

Präzision der Worte

Ein uraltes Sprichwort sagt:
„Nach Deinen Kleidern wirst
Du empfangen – nach Deinen
Worten verabschiedet“

Ihre Sprache und die Präzision Ihrer Worte sind die entscheidenden Erfolgsfaktoren in der Selbstpräsentation. Die Wortwahl drückt die Gefühle und Einstellung des Sprechers zum Gesprächspartner und zu Objekten aus. Christoph Stieg von perfect training: „Die Möglichkeitsform zum Beispiel drückt Unentschlossenheit und Unsicherheit aus. Wie

„Würden Sie mir bitte Ihren Namen sagen?“

„Wie wäre doch gleich Ihr Name?“

„Könnten Sie mir bitte Ihren Namen sagen?“ Hier klingt doch viel besser: „Sagen Sie mir bitte Ihren Namen.“

Ihre Handlungsorientierung und Entscheidungskraft wird von Ihrem Gesprächspartner intuitiv übernommen. Ihre aktive, positive Formulierung erleichtert die Entscheidung und Aktionskraft Ihres Gesprächspartners. Stieg: „Führen Sie das Gespräch zu einer effizienten Lösung.“

Von Christoph Stieg haben wir



Christoph Stieg

auch folgendes: Es gibt drei Arten von Aktionswörtern:

- Signalwörter: sie signalisieren eine Verhaltensstrategie z.B: schon, schon ... seit Jahren, noch nicht, nein, – aber, vielleicht, grundsätzlich, wenn ... dann, eigentlich, nur ... wenn, es muß ... erfüllt sein.
- Powerwörter: sie fördern die Beziehungsqualität und Überzeugungskraft, z.B: exklusiv, kostenfrei, einfach, sicher, neu, leicht, Vorsprung, persönlich, getestet, bestätigt, garantiert, Erfolg, gemeinsam, gerne, Sonne, Wunsch, bitte.
- Stoppwörter: sie begünstigen Konflikt und Konfrontation im Gespräch, z.B: teuer, Gefahr, trotzdem, aber, Kosten, Verlust, kompliziert, dennoch, trotzdem, sollte, muß, versuchen, nur, ein bißchen, jedoch, wirklich, denn, da, das geht nicht. **f**