

## Rhetorik-Fakt Nr. 1: Menschen sprechen gerne in Möglichkeitsformen!



Ich treffe täglich auf so viele intelligente Menschen mit grandiosen Ideen und erlebe mit Entsetzen, wie sich diese Personen in ihrer Kommunikation und ihrem Auftreten weit unter ihrem Wert verkaufen.

Wenn du als Marke (an)erkannt werden willst, vermeide Möglichkeitsformen und Weichmacher!

Marken sprechen klar und konkret aus was sie wollen und was nicht! Marken sagen nicht:

**„Ich würde Ihnen gerne einen Termin vorschlagen“. Sondern: „Ich schlage Ihnen....“  
„Ich möchte mich für XY bedanken“. Sondern: „Ich bedanke mich recht herzlich...“  
„Ich könnte Ihnen Folgendes anbieten.“ Besser: „Ich biete Ihnen folgendes an!“**

Sogenannte Möglichkeitsformen schwächen dich mit jedem Satz. Sie löchern dein Image mit jedem Wort wie einen Emmentaler-Käse.

**1. Training:** Wenn du ernst genommen werden willst, darfst du dich auch so verhalten! Vermeide ab heute Möglichkeitsformen so gut es geht. Resigniere nicht, wenn es anfangs etwas an Aufmerksamkeit und Energieeinsatz bedarf. Betreibe Sprachhygiene Tag für

Tag. An jedem Tag, an dem du unaufmerksam bist, verschenkst du deine gewonnene Imageposition. Das Gute daran ist, dass, wenn du deine Sprachhygiene über einen längeren Zeitraum betreibst, dein Unterbewusstsein programmiert, und das neu gewonnene Wissen sich in dir verankert. Ähnlich wie beim Erlernen des Führerscheins in der Fahrschule. Anfangs war das Fahren mit dem Auto mühevoll und musste fast in Zeitlupe erarbeitet werden. Heute fahren wir so automatisiert, dass wir manchmal in Gedanken versunken gar nicht mitbekommen, welche Strecke wir mit dem Fahrzeug schon zurückgelegt haben. Es gilt dabei die Formel 21.

Betreibe 21 Tage lang Sprachhygiene und der 22. Tag läuft schon fast automatisiert „ab“.