**FORMULIEREN SIE POSITIV!**

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Ihre Art und Weise, zu formulieren, bestimmt die Stimmung, mit der Ihre Informationen aufgenommen werden. Entweder: Sie kommen gut beim Empfänger an oder Sie lösen Verärgerung aus. Die gleiche Information wirkt in einer anderen Formulierung oft viel besser.

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**Vermeiden Sie** **Sagen Sie geschickter**

Bis zum nächsten Montag müssen Sie Bereits am nächsten Montag werde

sich gedulden. Erst dann kann ich Ihnen ich Ihnen die genauen Zahlen

die genauen Zahlen vorlegen. vorlegen können.

Mein Kollege ist heute nicht mehr da. Mein Kollege hat die Informationen,

Nur er weiß in diesem Bereich Bescheid. die Sie suchen. Er ist morgen wieder

Ich kann Ihnen die Infos erst morgen da. Ich werde Sie dann anrufen und

geben. Ihnen die Frage gern beantworten.

Tut mir leid. Auf diese Frage kann ich jetzt Wenn Sie mir Ihre Telefonnummer

nicht eingehen. Ich habe die Unterlagen im geben, kann ich Ihnen die Antwort

Büro. Ich muss dort erst nachsehen, auf die Frage nachreichen. Diese

bevor ich Ihnen antworten kann. Unterlagen habe ich im Büro.

Ich kann jetzt wirklich keine Fragen mehr Für weitere Fragen stehe ich Ihnen

beantworten. Wir müssen irgendwann gerne anschließend noch zur Verfü-

zum Schluss kommen. gung, damit wir den Vortrag jetzt

 beenden können.

Herr Müller, wenn Sie auch mal was dazu Herr Müller, wie ist Ihre Meinung dazu?

sagen könnten.

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**VERMEIDEN SIE „DU DUSSEL“ FORMULIERUNGEN!**

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

"Du Dussel“ Formulierungen sind solche, mit denen Sie dem Gesprächspartner indirekt mitteilen können, wie Ihre Meinung über ihn ist, ohne es ihm direkt sagen zu müssen. Diese Art der Kommunikation fördert oft Konflikte bzw. fordert Sie geradezu heraus. Wenn Sie Ihre Zuhörer mögen und einen Vortrag wirklich gern halten (und beides sollten Sie tun!), müssen Sie auf "Du Dussel" Formulierungen verzichten.

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**Das wird gesagt** **Das wird damit ausgedrückt**

Wie ich vorhin schon einmal gesagt habe.... Sie haben wohl nicht zugehört, Sie

 Schlafmütze.

Wie ja allgemein bekannt ist.... Nur Sie wissen es nicht.

Ich verstehe Sie ja, aber..... Jetzt jammern Sie hier nicht so rum,

 so schlimm ist es nicht, Sie Weichei.

Ja, aber...... Meine Argumente sind doch viel

 besser: Sie müssen da schon ein

 bisschen weitsichtiger denken.

Wenn Sie auch mal etwas dazu sagen Sie sind hier nicht als Statist

könnten. eingeladen.

Haben Sie schon einmal darüber nach- Sie kurzsichtiger Dussel. Geistloser,

gedacht, wie sich Ihre Vorschläge in der theoretischer Schwätzer.

Praxis umsetzen lassen?!

Wissen Sie eigentlich, worauf es hierbei Sie haben das Wesentliche noch

ankommt? lange nicht erkannt. Sie Dussel.

Da täuschen Sie sich aber....... Sie unterbelichteter Tölpel.

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_