

VERA F. BIRKENBIHL

115 IDEEN FÜR EIN BESSERES LEBEN

Praktische Tipps und
kreative Lösungen für die
Herausforderungen des Alltags

© des Titels »115 Ideen für ein besseres Leben« (ISBN 978-3-7474-0236-8)
2020 by mvg-Verlag, ein Imprint der Münchner Verlagsgruppe GmbH, München
Nähere Informationen unter: <http://www.m-vg.de>

© des Titels »115 Ideen für ein besseres Leben« (ISBN 978-3-7474-0236-8)
2020 by mvg-Verlag, ein Imprint der Münchner Verlagsgruppe GmbH, München
Nähere Informationen unter: <http://www.m-vg.de>

Vorwort

Manchmal ist es hochinteressant, eine Kette von Ereignissen zurückzuverfolgen, zum Beispiel wie dieses Buch entstand:

1. Ein Fernsehproduzent wollte mich bei einer Fernsehsendung (»Alpha«, Bayerischer Rundfunk) unbedingt im Studio haben, um Zuschauerfragen live zu beantworten. Also stimmte ich zu, wiewohl ich eigentlich nicht vorhatte, wieder ein Fernsehstudio zu betreten.
2. Ein Chefredakteur (»Bild am Sonntag«) sah diese erste Alpha-Sendung, war gerade auf der Suche nach einer Person, die Leserfragen beantworten sollte, und kam auf mich zu.
3. Nach einigen Wochen tauchten immer wieder Leserfragen auf, die in dem zurückliegenden Teil der Serie bereits beantwortet worden waren, also bot es sich an, diese in einem Büchlein zu versammeln.
4. Der mvg Verlag (der die meisten meiner Bücher herausgegeben hat) wartete schon lange auf einen »neuen Birkenbihl«. Und so kam es zu dieser Ausgabe.

Die 115 Ideen »fallen« in zwei Kategorien: Die meisten sind Antworten auf Leserfragen meiner Bild-am-Sonntag-Serie. Diese Beiträge erkennen Sie an der Frage in der Überschrift (zum Beispiel Nr. 5: Wie werde ich meinen Ärger los?). Die

anderen Denk-Ansätze waren ursprünglich Kolummentexte, wobei auch diese Ideen häufig gestellte Fragen meiner Seminarteilnehmer betreffen. Diese Beiträge beginnen mit einer Überschrift, die keine direkte Frage ist (zum Beispiel Nr. 3: Leute ansprechen).

Wir haben die Stichworte alphabetisch sortiert. So können Sie sich im Inhaltsverzeichnis ein Stichwort heraussuchen, das Sie gerade besonders interessiert, oder Sie lesen »chronologisch« – ganz wie Sie wollen. Übrigens: Alle praktischen Tipps sind auch wirklich praxiserprobt! Sollten Sie zweifeln: Testen Sie es selbst.

Ich wünsche Ihnen viel positive Energie!

Vera F. Birkenbihl Odelzhausen, Herbst 1997

PS zur dritten Auflage:

Nun »muss« dieser kleine Ratgeber innerhalb von 6 Monaten schon in die 3. Auflage (!) gehen (30.000 Exemplare). Viele LeserInnen haben das Büchlein auch verschenkt oder weiterempfohlen. Das freut mich besonders, weil ich »Mundwerbung« für die ehrlichste Form der »Werbung« halte.

Ich wünsche Ihnen viel Entdeckerfreude ...

Vera F. Birkenbihl Odelzhausen, März 1998

1. Was kann ich tun, damit ich mich nicht immer maßlos ärgere?

Jedes Wort, das wir sagen oder denken, wirkt sich auf unsere Wahrnehmung und demzufolge auch auf unsere späteren Erfahrungen aus.

Angenommen, Sie erleben akuten Zorn, weil ein Mitmensch die Unverfrorenheit besaß, etwas zu tun, was Sie »unmöglich« finden. Nun sagen Sie etwas über die Situation, zum Beispiel zu einem Freund oder aber zu sich selbst. Faszinierend ist übrigens, dass diese Art von Denken im Arabischen als »mit der Seele sprechen« ausgedrückt wird. Aber zurück zu Ihrer Frust-Situation. Was werden Sie anderen (oder Ihrer Seele) jetzt erzählen? Sagen/denken Sie: »Ich bin stocksauer!« oder: »Ich hasse es, wenn jemand das tut!« oder: »Ich könnte ihn/sie erwürgen!«? Wie lautet Ihre bevorzugte Redewendung bei akutem Ärger?

Wie glauben Sie, werden Sie eine vergleichbare Situation in der Zukunft erleben, wenn Sie anderen und/oder Ihrer Seele regelmäßig erklären, wie furchtbar Sie leiden? Und was wollen Sie sagen/denken, wenn es wirklich einmal um eine Frage des Überlebens gehen sollte, wenn Sie bei Alltagsärger derartig schweres verbales Geschütz auffahren?! Überlegen Sie, was passieren würde, wenn Sie die **Formulierung** verändern würden. Wie würden Sie sich fühlen, wenn Sie sagen würden: »Die Situation fasziniert mich«? Meinen Sie nicht auch, dass Sie eher in Richtung einer **intelligenten Lösung** (statt Problem) denken, wenn es Ihnen gelingt, Neugierde und

Interesse zu wecken, wenn Sie also auf kreative Denkprozesse umschalten?

Das Gleiche gilt, wenn wir der Umwelt unsere Gefühle mitteilen. Wie empfindet wohl der Auslöser unseres Zorns, wenn wir ihn mit unserer Unfähigkeit, auf ihn einzugehen, konfrontieren? Und wie, glauben Sie, würde er es finden, wenn wir in der Lage wären, Interesse auszudrücken, um mit ihm gemeinsam eine (neue) Lösung anzustreben?

Üben Sie ab heute, massive Ärger-Worte durch Begriffe auszutauschen, die Interesse ausdrücken.* Was zunächst ein Wortspiel zu sein scheint, wird schon bald Ihr Empfinden steuern. So, wie Sie sich früher selbst »in Rage« geredet haben, können Sie sich in eine verständnisvolle, kreative innere Haltung hineinreden. Sagen Sie in Zukunft in solchen Situationen zu anderen (oder zu Ihrer Seele) neue, ebenso mächtige Worte wie zum Beispiel »Das ist ja faszinierend!« oder »Das empfinde ich als Herausforderung!«.

Falls Sie es (noch) nicht glauben: Überzeugen Sie sich selbst: Testen Sie drei Wochen lang. Sagen Sie Ihrer Seele, dass Sie danach zu Ihrem alten Vokabular zurückkehren dürfen, wenn Sie das dann noch wollen. Das ist doch fair, oder?

Weitere Gedanken zu dieser Thematik finden Sie unter »Erwartungen« (Seite 60), »Feind« (Seite 66), »Relativieren« (Seite 146) und »Wut« (Seite 189).

* (nach Anthony ROBBINS, vergleiche Literaturverzeichnis).

2. Wie mache ich einem Kunden am besten ein »Angebot«?

Egal, ob Sie als Verkäufer »unterwegs« sind oder ob Sie jemanden von einer neuen Vorgehensweise überzeugen wollen (zum Beispiel haben Sie einen Vorschlag, wie man ein Formular in Ihrer Abteilung besser gestalten könnte ...), wenn Sie dem Gesprächspartner Ihr Produkt/Ihre Idee unmittelbar anbieten, ist die Wahrscheinlichkeit, dass er ablehnt, sehr hoch. Stellen Sie ihm hingegen zwei Möglichkeiten vor (damit er das Gefühl hat, eine Entscheidung treffen zu dürfen), dann besteht die reale Gefahr, dass er die andere Möglichkeit/Idee wählt, die Sie aus strategischen Gründen vorgestellt haben. Aber es gibt eine dritte Strategie, nämlich die der drei Angebote: Studien der Stanford Business School haben gezeigt, dass Kunden eher kaufen, wenn man die Präsentation wie folgt aufbaut:

Schritt 1: Man stellt zwei Produkte (Modelle, Varianten beziehungsweise Vorgehensweisen) vor, von denen eine teurer ist. Dabei muss sich der Begriff »teuer« nicht auf Geld beziehen; eine der beiden Möglichkeiten kann auch mehr Zeitaufwand, mehr Anstrengung etc. »kosten«.

Schritt 2: Kurz danach erwähnt man eine dritte Möglichkeit, die noch teurer (zeitintensiver, anstrengender etc.) ist als die zweite (in Schritt 1 genannte) Möglichkeit.

Das Ergebnis ist dann folgendes:

Ergebnis: Der Kunde wählt in der Regel das zweite der ersten beiden Angebote, denn erstens ist dies im Vergleich zu Möglichkeit Nr. 3 günstiger (Preis, Zeitaufwand etc.) und zweitens ist es nicht das »erstbeste« Angebot gewesen, was ihm das Gefühl gibt, eine wohlerwogene Entscheidung getroffen zu haben.

Wenn wir diese Strategie noch verfeinern, indem wir Frage statt Sagetechnik einsetzen, haben wir ein professionelles Verhandlungsgespräch geführt; und das ist das Schlüsselwort: Wir haben das Gespräch **geführt**.

Wiewohl es den Anschein hat, als entstünde ein Gedanke aus dem vorangegangenen, konnten wir unseren roten Faden klar verfolgen und so die Chancen auf Erfolg maßgeblich verbessern. Wenn unser Gesprächspartner trotzdem nicht mitspielt, dann sprechen – aus seiner Sicht – wichtige Gründe dagegen: Das wiederum sollten wir respektieren. Es ist meines Erachtens zulässig, unsere Chancen zu verbessern, solange wir auf die Gedanken unseres Partners eingehen. Wir wissen, dass wir so weit häufiger an unser Ziel gelangen als beim »normalen« Vortragen unserer Ideen.

Tipp: Testen Sie diese Strategie zunächst in Rollenspielen mit Kollegen und in privaten »Verhandlungen«, ehe Sie sie vor Ort bei »echten« Kunden (oder bei Vorgesetzten) einsetzen. Es braucht ein wenig Übung, aber es lohnt sich. Bestimmt.

3. Leute ansprechen

Kennen Sie die Situation, dass Sie in einem Vortrag oder Seminar sind und möchten den Referenten gerne ansprechen, wegen es dann aber doch nicht?

Oder hätten Sie vielleicht gerne mal ein paar Zeilen an einen Autor gerichtet, lassen es dann aber, weil Sie meinen, er hätte an Ihren Gedanken wahrscheinlich sowieso kein Interesse?

••• **Merke:** Es ist extrem leicht, »solche« Menschen anzusprechen,
••• wenn Sie sie wirklich »ansprechen«:

1. Beginnen Sie mit einem Lob! Auch der erfolgreichste Trainer oder Autor freut sich, wenn seine Botschaft gut ankommt oder wenn sein Stil überzeugt.
2. Fragen Sie, ob Sie eine Frage stellen dürfen. Damit signalisieren Sie, dass er seine Aufmerksamkeit jetzt von sich (Ihr Lob hat ihn ja auf sich selbst gelenkt) auf Sie als Gesprächspartner lenken soll. Ist der gedanklich gerade »zu« (zum Beispiel weil er über den nachfolgenden Seminarabschnitt nachdenken will), kann er Sie bitten, mit Ihrer Frage bis zur nächsten Pause zu warten. Ist sein Kopf »frei«, wird er sich Ihnen zuwenden.

Wirkliche Profis haben echtes Interesse an ihren Kunden (ob das nun Zuhörer oder Käufer sind, Leser oder Seminarteilnehmer). Solche Menschen werden sich immer auf Sie einstellen.

Ich finde es außerordentlich schade, wie oft wir uns gewisser Möglichkeiten berauben, die wir hätten, wenn wir ein wenig wagen würden! Was kann Ihnen denn schlimmstenfalls passieren? Dass der Mensch unhöflich ist und Sie danach vergisst. Andernfalls kann es sein, dass Sie sich Jahre später noch freuen, weil Sie eine interessante Antwort erhalten haben.

Dafür lohnt es sich doch, ein kleines Risiko einzugehen, oder?

4. Ein Anti-Ärger-Gedanke

Wissen Sie, was passiert, wenn wir uns über jemanden ärgern? Wir lehnen ihn ab! Wir meinen, besser zu sein als er, pünktlicher, ehrlicher, zuverlässiger ... Diese innere Einstellung der Ablehnung vergiftet in erster Linie uns selbst, weil wir in diesem Moment zu viele Stresshormone produzieren. Außerdem neigen wir dazu, dieses Gift in unsere Umwelt zu »verklappen«.

Das heißt konkret: Wir drücken unseren Ärger irgendwie aus – ziehen uns zurück wie eine beleidigte Leberwurst oder greifen aktiv an, indem wir meckern, schimpfen oder Schlimmeres tun. Und warum? Weil wir einen Mitmenschen ablehnen. Darüber könnte man ab und zu nachdenken ...

© des Titels »115 Ideen für ein besseres Leben« (ISBN 978-3-7474-0236-8)
2020 by mvg-Verlag, ein Imprint der Münchner Verlagsgruppe GmbH, München
Nähere Informationen unter: <http://www.m-vg.de>

5. Wie werde ich meinen Ärger los?

Es heißt zwar »Geteiltes Leid ist halbes Leid«, aber beim Ärger gilt das Gegenteil: »Geteilter Ärger ist doppelter Ärger!«. Es ist bekannt, dass Kunden, wenn sie zufrieden sind, drei bis vier Leuten davon berichten. Wenn sie jedoch unzufrieden sind, erzählen sie es zehn- bis fünfzehnmal. Das heißt: Wir alle neigen dazu, unseren Ärger weiterzugeben – in der absurden Hoffnung, das würde uns erleichtern. Das ist aber nicht der Fall.

Geteilter Ärger verdoppelt sich: Entweder muss sich die Person, der wir davon erzählen, mitärgern. Oder sie empfindet Schadenfreude, wenn sie uns nicht mag. Dann ärgern wir uns doppelt.

Probieren Sie bitte einmal die folgenden Anti-Ärger-Strategien:

1. Lächeln Sie 60 Sekunden (auch wenn Ihnen nicht danach zumute ist). Ihr Körper schüttet dann Freude-Hormone aus, Sie fühlen sich gleich erleichtert.
2. Legen Sie ein doppeltes Tagebuch an. Sie nehmen ein Ringbuch und teilen es in der Mitte. Im hinteren Teil notieren Sie, was Sie ärgert. Sie können zum Beispiel einen Brief an die Person, über die Sie sich aufgeregt haben, schreiben. Den schicken Sie natürlich nicht ab. Der Schriftsteller Mark Twain hat solche Briefe geschrieben, seine Frau hat immer dafür gesorgt, dass sie nie bis zur Post kamen. Schreiben Sie der Person in diesem »Brief« alles, was Sie

empfinden. Dann ist erst einmal der Druck weg. Schreiben ist wesentlich therapeutischer als Sprechen. Im vorderen Teil des Ringbuchs notieren Sie regelmäßig, was Sie an schönen Dingen erlebt haben: vom Sonnenaufgang oder einem hübschen Blumenstrauß bis zu der Situation, in der Sie ein Kompliment bekommen haben. Und immer dann, wenn Ihre Stimmung auf den Nullpunkt sinkt, lesen Sie im vorderen Glücksteil und erfreuen sich erneut an den schönen Dingen.

Damit richten Sie Ihre Energien wieder positiv aus. Sie werden feststellen: Ihr Ärger war nur so gewaltig, weil Sie es kurzzeitig so gesehen hatten. Die Welt ist gar nicht so schlimm.

© des Titels »115 Ideen für ein besseres Leben« (ISBN 978-3-7474-0236-8)
2020 by mvjg-Verlag, ein Imprint der Münchner Verlagsgruppe GmbH, München
Nähere Informationen unter: <http://www.m-vjg.de>

6. Wie überwinde ich den toten Punkt?

Es gibt Dinge, die »ziehen uns runter«, und Dinge, die »bauen uns auf«. Diese Tatsache können Sie für zwei kleine, aber wirkungsvolle Anti-Stress-Strategien nutzen.

Visueller Weg: Haben Sie ein schönes Foto (von Ihren Kindern, dem Partner, einem besonders schönen Urlaub)? Wir sehen uns solche Bilder deshalb so gern an, weil wir dabei Kraft tanken. Oder nehmen Sie ein Kunstwerk – zum Beispiel den berühmten »David« von MICHELANGELO: Da stehen wir staunend davor, auch wenn wir die Skulptur nur als Postkarte vor Augen haben. Sie strahlt sehr viel positive Energie aus. Auch religiöse Abbildungen können uns immens viel Kraft geben. Achten Sie darauf, dass die Bilder lebende Wesen zeigen – also zum Beispiel Menschen, Tiere, Pflanzen. Diese Bilder können Sie überall unauffällig betrachten.

Akustischer Weg: Dafür brauchen Sie drei Minuten (und ein Abspielgerät, zum Beispiel ein Smartphone mit einem entsprechenden Audioplayer). Nehmen Sie zwei, drei Musikstücke auf, die Sie besonders gern hören. Speichern Sie jeweils zwei, drei Musikstücke aus verschiedenen Genres, zum Beispiel etwas flotten Pop, etwas Country & Western, etwas Klassisches und so weiter: Ihr Unterbewusstsein wird schon wissen, welche Musik die richtige für Sie ist. Hören Sie diese Musikstücke in Stresszeiten jeweils drei Minuten lang, wobei Sie sichergehen, dass Sie dabei nicht gestört werden. Wenn's sein muss, verziehen Sie sich damit auf die Toilette (mit Kopfhörern können Sie überall hingehen).

Allerdings muss ich Sie warnen: In den ersten 15 bis 20 Sekunden werden Sie die Musik **noch** nicht genießen, denn sie entspricht noch nicht Ihrer derzeitigen Stimmung. Aber nach spätestens einer Minute wird es angenehm, und dann tanken Sie (vor allem in der dritten Minute) so richtig Energie!

Zusatz Tipp: Lächeln Sie während dieser letzten Minute. Sie wissen ja: Mundwinkel anheben, damit der Muskel auf den Nerv drücken kann, der dem Gehirn signalisiert: »Freude-Hormone« ausschütten! Machen Sie das jedes Mal, wenn Sie angespannt sind, das stärkt Ihre Immunkraft.

Übrigens: Das funktioniert auch ganz hervorragend während des Autofahrens, da sich die neueren Autoradios problemlos mit dem Handy verbinden lassen und die darauf gespeicherten Audiofiles abspielen können.

7. Wie verhindere ich, dass mich nachts Probleme wachhalten?

Probieren Sie bitte die folgenden zwei Strategien aus.

Die erste Möglichkeit: Lenken Sie Ihre Gedanken ganz bewusst auf etwas Schönes – auf den nächsten Urlaub, auf eine Party, einen Waldspaziergang etc. Ersetzen Sie die negativen durch positive Gedanken. Denn wenn Sie sich sagen: Ich will jetzt **nicht** an mein Problem denken – woran denken Sie dann? Testen Sie dies: Wenn ich Sie bitte, 14 Sekunden lang keinesfalls an eine weiße Maus zu denken – woran denken Sie dann? Eben! Sie müssen Ihrem Geist eine Alternative anbieten.

Die zweite Möglichkeit ist das Arbeiten mit einem Mantram. Diesen Weg hat der Inder Eknath EASWARAN sehr schön in seinem gleichnamigen Buch (»Mantram – Hilfe durch die Kraft des Wortes«) beschrieben.

Ein Mantram ist ein Wortklang, der ständig wiederholt wird. Wir kennen einen ähnlichen Mechanismus vom Rosenkranzbeten. EASWARAN bietet uns ein wunderbares Denkbild:

Stellen Sie sich einen Elefanten vor, der bei einer religiösen Zeremonie durch eine enge Dorfgasse zum Tempel gehen muss. Da er seinen Rüssel ununterbrochen hin- und herbewegt, ist das nicht ungefährlich für die Dorfbewohner, die die Gasse säumen. Was macht der kluge Elefantenbetreuer? Er gibt dem Elefanten einen Stab zu tragen. Das Problem hat sich erledigt.

© des Titels »115 Ideen für ein besseres Leben« (ISBN 978-3-7474-0236-8)
2020 by mvjg-Verlag, ein Imprint der Münchner Verlagsgruppe GmbH, München
Nähere Informationen unter: <http://www.m-vjg.de>

Der Elefant trägt den (rüsselberuhigenden) Stab und kann nun, ohne jemanden zu gefährden, durch die engste Gasse gehen. Genauso verhält es sich mit unserem »Elefantenrüssel«, das heißt mit unserem Geist, der nicht zur Ruhe kommen will. Geben Sie ihm einen »Stab« – ein Mantram.

Wenn Sie gläubig sind, können Sie als Mantram heilige Namen (zum Beispiel von Jesus oder Maria) wählen. Sie können auch Begriffe wie »Liebe« oder »Frieden« nehmen. Diese Worte murmeln Sie oder denken Sie jetzt ununterbrochen. Das können Sie einerseits als Einschlafstrategie machen, andererseits aber auch tagsüber unter der Dusche, im Bett, beim Gemüseputzen oder Bügeln, wenn Sie auf eine Telefonverbindung warten und so weiter.

Es dauert etwa sechs Wochen, bis das Mantram zu »greifen« beginnt. Danach können Sie es jederzeit, besonders in Stresssituationen, einsetzen und sich damit beruhigen – zum Beispiel vor dem Einschlafen. Sie werden in diesen Mantram-Augenblicken ganz bei sich sein, wenn Ihr Geist den »Stab« zu tragen gelernt hat.

© des Titels »115 Ideen für ein besseres Leben« (ISBN 978-3-7474-0236-8)
2020 by mvjg-Verlag, ein Imprint der Münchner Verlagsgruppe GmbH, München
Nähere Informationen unter: <http://www.m-vjg.de>

8. Ich habe eine Fachausbildung und bin arbeitslos. Wie finde ich eine neue Stelle?

Gespräche mit meinen Kunden (also Firmen) zeigen immer wieder, dass sie jede Menge **unqualifizierter** Bewerbungen bekommen. Man merkt ihnen an, dass die Absender überhaupt keine Ahnung davon haben, worum es bei den Firmen geht. Solche Bewerbungen gibt es wie Sand am Meer. Tatsache ist, dass qualifizierte Leute gesucht werden. Ich möchte Ihnen deshalb folgende Vorgehensweise vorschlagen:

1. Finden Sie über die Firma, bei der Sie sich bewerben wollen, etwas heraus – das Ziel dieser Firma, ihre Firmen-Philosophie, welche Produkte oder Dienstleistungen sie an welche Zielgruppe verkaufen will etc. Damit beweisen Sie, dass Sie **Eigeninitiative** entwickeln. So fallen Sie positiv aus dem Rahmen der üblichen Bewerber.
2. Schicken Sie Ihre Bewerbung **nicht** mit der Post. Knüpfen Sie **zuerst** telefonische Kontakte. Das beweist, dass Sie **handeln** können und **gesprächsbereit** sind. Erst wenn Sie **genau** wissen, an **wen** Ihre Unterlagen gerichtet sein müssen, verschicken Sie sie, wobei Ihr Brief dann zum Beispiel so beginnen kann: »Wie heute telefonisch mit Ihnen besprochen ... «
3. Es gibt Leute, die nur **kurz** arbeitslos sind, weil sie im Zweifelsfall jeden Job annehmen, zumindest als Überbrückungsmaßnahme. Ich selbst habe während meines

© des Titels »115 Ideen für ein besseres Leben« (ISBN 978-3-7474-0236-8)
2020 by myg-Verlag, ein Imprint der Münchner Verlagsgruppe GmbH, München
Nähere Informationen unter: <http://www.m-vg.de>

Studiums in Amerika Toiletten geputzt, als ich in einer verzweifelten finanziellen Lage war. Das heißt: Nehmen Sie ruhig in der Gastronomie oder in anderen Bereichen, in denen **händeringend Leute gesucht** werden, einen (Teilzeit-)Job als Übergangslösung an. Ihrem späteren potenziellen Arbeitgeber können Sie erklären, dass Sie dies getan haben, **um im Arbeitsprozess zu bleiben** und als Beweis dafür, dass Sie bereit sind, die Arbeiten zu machen, die **notwendig** sind, und nicht unbedingt nur die, für die man Sie offiziell einstellt. Damit senden Sie ein sehr starkes Signal.

Wenn Sie beginnen, die Arbeitslosigkeit als »Job« zu sehen, den Sie genauso effizient bewältigen wollen wie jeden anderen Job, dann werden Sie garantiert nicht lange arbeitslos sein.

© des Titels »115 Ideen für ein besseres Leben« (ISBN 978-3-7474-0236-8)
2020 by mvjg-Verlag, ein Imprint der Münchner Verlagsgruppe GmbH, München
Nähere Informationen unter: <http://www.m-vjg.de>

9. Wie kann ich lernen, mich gewählter auszudrücken?

Eine »gewählte« Ausdrucksweise impliziert ja, dass man etwas »wählen« kann, die meisten Menschen können aber nicht viel wählen, wenn sie sprechen (oder schreiben) ...

Studien haben ergeben, dass die meisten Menschen schlappe fünf bis zehn Prozent des Wortschatzes ihrer Muttersprache aktiv einsetzen. Selbst wenn wir davon ausgehen, dass zirka 40 bis 50 Prozent der Wörter aus Fachvokabular bestehen (oder wissen Sie, was ein »Gebinde« in Bezug auf Farbeimer bedeutet?), dann heißt das immer noch, dass wir nur die Hälfte des verfügbaren Wortschatzes aktiv einsetzen.

Nun sagen Sie vielleicht: »Wenn ich ausdrücken kann, was ich sagen will, reicht mir das.« Aber das Traurige ist, dass Sie nie in vollem Maße wissen werden, was Sie sagen würden, wenn Ihr Vokabular Ihnen mehr Auswahl bieten würde! Denn, wie Wittgenstein schon so treffend formulierte: »Die Grenzen meiner Sprache sind die Grenzen meiner Welt.« Das heißt:

Menschen mit einem sehr begrenzten Wortschatz können viele Nuancen des Lebens nicht wahrnehmen, weil ihnen buchstäblich die Worte dafür fehlen.

Wenn uns die Möglichkeit fehlt, zwischen Zorn, Wut, Unbehagen, Unsicherheit, Angst, Nervosität oder Ärger zu unterscheiden, dann reagieren wir jedes Mal »stocksauer«, wiewohl