

Die Technik der evocativen Wörter

von

Roberto Assagioli, M.D.¹

Istituto di Psicosintesi

Es gibt zahlreiche Techniken, die uns erlauben, auf unsere Psyche (und auch auf die anderer Menschen) einzuwirken, um sie zu ändern und sogar umzugestalten. Eine davon ist einfach, leicht anzuwenden und gleichzeitig sehr wirkungsvoll. Sie beinhaltet die Benützung von Reiz-Wörtern und basiert auf wohl fundierten Erkenntnissen über die Psyche.

Die Grundannahme, auf der diese Technik beruht, ist die Empfänglichkeit, Formbarkeit oder Anpassungsfähigkeit unserer Psyche, die mit einer praktisch grenzenlosen Serie von unbelichteten Filmen verglichen werden kann, auf die ständig innere und äußere Reize einwirken.

Befassen wir uns hier also mit den Wirkungen von äußeren Reizen. Die Eindrücke, die aus unserer Umgebung zu uns gelangen, üben einen starken Einfluß auf die Psyche aus. Sie ändern und konditionieren sie ständig, oft auf eine schädliche Weise. Wir leben in einem septischen psychischen Klima bzw. einer Atmosphäre, von der wir ständig vergiftet werden. Es ist nicht nötig, daß wir dies noch besonders aufzeigen; das heutige Leben bietet klare und oft dramatische Beweise. Und trotzdem setzen wir uns selbst und andere diesen Einflüssen mit einer sorglosen Nichtbeachtung und Nonchalance aus, die eine künftige Zivilisation für unbegreiflich und symptomatisch für unsere psychologische "Steinzeit" halten wird. Doch es gibt wirkungsvolle und einfach anzuwendende Mittel, die uns sowohl vor diesen schädlichen Einflüssen schützen wie auch deren Wirkungen neutralisieren. Eines davon besteht darin, daß wir uns bewußt wohlthuenden und konstruktiven Reizen und Einflüssen aussetzen.

DIE WIRKSAMKEIT VON WÖRTERN

Daß Wörter eine Wirkung auf unsere Stimmung und Ideen ausüben, verlangt keine besondere Darstellung. Wörter sind Symbole, die nicht bloß Objekte oder psychische Tatsachen aufzeigen oder darauf hinweisen, sondern die auch die Kraft haben, die ihnen entsprechende Aktivität zu wecken und zu stimulieren. Sie rufen die Bedeutungen und Ideenkräfte, die sie bezeichnen, wach und machen sie wirksam. Dieser Prozess folgt gewissen Gesetzen, von denen folgende die wichtigsten sind:

- I. Jede Idee oder jedes Bild hat die Tendenz, den Bewußtseinsgrad, den physischen Zustand und die Handlungen zu produzieren, die ihm entsprechen.
- II. Aufmerksamkeit und Wiederholung verstärken die Wirksamkeit der Idee oder des Bildes.
- III. Die Wirkung der Idee oder des Bildes, d.h. die Aktivierung dessen, was es bedeutet, kommt zustande, ohne daß wir uns dessen bewußt sind. Baudoin (1920) nannte dies das "Gesetz der unbewußten Zweckmäßigkeit."

¹ Der Autor möchte Dr. Frank Haronian seine dankbare Anerkennung für seine hilfreichen Vorschläge bei der Durchsicht dieses Artikels zur Veröffentlichung ausdrücken.

Eine Untersuchung der letzten Zeit (Zajonc, 1970) hat aufgezeigt, daß bloßes wiederholtes Wahrnehmen eines unbekanntes Reizwortes, sogar einer nicht-bewerteten sinnlosen Silbe, bereits ausreicht, um unsere Aufmerksamkeit auf diesen Reiz zunehmen zu lassen. Andere Studien zeigen auf, daß Überreden wirkungsvoller ist, wenn es darauf abzielt, die Meinung eher in eine positive als in eine negative Richtung zu lenken.

METHODEN, WÖRTER EINZUSETZEN

I. Der erste Schritt, ein Wort-Konzept zur Verhaltens- oder Einstellungsveränderung zu benützen, besteht darin, ein Wort auszuwählen, das die Eigenschaft ausdrückt, die wir hervorlocken und entwickeln wollen. Wir plazieren dann eine Karte mit diesem Wort an einem Ort, an dem sie leicht bemerkt werden kann und auf den der Blick ohne weiteres fällt: neben das Bett, auf einen Schreibtisch, auf einen Tisch oder an eine Wand. Selbst wenn wir es nicht bewußt wahrnehmen, übt das visuelle Bild einen Eindruck auf unsere Psyche aus oder genauer auf unser rezeptives Unbewußtes und arbeitet daran. Eine stärkere Wirkung erreichen wir, indem wir mehrere Karten mit dem gleichen Wort an vielen Stellen und in einigen Zimmern anbringen und auf diese Art eine sogenannte "wohltuende fixe Idee" schaffen.

II. Bewußt die Aufmerksamkeit auf das Wort zu lenken, stellt eine noch wirkungsvollere Methode dar. Dies kann auf verschiedene Arten gemacht werden:

A. Nimm eine entspannte Haltung ein und betrachte dann das Wort eine oder zwei Minuten lang aufmerksam. Wenn Ideen und Bilder im Zusammenhang mit dem Wort aus dem Unbewußten auftauchen, lass sie kommen und notiere sie.

B. Denke über die Bedeutung des Wortes nach, und notiere dann die Resultate.

III. Versuche, die psychische Eigenschaft zu fühlen, die das Wort verkörpert, indem du es bis zum Punkt der Identifizierung mit ihm in dich eindringen lässt.

IV. Ergänzende Methoden der Verstärkung:

A. Während du das Wort betrachtest, sage es laut vor dich hin oder murmle es.

B. Schreibe das Wort viele Male nieder.

Diese Methoden verbinden visuelle, akustische und motorische Aktivitäten und verstärken auf diese Weise die Wirksamkeit der Übung.

VERSCHIEDENE ANWENDUNGSARTEN

I. Die Wahl des Wortes kann auf zwei verschiedene Arten getroffen werden:

A. Wir wählen bewußt ein Wort aus, das der Eigenschaft entspricht, die wir hervorzulocken und zu entwickeln wünschen.

B. Wir ziehen aus einer Gruppe von Karten irgend eine Karte heraus und übernehmen ihr Wort als "Lösung" für den Tag oder für die Zeit, für die wir uns entschieden haben.

II. Man kann sich an folgenden Rhythmus halten:

A. Entweder ständiger Gebrauch des gleichen Wortes während einer bestimmten Zeitdauer: eine Woche, ein Monat oder mehr - gefolgt von ihrer Wiederholung nach einem Intervall oder

B. schneller Wechsel, d.h. jeden Tag die Benützung eines anderen Wortes aus einer Reihe.

Welchen Vorzug wir der einen oder anderen dieser unterschiedlichen Methoden geben, hängt vom psychischen Typus und von den Zielen des Individuums ab, das die Technik benützt. Es ist ratsam, mit allen zu experimentieren und dann diejenige zu übernehmen, die am besten auf die eigene Verfassung abgestimmt ist oder die am lohnendsten erscheint.

ANWENDUNGSBEREICHE

I. *Individuelle Anwendung:* Wenn sie von einem Individuum ausgeübt wird, kann die Anwendung psychologisch oder psychosynthetisch genannt werden. Sie dient dem Zweck, Eigenschaften, die ungenügend entwickelt sind, hervorzulocken und zu steigern und auf diese Weise eine harmonische und vollständige Selbst-Realisierung und Selbstverwirklichung (Psychosynthese) zu begünstigen. Dieses Konzept wird im Detail an anderer Stelle erörtert (Assagioli, 1965).

II. *Anwendungen in der Erziehung:* Reiz-Wörter können sowohl in der Familie wie auch in der Schule lohnend angewendet werden. Zu Hause können Eltern einen Nutzen daraus ziehen, wenn sie sich an der Übung mit ihren Kindern beteiligen. Dies trägt zur Herausbildung der Familien-Psychosynthese bei. In der Schule wurde die Methode vor allem von Grundschulkindern geschätzt, vorausgesetzt daß sie richtig vorgestellt wurde. Auch in höheren Schulstufen sind gute Resultate zu erreichen. Die Schülerinnen einer internationalen Schule für junge Mädchen, des Instituts Bleu Léman in Villeneuve in der Schweiz (dessen Lehrplan die Technik der Psychosynthese beinhaltet), haben aus der Anwendung der WÖRTER großen Nutzen gezogen. Auch die Lehrer fanden ihre Anwendung hilfreich. Zum Beispiel kommen uns die Wörter GEDULD und VERSTÄNDNIS als Eigenschaften, die Lehrer zu entwickeln wünschen oder nötig haben, schnell in den Sinn.

III. *Als Konzentrations-Fokus:* Der Einsatz der WÖRTER kann eine wertvolle Vorbereitung auf eine Meditation sein. Selbst ein kurzes, jedoch aufmerksames Betrachten des Wortes, das dem Meditations-Thema entspricht, wird helfen, die Aufmerksamkeit auf das ausgewählte Thema zu konzentrieren und die damit in Beziehung stehende geistige Aktivität in Bewegung zu setzen.

IV. *Psychologische Konditionierung:* Allgemein können die WÖRTER eine begünstigende psychologische Bedingung schaffen, ehe man sich Situationen gegenüber sieht, die Nervosität oder Angst verursachen: Examen, Wettbewerb, Konzerte, herausfordernde Sportveranstaltungen etc. Diese Technik dient auch als gute Einführung in das Training der Vorstellungskraft und die Übungen zum Ideal-Modell der Psychosynthese.

V. *Psychotherapeutische Anwendungen:* Der medizinische Bereich bietet gute Gelegenheit für die ausgedehnte Anwendung der Technik der Reiz-Wörter:

A. *Allgemeine Anwendung:* Kranke Menschen schätzen Karten, auf denen Wörter stehen, die besonders zu ihrer Verfassung passen (Geduld - Vertrauen - Mut etc.) Die Notwendigkeit, im Bett zu bleiben, bietet ihnen eine gute Gelegenheit, ausführlich darüber nachzudenken. Die Karten werden bereits in einigen Kliniken und Krankenhäusern in Italien eingesetzt, in einigen Fällen auf Initiative der Patienten hin. Sie können auch Krankenschwestern empfohlen werden.²

² Eine lustige und bezeichnende Episode ereignete sich, als der Autor in einem Orts-Krankenhaus Patient war. Die Oberin sah die Wörter neben seinem Bett. Sie realisierte ihren Wert und bat ihn um eine ganze Serie. Sie entschied sich, eine zufällig gezogene Karte jeden Tag im Eßsaal der Krankenschwestern anzubringen. Am ersten Tag zog sie die Karte GEDULD, was von einmütigem Applaus begrüßt wurde.

B. *Besondere Anwendung*: Einige der WÖRTER, besonders die eben genannten, können vorteilhaft in der psychologischen Vorbereitung auf chirurgische Eingriffe angewendet werden. Als besonders wirksam hat sich die Anwendung der WÖRTER in der Vorbereitung schwangerer Frauen erwiesen.

C. *Zwischenmenschliche und soziale Beziehungen*: In verschiedenen Situationen des Gemeinschaftslebens können die WÖRTER einen wohltuenden Einfluß ausüben. Sie können in Büros oder Betrieben wirkungsvoll angebracht werden, und sie können in Konferenzen besonders nützlich sein. In Momenten emotioneller Aufwallung, wenn die Gemüter sich erhitzen, kann der Vorsitzende das Wort RUHE auf einen Bildschirm projizieren lassen, den keiner der Anwesenden übersehen kann!

MODIFIKATIONEN UND ENTWICKLUNGEN

Der Einsatz von WÖRTERN stellt die einfachste und elementarste Anwendung einer allgemeinen Methode dar, bei der psychologische Einflüsse benützt werden, um Bewußtseinszustände zu ändern und menschliches Verhalten zu konditionieren. Dies ist die Methode der Suggestion - oder wie sie zur Zeit öfter euphemistisch genannt wird - die "Kraft der Überzeugung". Sie wurde auf breiter Ebene übernommen und in allen Formen der Werbung geschickt eingesetzt. Einige dieser Techniken sind:

I. Schaufenster-Auslagen und großformatige Posters: Inserenten investieren große Geldsummen in ganzseitige Zeitungsinserte im Vertrauen darauf, daß sie einen substantiellen Gegenwert abwerfen.

II. Suggestivsätze, Slogans etc.

III. "Überredende" und faszinierende Bilder

IV. Beharrliches Wiederholen, Einhämmern eines Handelsnamens, Themas oder Slogans.

V. Musikalische Themen oder Ausschnitte, die mit verwandten Wörtern oder Aussagen verbunden werden.

VI. Rhythmische Bewegungen, Gesten und Tänze, die mit einer Botschaft verbunden sind.

Diese Techniken, die so breit und wirksam für kommerzielle Zwecke eingesetzt werden, können und sollten systematisch für höhere Zwecke in den verschiedenen, oben erwähnten Gebieten eingesetzt werden. Es ist in der Tat beschämend anzuerkennen, wie wenig dies gemacht wird. Und doch sollten die Organisation und Durchführung von ausgedehnten und intensiven eupsychischen Öffentlichkeits-Kampagnen - die den individuellen und kollektiven Fortschritt und den Aufschwung der Menschheit zum Ziele haben - wenig Schwierigkeiten machen.

In einem dramatischen Versuch, die Werbeindustrie dazu zu bringen, einen moralischeren Standpunkt zu propagieren, schlug Farhad Hormuzi (1970), ein iranischer Werbe-Manager, vor, daß wünschenswerte persönliche Qualitäten und sozial gesunde Haltungen einfach und mit geringem Kostenaufwand gefördert werden könnten, indem diese Konzepte in alle Formen der Werbung aufgenommen würden.

EIN WORT DER VORSICHT

Ich möchte hervorheben, daß die WÖRTER manchmal geeignet sind, negative Reaktionen hervorzurufen. Einige Menschen werden sich über das einfache Erscheinen einer unaufdringlichen Karte mit einem netten Wort wie FREUDE, VERTRAUEN, HEITERKEIT oder MUT ärgern. Es kommt ihnen so vor, als ob die

Wörter Anklagen gegen sie vorbringen, als ob sie ihnen ihren Mangel an diesen Eigenschaften schmerzlich bewußt machen, und dies irritiert sie. Obwohl jedermann wissen mag, daß er Fehler hat, sind wenige gewillt, dies auch zuzugeben. Wenn dies geschieht, dann kann es ratsam sein, die Anwendung dieser Technik zurückzustellen und sich mit anderen Arten der Psychotherapie zu beschäftigen.

WIE EIN KARTEN-SET ZUSAMMENGESTELLT WERDEN KANN

Die Karten, die wir benützen, sind leere, weiße Kartei-Karten mit den ungefähren Ausmaßen 10x15cm. Die Wörter sind in Farben gedruckt, die die Tendenz haben, ihre Bedeutung zu betonen und ihre wirksamen, inspirierenden Eigenschaften zu steigern. Die folgenden siebzehn Reiz-Wörter sind in Großbuchstaben von 1,2cm bis 1,6cm Höhe gedruckt. Natürlich können andere nach Belieben hinzugefügt werden. Das Verbinden einer Farbe mit einem Konzept ist eine Frage der persönlichen Vorliebe und unterliegt dem individuellen Geschmack.

RUHE (dunkelgrün)	FREUDE (gelb)
VERSTÄNDNIS (gelb)	LIEBE (blau)
VERTRAUEN (rötlich-orange)	GEDULD (grün)
MUT (rot)	HEITERKEIT (dunkelblau)
ENERGIE (ziegelrot)	STILLE (blau)
BEGEISTERUNG (ziegelrot)	EINFACHHEIT (gold)
GÜTE (gold)	WILLE (rot)
DANKBARKEIT (gold)	WEISHEIT (dunkelblau)
HARMONIE (grün)	

BIBLIOGRAPHIE

- Assagioli, Roberto, *Psychosynthesis: A Manual of Principles and Techniques* (Handbuch der Prinzipien und Techniken), N.Y.: Hobbs, Dorman, 1965
- Baudoin, Charles, *Suggestion and Autosuggestion*, London: Allen & Unwin, 1920
- Hormozi, Farhad, "Lock Means Key" (Schloß bedeutet Schlüssel) - New York Times, März I, 1970
- Zajonc, R.B., "Brainwash: Familiarity Breeds Comfort" (Hirnwäsche: Vertrautheit züchtet Bequemlichkeit) in *Psychology Today* (Psychologie Heute), Februar 1970, Bd. 3, Nr.9