

# Ich sag' doch nichts – ich red ja nur!

## Nutzen Sie die Kommunikation während der Therapie zur Steigerung des Therapieerfolgs

Marion Haupt



Viele Therapeuten bilden sich weiter. Sie investieren viel Zeit und Geld, um neue Techniken und Therapiemethoden zu erlernen, mit denen sie ihren Patienten noch besser helfen können. Gleichzeitig tun alle Therapeuten eines fast immer: Sie sprechen mit den Patienten. Wie wäre es, wenn Sie das, was Sie sowieso während der Therapie tun, nutzen könnten, um Therapieziele leichter zu erreichen und den Heilungsverlauf positiv zu beeinflussen? Das Lingva Eterna® Konzept hält hilfreiche Anregungen für die Therapie bereit.

### 1. Eine Geschichte aus der Therapie

Da kommen sie: Herr Müller\* (Name geändert) und seine Frau. Wie so oft ein wenig zu spät. Herr Müller ist ein Parkinson-Patient. Er hat das typische Start-Stopp-Problem. Wenn die beiden spät dran sind, ist seine Frau noch etwas nervöser und gestresster als sonst. Sie versucht, ihn möglichst schnell durch Ziehen und Zerren in die Behandlungskabine zu bringen. Je mehr sie zieht und zerrt und je nervöser sie wird, desto mehr kleben seine Füße am Boden fest. Es geht gar nichts mehr. Bis die beiden in der Kabine angekommen sind, haben sie schon eine kleine Heldenreise hinter sich.

Während der Behandlung erzählt mir Frau Müller, dass die beiden sich nun einen Treppenlift einbauen lassen werden. Sie wohnen in einem Reihnhaus. Da Herr Müller sich mit den Treppen schwer tut, ist das ein logischer Gedanke. Ich weise im Gespräch darauf hin, dass es wichtig sei, dass Herr Müller trotzdem immer wieder die Treppe benutzt. Weil das Treppensteigen durch die alternierende Bewegung eine gute Übung fürs Laufen ist. Weil im Alltag draußen, z. B. beim Arzt oder auch in dem Café, das die beiden gerne besu-

chen, auch Treppen sind. Weil Herr Müller sonst noch mehr Schwierigkeiten mit den Treppen haben wird, wenn er die Treppe aus dem Alltag verbannt.

Für mich ist es ein ganz normales Gespräch während einer Therapie. Was ich damit auslöse, kann ich nur schwer erahnen.

Ein gutes Jahr später. Der Treppenlift ist längst eingebaut. „Den Treppenlift, den hätten wir uns sparen können“, meint Frau Müller. „Weil Sie meinem Mann gesagt haben, dass er die Treppe steigen soll. Den Lift, den benutzen wir höchstens mal für den Wäschekorb. Mein Mann setzt sich da nicht rein. Der benutzt immer die Treppe.“

Ich komme aus der Physiotherapie. Im Gegensatz zur Ergotherapie oder Logopädie haben wir in der Regel „nur“ 20 min. Zeit mit den Patienten. Was allerdings meist immer noch ein Vielfaches der Zeit ist, die der Arzt mit dem Patienten verbringt. Meist kennen Physios, Ergos und Logos die Patienten, ihre individuellen Situationen, Herausforderungen und Beschwerden besser als der Arzt. Und: Wir haben relativ viel Zeit, in der wir mit den Patienten sprechen.

Was ich mit der Geschichte eingangs zeigen will: Oft bewirke ich als Therapeut mit dem, was ich sage, viel mehr, als ich mir vorstellen kann. Für mich war das ein ganz normales Gespräch, dem ich nur wenig Bedeutung geschenkt habe. Eines von vielen. Herr Müller hat daraus etwas Wertvolles mitgenommen und umgesetzt.

Wie wäre es also, wenn wir in der Therapie nicht nur mit unseren Händen und den therapeutischen Techniken einen Therapieerfolg erzielen könnten? Sondern auch durch die Wortwahl und die Art, wie ich als Therapeut mit den Patienten spreche?

Das Gute ist: Als Therapeut spreche ich sowieso mit den Patienten. Wenn ich das, was ich sowieso während

der Therapie tue, effektiv einsetzen kann, um den Therapieerfolg zu erhöhen – wie genial ist das denn? Inzwischen gibt es im Bereich der Placebo- und Noceboforschung etliche Studien, die die Wirkung von Wörtern bzw. von Informationen, die Ärzte oder Therapeuten an Patienten geben, nachweisen.

## 2. Die beeinflussbare Schmerzempfindung

Die Hamburger Universität führte im Jahr 2011 ein Experiment zur Manipulierbarkeit gesunder Probanden durch. Als Schmerzreiz nutzten die Forscher einen Hitzereiz. Sie stellten diesen – für jeden Patienten individuell – auf einer Skala von 0–100 bei 70 ein. Während des Experimentes lagen die Probanden im Kernspintomographen, der die Schmerzverarbeitung im Gehirn zeigt. Außerdem hatten die Probanden einen intravenösen Zugang, über den sie das Schmerzmittel erhielten.



Die Forscher stellten im ersten Schritt den Hitzereiz auf 70 ein und gaben den Probanden über den intravenösen Zugang ein hochwirksames Schmerzmittel. Auf eine Information der Probanden verzichteten die Forscher in diesem Schritt. Das Ergebnis: Das Schmerzmittel wirkte – die Probanden gaben eine

Schmerzreduktion an. Auch in den Bildern aus dem Kernspintomographen war die Schmerzreduktion sichtbar.

In einem zweiten Schritt gaben die Forscher den Probanden die *Information*, dass sie nun ein Schmerzmittel bekämen. Außer dieser Information änderten die Forscher nichts – die Dosierung des Schmerzmittels blieb gleich. Das überraschende Ergebnis: Plötzlich wirkte das Schmerzmittel fast doppelt so gut. Obwohl die Probanden immer noch die gleiche Dosierung des Schmerzmittels erhielten, gaben sie erneut eine Reduktion der Schmerzen an.

Sodann gingen die Forscher noch einen Schritt weiter. Die Probanden bekamen nun die Information, dass die Forscher das Schmerzmittel abstellen und die

Schmerzen deshalb wieder stärker würden. Die Dosierung des Schmerzmittels blieb auch in dieser Stufe gleich. Obwohl das Schmerzmittel in gleicher Dosierung weiterfloss, wirkte es nicht mehr. Die Probanden gaben eine Zunahme der Schmerzen an.

Die Forscher in diesem Experiment drehten also die Schmerzempfindung der Probanden nur durch Worte, durch die Informationen, die sie den Probanden gaben, hoch und runter. Auch im Kernspintomographen waren diese Reaktionen sichtbar.

Wenn das möglich ist – welche zusätzlichen Möglichkeiten, auf die Schmerzempfindung, den Heilungsprozess und die Therapie Einfluss zu nehmen, bieten sich allein dadurch?

Es gibt sogar noch ein weiteres, wichtiges Argument dafür, weshalb es für mich als Therapeut hilfreich ist, wenn ich mich mit meiner Sprache befasse: Sprache wirkt in zwei Richtungen: Sie wirkt zum einen auf meinen Gesprächspartner, also auf den Patienten. Zum anderen wirkt sie gleichzeitig auf mich selbst, die ich die Wörter sage und höre.

## 3. Am Anfang war das Wort

Ich beginne am Anfang – bei einzelnen Wörtern und mit einem kleinen Experiment. Bitte scannen Sie den QR-Code oder geben Sie <https://bit.ly/3EMGKQ3> in den Browser ein. Für das Experiment sind ein wenig Zeit, eine ruhige Umgebung und evtl. ein Kopfhörer von Vorteil.



Die Arbeit als Ergotherapeut bringt es mit sich, dass Gespräche sich oft um Themen wie Krankheit, Einschränkung, Störung, Schmerzen drehen. Das heißt, es sind allein aufgrund der Tätigkeit oft schon relativ viele Wörter im Alltag vorhanden, die eine eher unangenehme Wirkung haben. Für den Therapeuten ist eine gründliche Anamnese wichtig, und vor allem das Thema Schmerzen gibt oft wichtige Hinweise für die Therapie.



Vielleicht haben Sie das auch schon erlebt: Es ist ein ganz normaler Tag, ich habe gute Laune. Dann treffe ich auf einen Kollegen oder die Nachbarin. In diesem Gespräch geht es nur um negative Dinge. All das, was gerade nervt, worüber er oder sie sich aufregt. Oder dass sie sich solche Sorgen macht. Manchmal geht es mir selbst nach so einem Gespräch anders. Die gute Laune ist weg. Ich bin latent genervt oder von einer unbestimmten Sorge getrieben. Bis vorhin war noch alles gut. Jetzt ist die Stimmung im Keller. Wieso nur?

Jedes Wort wirkt – unter diesem Titel gibt es ein Buch über das Lingva Eterna® Konzept sowie verschiedene Seminare. Um dieses Konzept geht es in diesem Fachartikel. Die Begründerin Mechthild von Scheurl-Defersdorf hat dieses Konzept entwickelt, nachdem sie mit der schweren Erkrankung ihres Mannes konfrontiert war.

Jedes Wort wirkt. Das haben Sie im Experiment gerade erlebt. „Und was hilft mir das jetzt? Ich brauche die Informationen doch von den Patienten. Ich kann ja nicht nur von Sonnenschein, Regenbögen und Einhörnern sprechen!“, sagen Sie sich möglicherweise gerade. Das stimmt. Mein Ziel ist ein anderes. Sie sollen sich bewusst sein, dass jedes Wort eine Wirkung hat. Wenn der Patient Schmerzen hat, ist es wichtig, dass Sie die nötigen Informationen dazu einholen. Aber: Ist es nötig, in der Anamnese immer explizit nach Schmerzen zu fragen? Oder würde der Patient Ihnen das auch so mitteilen?

Für Sie ist das, was Sie tun, vollkommen normal – Alltag. Sie können viele Dinge aufgrund Ihres Wissens und Ihrer Erfahrung einschätzen. Die Patienten, die zu Ihnen kommen, vor allem, wenn sie zum ersten Mal mit Ergotherapie in Berührung kommen, sind in einer speziellen Ausgangssituation. Vor allem nach schweren Erkrankungen oder Unfällen haben sie teilweise, manche auch eher negative Erfahrung gemacht. Sie wissen nicht, was auf sie zukommt, wie die Therapie ablaufen wird. Sie wissen nicht, was Sie als Therapeut von ihnen erwarten. Gesundheit bzw. körperliche Unversehrtheit steht in der Bedürfnispyramide nach

Maslow auf der zweituntersten Stufe. Das heißt: Habe ich einen kranken Menschen vor mir, ist eines seiner elementaren Bedürfnisse verletzt.

#### ► Stress und die Auswirkung auf den Heilungsverlauf

Oft ist bereits die psychische Ausgangssituation eines Patienten, mit der er die Therapie beginnt, von Stress geprägt. Schmerzen lösen Stress aus. Eventuell gibt es eine Unsicherheit in Bezug auf den Arbeitsplatz. Die familiäre Situation kann belastend sein und vieles mehr. Hinzu kommt die Unsicherheit, was nun in der Therapie auf den Patienten zukommt. Manche Menschen sind eher ängstlich, andere nicht. Manche geraten leichter in Stress, andere nicht.

Dieser Mensch, der sich in die für ihn neue Therapie-situation begibt, kann also bereits aufgrund seiner individuellen Situation gestresst sein. Die Unsicherheit, in der er sich befindet, kann dazu führen, dass er Reize anders wahrnimmt. Reize wie der Gesichtsausdruck des Therapeuten oder das, was der Therapeut während der Therapie sagt. Aussagen wie „Das schaut ja schlimm aus ...“ oder „ob wir das wieder hinkriegen ...?“ können Ängste verstärken oder auslösen. Deshalb ist es von hoher Bedeutung, dass der Therapeut achtsam und bewusst mit Wörtern umgeht.

Worauf es mir ankommt: Bleiben Sie bei der Wahrheit. Es ist wenig hilfreich, einem Patienten etwas vorzumachen. Wenn eine Behandlung schwierig ist oder ein Erfolg in Frage steht, dann ist das so. Das kommt vor. Wir hätten es gerne anders. Die Patienten in einem solchen Fall mit Aussagen wie „das wird schon wieder“ hinzuhalten, finde ich genauso falsch. Trotzdem gibt es verschiedene Varianten, wie ich dies dem Patienten mitteilen kann. Versetze ich meinen Patienten durch unachtsame Kommentare oder Äußerungen während meiner Therapie in Angst und Schrecken, wird sich das eher nachteilig auf den Heilungsverlauf auswirken.

#### 4. Denken Sie nicht an einen weißen Elefanten!

Ich komme zurück auf das Experiment. Was haben Sie beim Hören der Wörter wahrgenommen? Manche Wörter haben vielleicht Gefühle ausgelöst, manche möglicherweise innere Bilder in Ihnen hervorgerufen. Diese inneren Bilder können ganz unterschiedlich aussehen. Welches Bild taucht bei der Aufforderung „Denken Sie nicht an einen weißen Elefanten!“ in ihrem Kopf auf?

Bestimmt kennen Sie dieses Beispiel. Unser Gehirn arbeitet mit Bildern. Zu Wörtern oder Sätzen, die ich sage oder höre, entsteht im Kopf ein Bild. Das Gehirn ist ein Wunderwerk und leistet erstaunliche Dinge.

Nicht an etwas zu denken allerdings, das übersteigt die Möglichkeiten des Gehirns. Im Gehirn passiert dann Folgendes: Es entsteht das Bild des weißen Elefanten. Dann wird dieses Bild durchgestrichen. Das Bild ist immer noch da. So wie das zum Bild gehörende Gefühl.

Sprachlich gesehen handelt es sich dabei um eine sogenannte *Negation*. Jeder Satz, der ein *nicht* enthält, gehört dazu. Auch Sätze, die Wörter wie *niemand*, *keiner*, *nie* oder *ohne* enthalten, sind Negationen. Ihnen gemeinsam ist, dass sie Bilder von dem erzeugen, was ich vermeiden will.



stattdessen: „Ich bin da. Ich halte Sie.“, hat der Patient ein ganz anderes Bild. Er bekommt ein Gefühl von Sicherheit. Das kann ihn motivieren und die Therapie erleichtern.

Eine Patientin in der Physiotherapie kommt mit der Diagnose „Kniearthrose“ zur Behandlung. Der Therapeut will sie beruhigen und sagt: „Das ist nicht schlimm.“ Die Reaktion der Patientin: „Woher will der Therapeut das wissen? Vielleicht ist das für mich schon schlimm?! Ich fühle mich veralbert. Was soll mir das sagen? Was ist es denn dann, wenn nicht schlimm?“ Auch hier erzeugt der

Therapeut durch seine Formulierung mit der Negation ein ganz anderes Bild, als er beabsichtigt. Noch dazu bleibt völlig offen, was genau er damit sagen will.

#### 4.1 Was hat das mit der Therapie zu tun?

Oft höre ich in der Therapie Sätze wie: „Sie brauchen keine Angst zu haben.“ Oder „Machen Sie sich keine Sorgen!“ Was passiert? Ich nutze Wörter, die bei vielen Menschen eher unangenehme Gefühle auslösen. Dadurch rufe ich dieses Gefühl hervor. Danach streiche ich sprachlich bzw. gedanklich durch die Verneinung dieses Wort durch. Das Gefühl bleibt. Obwohl das Ziel meiner Aussage in eine ganz andere Richtung gehen sollte.

Was will ich mit dieser Aussage erreichen? Meist will ich meinem Patienten ein Gefühl der Sicherheit vermitteln. Also das genaue Gegenteil von Angst und Sorgen.

##### ► Zwei Beispiele aus der Praxis:

Eine Ergotherapeutin ist auf dem Gang mit einem Patienten unterwegs. Sie will mit dem Patienten am Gehen arbeiten. Sie sagt: „Sie brauchen keine Angst zu haben.“ Beim Patienten schrillen alle Alarmglocken: „Angst – die Therapeutin hat von Angst gesprochen. Oje. Jetzt bekomme ich Angst ...“. Statt dem Patienten Sicherheit zu geben und Angst zu nehmen, erreicht die Therapeutin genau das Gegenteil. Im Patienten kommen Gefühle von Angst hoch. Sagt die Therapeutin

Als Alternative kann der Therapeut zum Beispiel sagen: „Es gibt viele Menschen, die mit einer Kniearthrose gut zurechtkommen.“ Hier sind, wie im Beispiel oben auch, viele weitere Alternativen denkbar. Der Patientin hilft diese Aussage, das Krankheitsbild einzuordnen. Es gibt ihr eine Idee davon, was diese Diagnose bedeuten kann.

Was sagen Sie in einer ähnlichen Situation? Benutzen Sie solche Formulierungen? Ich selbst ertappe mich immer noch dabei. Es ist eine durchaus übliche und gängige Sprechweise, die mir im Alltag an vielen Stellen begegnet.

#### 4.2 Therapieziele positiv formulieren

Negationen finde ich auch oft in Therapiezielen. Neben den Verneinungen mit *nicht*, *ohne*, *kein*, *niemand* oder *nie* gibt es auch *Vor- und Nachsilben*, die eine Verneinung ausdrücken: *un-*, *a-*, *des-* oder *il-* sind *Vorsilben*, die auf eine Verneinung hinweisen – wie in *unangenehm*, *asymptomatisch*, *desorientiert* oder *illegal*. Bei den *Nachsilben* sind es die Anhängsel *-los* oder *-frei*, die eine Verneinung anzeigen. Wie zum Beispiel in *schmerzlos* oder *schmerzfrei*.

Kennen Sie Therapieziele wie „Ich will wieder schmerzfrei Treppe steigen“?

Haben Sie Schmerzen? Nein? Gut. Wie würden Sie eine Bewegung, wie zum Beispiel Treppen steigen, beschreiben? Sagen Sie: Ich gehe immer schmerzfrei die Treppe hoch und runter? Oder wie fühlt sich das an? Sobald das Thema Schmerz aufkommt, scheint es nur noch eine Richtung zu geben: Weg vom Schmerz. So scheint es naheliegend, den Wunsch- oder Zielzustand nach der Therapie genauso zu beschreiben: schmerzfrei. Oder zumindest mit weniger Schmerzen, schmerzarm ... Der Schmerz ist in dieser Zielvorstellung immer noch präsent. Ich erzeuge dadurch Bilder oder sogar mit dem Wort verknüpfte, eher unangenehme Gefühle und hole mir diese in die Therapie.

In einem Workshop auf der Therapie LEIPZIG habe ich zu diesem Thema Alternativen mit den Therapeuten gesucht. In der Variante „Ich will wieder schmerzfrei Treppen steigen“ kam folgendes Feedback von dem „Patienten“: „Schmerzfrei? Wie soll das gehen? Ich habe jetzt schon Schmerzen. Ich weiß gar nicht, ob ich da jemals hinkomme. Das ist bestimmt ein langer, weiter Weg.“ Für den Patienten klang das sogar relativ oberflächlich und er war wenig motiviert, überhaupt bei der Therapie mitzumachen. Als Alternative formulierte die Therapeutin das Therapieziel um in: „Ich will die Treppe sicher steigen.“ Diese Formulierung motivierte den Patienten in unserem Beispiel deutlich. Er war nun viel mehr bereit, mitzuarbeiten und sich auf die Therapie einzulassen.

Wie ich bereits eingangs erwähnt habe, erschaffen Wörter Bilder in mir. Diese Bilder sind von Mensch zu Mensch verschieden. Jedes Wort wirkt und jedes Wort wirkt bei jedem Menschen individuell. Manches Wort kann bei vielen Leuten eher negative Gefühle auslösen, für einen anderen Menschen wiederum ein positives Wort sein. So ist es auch mit dem Wort „schmerzfrei“. Das kann motivierend sein. In etlichen Beispielen hat es allerdings eher dazu geführt, Patien-

ten zu demotivieren oder den Fokus auf den Schmerz zu lenken.

Im Lingva Eterna® Konzept geht es um eine stimmige Sprache. Es geht darum, Wörter mit der Bedeutung und Wirkung zu verwenden, die sie haben. Wenn ich etwas Positives sagen will – warum sollte ich das mit Hilfe einer Negation tun? Ich hole mir dadurch nachteilige Gefühle in den Alltag. Es geht nicht darum, bestimmte Wörter oder Formulierungen zu verbieten, sondern auf die Wirkung der Wörter und des eigenen Sprachgebrauches zu achten und diesen zu nutzen.

Es kann aufwändig sein und Zeit erfordern, mit einem Patienten nach einer passenden Zielformulierung zu suchen, statt das naheliegende Ziel mit „schmerzfrei“ zu umschreiben. Ich glaube allerdings, dass sich dieses Investment lohnt. Wenn der Patient ein für ihn klares Zielbild hat, das er erreichen will und das ihn anspricht, so wird das seine Motivation deutlich steigern.

„Fallen Sie bloß nicht hin!“ – Das sagen manchmal Ärzte zu ihren Patienten. Abgesehen davon, dass ich mir noch nie vorher vorgenommen habe, heute mal so richtig auf die Nase zu fallen – wie mache ich das? Denke ich mir das in dem Moment, wenn ich stolpere und anfangen zu fallen? Mitten im Sturz erinnere ich mich an die Ermahnung des Arztes, und schon kann ich den Sturz abwenden? Das wäre großartig.

Meist hat diese Warnung vor allem eines zur Folge: verängstigte und unsichere Patienten, die sich kaum noch bewegen. Die aus lauter Angst, sie könnten stürzen, lieber im Sessel sitzen bleiben. Die Angst vor dem Sturz bedingt oft den nächsten Sturz, weil Muskulatur abgebaut wird und der Patient unbeweglicher wird. Ein „Achten Sie gut auf sich.“ kann im Alltag eher umgesetzt werden und weist auf das hin, was ich erreichen will.

## 5. Neue Muster etablieren

Was können Sie tun, wenn Sie etwas ändern wollen? Der erste Schritt ist, den eigenen Sprachgebrauch wahrzunehmen. Also bei sich selbst mitzubekommen, wenn Sie eine Verneinung benutzen. Das ist anfangs oft eine Herausforderung. Vielleicht hören Sie es eher bei anderen Menschen. Freuen Sie sich innerlich, wenn Sie es wahrnehmen. Verkneifen Sie sich den Hinweis an die anderen. Sprache ist etwas Persönliches und Sensibles. Manche Menschen fühlen sich persönlich angegriffen, wenn Sie Ihnen vorschreiben wollen, wie sie zu sprechen haben.



Foto: © C. Schrüßler – stock.adobe.com



Sobald Sie selbst beim Sprechen (oder dann, wenn der Satz raus ist) merken, dass Sie wieder ein Wort benutzt haben, das Sie vermeiden wollten, oder wieder eine Negation ausgesprochen haben: Korrigieren Sie sich. Formulieren Sie den Satz um – entweder in Gedanken oder laut (je nach Situation). Das Umlernen eines Sprachmusters ist wie das Um- oder Neulernen eines Bewegungsmusters. Es braucht Aufmerksamkeit und viele Wiederholungen. Das heißt: Seien Sie geduldig und nachsichtig mit sich selbst. Nehmen Sie sich nur *ein* bestimmtes sprachliches Thema vor, an dem Sie arbeiten wollen. Begrenzen Sie die Übungszeit auf 2-3 Gespräche pro Tag, in denen Sie sich ganz auf diesen sprachlichen Aspekt konzentrieren. In der restlichen Zeit sprechen Sie wie gewohnt. Das sichert Ihnen das nötige Durchhaltevermögen. Vor allem, wenn Sie in einer Runde mit Freunden beisammensitzen und einen netten Abend verbringen wollen – sprechen Sie, wie Ihnen der Schnabel gewachsen ist. Mit der Zeit wird es Ihnen leichter gelingen, das neue Sprachmuster zu verwenden. Irgendwann schon so rechtzeitig, dass der Satz gleich positiv formuliert herauskommt.

Ich habe in meiner langjährigen Arbeit mit Patienten (und auch in der Führung von Mitarbeitern) viele positive Erfahrungen mit dem Lingva Eterna® Konzept gemacht. Ich selbst profitiere von einem achtsamen und bewussten Umgang mit meiner Sprache. Ich habe die Möglichkeit, mir durch die Wörter, die ich verwende, eher positive oder eher negative Gefühle in meinen Alltag zu holen. Ich kann mir durch bestimmte Formulierungen mehr Ruhe in den hektischen Alltag bringen. Es gelingt mir leichter, Menschen zu motivieren, wenn ich klare und eindeutige Zielbilder erzeuge. Neben der Wortwahl und dem Umgang mit Negationen gibt es bei Lingva Eterna® noch viele weitere Anregungen auf der sprachlichen Ebene, die Sie als Therapeut in der Therapie einsetzen können.

#### Literatur:

Hagen-Bernhardt, B. (2013): Wirkstoff Wort: Formulierungen und ihre Wirkung im Praxisalltag. 1. Auflage. Norderstedt: Buchner.

Haupt, M. (2023): Ich muss dir was sagen – Worte, die dein Leben verändern. 1. Auflage. Norderstedt: Yess Yess Verlagsagentur.

Heier, M. (2012): Nocebo: Wer's glaubt, wird krank: Wie man trotz Gentests, Beipackzetteln und Röntgenbildern gesund bleibt. 2. korrigierte Auflage. Stuttgart: Hirzel Verlag.

Von Scheurl-Defersdorf, M. R. & von Stockert, T. R. (2018): In der Sprache liegt die Kraft: sich selbst und andere führen, Hörbuch. 4. Gesamtauflage. Erlangen: LINGVA ETERNA® Verlag GmbH.

Von Scheurl-Defersdorf, M. R. & von Stockert, Theodor R. (2020): Ein lautes Ja zum Leben sagen: Zufrieden werden mit bewusster Sprache. 1. Auflage. Freiburg im Breisgau: Herder Verlag GmbH.

Von Scheurl-Defersdorf, M. R. (2021): Deutlich reden, wirksam handeln: Wie Kinder das Leben entdecken. Überarbeitete Neuausgabe. Freiburg im Breisgau: Herder Verlag GmbH.

#### Die Autorin:



**Marion Haupt**  
effektivsprechen  
Im stillen Winkel 2  
90513 Zirndorf  
info@marionhaupt.com  
www.marionhaupt.com

#### Stichwörter:

- Kommunikation
- Therapieerfolg
- Positive Formulierung
- Motivation