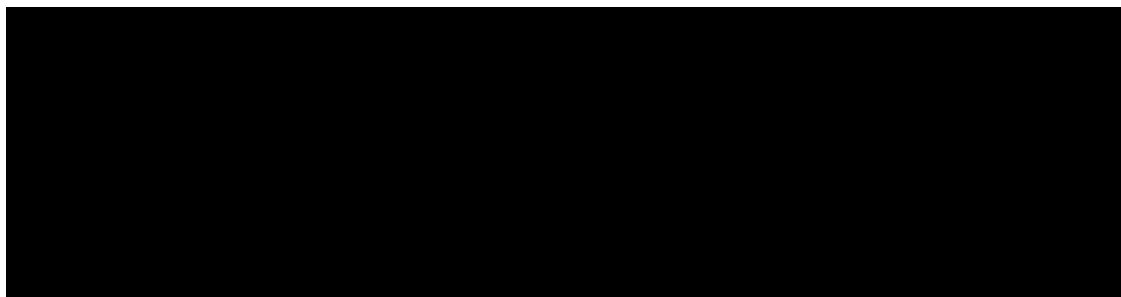


Buch "Erfolgreich im Pharma-Marketing:
Wie Sie Ärzte, Apotheker, Patienten, Experten und Manager
als Kunden gewinnen" : Praxishandbuch und inoffizieller Ratgeber 



Buch "Erfolgreich als Medical Advisor und Medical Science Liaison Manager:
Wie Sie effektiv wissenschaftliche Daten kommunizieren und mit
Experten kooperieren" : Tipps für Professionals in Firmen 





Mehr zum Textworkshop: Effektive und überzeugende Texte schreiben ►



[Start] | [Medical Science Liaison](#) | [Impressum](#) | [PMW](#) | [Effektives Pharma Marketing](#) | [Deutsches Buch Textworkshop](#) | [Online Marketing](#) | [Der effektive Newsletter Kurs](#) | [Grafik-Layout-Design-Kurs](#) | [Suchmaschinenoptimierung \(SEO\)](#) | [Worte mit Wirkung](#) | [Marketing Clinical Trial Results](#) | [Medical Advisor Workshop](#) | [Advisory Board Pharma](#) | [Key Opinion Leader \(KOL\)](#) | [Kontakt](#) | ["Tipps und Trends" mit aktuellen Ideen gratis abonnieren](#) ►