

JEANINE MIES



Ontdek de aantrekkingskracht
van positieve taal

HAYSTACK

Magneetwoorden – De kracht van positieve taal

Gelezen door de leesclub olv Rob Konings die samen met zijn collega's bij de Bouwcampus las.

Jeanine Mies introduceert in haar boek *Magneetwoorden* het concept van positieve taal om effectiever te communiceren en gedrag te beïnvloeden. Ze stelt dat boodschappen vaak negatief geformuleerd zijn, wat averechts kan werken. Denk aan teksten als “Hier geen fietsen plaatsen” of

“Angstpoli”, die vooral focussen op wat niet mag of op negatieve emoties inspelen. In plaats daarvan pleit Mies voor het gebruik van *magneetwoorden*—woorden die mensen aantrekken en motiveren door de nadruk te leggen op wat wél gewenst is.

Het boek biedt talrijke praktijkvoorbeelden waarin negatieve formuleringen worden omgezet in positieve. Zo wordt de ‘Angstpoli’ vervangen door ‘Durfpoli’, en heet een ‘Zwerfafvalgroep’ voortaan ‘Supporter van Schoon’. Dit soort kleine aanpassingen maken een groot verschil in hoe mensen een boodschap ontvangen en erop reageren.

Mies legt uit waarom negatieve communicatie zo ingebakken zit in onze samenleving: onze hersenen zijn van nature geneigd om gevaar en pijn te vermijden. Dit maakt dat we sneller denken in termen van wat we niet willen, in plaats van wat we wél willen. Toch toont ze aan dat positief taalgebruik effectiever is en meer impact heeft.

Zeven technieken voor positief taalgebruik

Om de kracht van magneetwoorden in de praktijk te brengen, beschrijft Mies zeven technieken waarmee je negatieve boodschappen kunt omvormen:

1. **Omkering** – Zet een negatieve boodschap om in een positieve (bijv. “Niet schreeuwen” wordt “Praat rustig”).
2. **Identiteitswoorden** – Geef mensen een positieve identiteit (bijv. “Help mee zwerfafval te bestrijden” wordt “Jij bent een Supporter van Schoon”).
3. **Knipoogteksten** – Gebruik humor en speelse formuleringen om je boodschap aantrekkelijk te maken.
4. **Rijm en ritme** – Een ritmische of rijmende boodschap blijft beter hangen.
5. **Positieve belofte** – Laat zien wat iemand kan winnen in plaats van wat hij verliest.
6. **Duidelijke handelingsperspectieven** – Bied een concreet alternatief in plaats van alleen te zeggen wat niet mag.
7. **Emotionele aantrekkingskracht** – Gebruik woorden die een positieve emotionele reactie oproepen.

Van bewustwording naar actie

Magneetwoorden is niet alleen een theoretisch boek, maar zet de lezer aan om zelf aan de slag te gaan. Door het observeren van bestaande negatieve communicatie in de openbare ruimte en het toepassen van de zeven technieken in dagelijkse communicatie (zoals e-mails of gezinsgesprekken), wordt positief taalgebruik een tweede natuur.

De kernboodschap van het boek is duidelijk: als je echt impact wilt maken met je communicatie, gebruik dan positieve taal. Dit boek is daarmee een waardevolle gids voor iedereen die effectiever wil communiceren, van professionals tot particulieren.