

Sagt man „man“ – und wenn ja, wann?

Wie ginge es Ihnen, wenn Sie Sätze von Führungskräften hören wie „Man muss das Ziel bis Ende des Jahres erreichen.“ Würden Sie sich als Mitarbeiterin oder als Mitarbeiter direkt angesprochen fühlen? Wenn Sie ein Produkt kaufen wollen und der Verkäufer zu Ihnen sagt: „Man sieht auf den ersten Blick die Vorteile dieses Produkts.“ Hätten Sie das Gefühl, dass der Verkäufer sich wirklich mit Ihnen und Ihren Bedürfnissen beschäftigt? Oder hätten Sie in beiden Fällen den Eindruck, dass hier nur **unpersönliche Plattitüden** abgespult werden?

Das Wort „man“ ist sehr häufig zu hören – doch nur manchmal in passendem Zusammenhang.

Das Bedeutungswörterbuch des Dudens listet drei mögliche Situationen für den Gebrauch des Indefinitivpronomens „man“ auf. Erstens: Wenn in einer bestimmten Situation eine allgemeine Aussage gemacht werden soll: „Von dort oben hat man eine tolle Aussicht.“ Zweitens: Wenn bestimmte oder irgendwelche Personen gemeint sind (häufig anstelle einer Passiv-Aussage): „Man vermutet, dass ...“ Und drittens: Wenn der Sprecher in der Allgemeinheit aufgehen will: „Bei dem Lärm versteht man ja sein eigenes Wort nicht.“ Zudem erwähnt der Duden noch die folgenden Möglichkeiten, „man“ zu gebrauchen: Zum einen, wenn Distanz ausgedrückt werden und die direkte Anrede vermieden werden soll: „Hat man sich gut erholt?“ Zum anderen: Wenn die Allgemeinheit, die Öffentlichkeit gemeint ist: „Das trägt man heute.“

Nirgendwo dort ist jedoch die Rede davon, dass „man“ benutzt werden soll, um den eigenen Standpunkt hinter dem kleinen Wort zu verstecken – sei es aus Unsicherheit, aus Unachtsamkeit der eigenen Wortwahl gegenüber oder gar aus Sorge, durch das Festlegen auf eine persönliche Meinung etwas Falsches zu sagen. **Gerade diese drei Punkte sind häufig die Ursache, dass „man“ unpassend gebraucht wird und sogar einen (führungs-)schwachen und unsicheren Eindruck hinterlässt.**

„Da hat man schon einiges gelernt“ höre ich immer wieder. Doch in Wirklichkeit meint die Person, dass sie selbst einiges gelernt hat. „Man hat schon einiges erlebt im Laufe der Zeit.“ – doch die Person meint, dass sie selbst schon einiges erlebt hat. Wer so spricht, hinterlässt in der Regel einen **unsicheren, einen schwachen Eindruck**. Denn die Gesprächspartner spüren, dass die volle Identifikation mit dem Gesprochenen fehlt.

Franz Beckenbauer, bekannt als der „Fußball-Kaiser Franz“ ist nach meinem Empfinden zugleich ein hervorragender „man-König“. Achten Sie bei seinen Interviews darauf, wie oft er „man“ benutzt und wie oft er das Wort benutzt, um sich selbst nicht direkt in seinen Aussagen zu positionieren. Zugleich jedoch zeigt Beckenbauer auch, wann „man“ zusätzlich zu den im Duden genannten Situationen eingesetzt werden kann: nämlich immer dann, wenn Kritik geübt wird. Aller-

dings kann an der Stelle trefflich darüber diskutiert werden, inwieweit beim Kritisieren anstatt von „man“ eine passende Ich-Botschaft sinn- und wirkungsvoller ist.

„Man“ kann wie die Worte „eigentlich“, „vielleicht“ und wie Konjunktive zur Kategorie derjenigen Worte gezählt werden, die Ihre fachlich versierten und kompetenten Aussagen sowie Ihren Auftritt unnötig schwächen. „Lassen Sie uns die Ziele vielleicht bis nächsten Monat erreichen.“ – dieser Satz ruft im **Unterbewusstsein der Gesprächspartner** unweigerlich die Antwort hervor: „Vielleicht auch nicht“. Welche Motivation bei den so Angesprochenen daraus erwächst und welche Führungsstärke der Sprecher oder die Sprecherin damit signalisieren, erkennen Sie auf den ersten Blick – nämlich beides ist kaum messbar. Und ähnlich wirkt das Wort „man“ auf das Unterbewusstsein, jedenfalls wenn es benutzt wird, obwohl „ich“ oder „Sie“ gemeint ist.

Selbstverständlich ist es kein „Weltuntergang“, wenn Sie „man“ so benutzen, dass Sie damit unsicher, unpersönlich oder schwach wirken. Es hilft Ihnen für den Umgang mit Menschen jedoch auf jeden Fall, wenn Sie sich der manchmal **fatalen Wirkung von „man“** überhaupt bewusst sind. Dann erst können Sie jederzeit entscheiden, welches Wort Sie in welcher Situation wählen, damit Sie in der Rhetorik-Champions-League spielen.

Immer wieder höre ich von meinen Seminar- und Coachingteilnehmern wie auch von Zuhörern meiner Vorträge, ob es denn nicht Haarspalterei sei, sich so detailliert Gedanken darüber zu machen, wie welche Worte wirken. Ich meine, Sie haben einen großen Nutzen, wenn Sie die Wirkung von Worten insbesondere auf das Unterbewusstsein Ihrer Gesprächspartner kennen. Denn unterschätzen Sie bitte niemals, **wie Ihre Gesprächspartner und Ihre Kunden sich deren Meinung über Sie bilden**: Ihr Fachwissen spielt dabei eine Rolle, jedoch meist die geringere gegenüber dem Gesamteindruck, den Sie mit sogenannten „soft skills“ (wie Sprache, Körpersprache, Kleidung, Etikette) hervorrufen.

„Überzeugendes Auftreten“ ist wie eine Fremdsprache – es kommt auf die Vokabeln und die Grammatik an. Die Grammatik ist hier das Zusammenspiel von Rhetorik, Etikette, Kleidung und Körpersprache. Die Vokabeln sind die einzelnen Facetten dieser Grammatikbausteine, zum Beispiel die Wortwahl und insbesondere das Wissen, was bestimmte Worte bei den Gesprächspartnern auslösen. Und selbstverständlich gibt es beim Erlernen von überzeugendem Auftreten einen passiven und einen aktiven „Wortschatz“. **Was beim Lesen oder Hören logisch und selbstverständlich erscheint, muss im täglichen Umsetzen noch lange nicht funktionieren. Testen Sie sich selbst**, zusammen mit einer vertrauten Person oder im Rahmen von Videoschulungen, ob Sie aktiv das Bild abgeben, das Sie anderen Menschen gerne von Ihnen und Ihrer Persönlichkeit vermitteln möchten.

Ich wünsche Ihnen dabei viel Spaß und hilfreiche Erkenntnisse. Wenn Sie Fragen zu Ihrem Auftreten haben oder sich kompetent spiegeln lassen möchten, kommen Sie gerne jederzeit auf mich zu.

Mit herzlichen Grüßen,
Ihr Peter A. Worel



Seit Oktober 2011 im Buchhandel
und im Internet für Sie erhältlich:



Firmeninterne Seminare, Individualtrainings und Coachings sowie Vorträge stimmen Sie gerne terminlich und inhaltlich mit uns ab. Dabei zählen Ihre Bedürfnisse.

Die nächsten offenen Seminare finden für Sie statt (Sie können sie auch firmenintern buchen):

„Türöffner zum Erfolg I“ (Das Start-Seminar zum Buch von Peter A. Worel)

02. bis 03. Juli 2013 in München (war ausgebucht) – neue Termine finden Sie demnächst auf der Stilwelt-Homepage

„Etikette – ein Türöffner zum Erfolg“ (Grundseminar)

22. Oktober 2013 in München (ausgebucht) – neue Termine finden Sie demnächst auf der Stilwelt-Homepage

„Rhetorik und Körpersprache I – Intensivseminar mit zahlreichen Videoübungen“

09. bis 10. Juli 2013 in München (ausgebucht) – neue Termine finden Sie demnächst auf der Stilwelt-Homepage

Daten zum Buch „Türöffner zum Erfolg – Wie Sie bei Gesprächspartnern und Kunden überzeugend auftreten“ (empfohlen u.a. von managementbuch.de und Handelsblatt):

Gebundene Ausgabe: 363 Seiten

Verlag: Wiley-VCH Verlag

ISBN-13: 978-3527506262

Preis: 19,90 Euro

Stilwelt – mehr Nutzen als üblich.