



Killerphrasen oder **Totschlagargumente** sind Aussagen, die keinen Beitrag zum Thema oder zum Gespräch leisten.

Ihr Zweck ist **Abwehr**, **Ablehnung** und auch die **Herabsetzung** des als Gegner empfundenen Gesprächspartners.

Es sind meist **Scheinargumente**, aber auch **Vorurteile** oder **Vorwände**.

Aufgrund der unsachlichen Behauptungen ersticken sie Diskussionen, noch bevor sie richtig begonnen haben und können verunsichern oder beleidigen.

Übung 14, Seite 26

Killerphrase

- Das haben wir schon immer so gemacht ...
- Bisher hatten wir (damit) noch nie Probleme
- Das kann nicht sein

Mögliche Antwort

- Was gibt Ihnen die Gewissheit, dass es auch jetzt so funktioniert?
- Das glaub ich gern und was schlagen Sie jetzt vor?
- Bitte prüfen Sie trotzdem noch einmal...

Fallen Ihnen weitere Killerphrasen ein?



Formulieren Sie einfach und verständlich

Wie sind Ihre Aussagen leichter zu verstehen?

Schwer verständlich

Lange, verschachtelte Sätze -
Viele unwichtiger Argumente
Passiver Satzbau
Fachausdrücke
Viele Substantive (Hauptwörter)
(Eigenschaftswörter)

Leicht(er) verständlich

kurze einfache Sätze (12 Worte)
einige Argumente (optimal 3)
Aktiver Satzbau
erklärte Fachausdrücke
viele Verben (Tätigkeits-) und Adjektive

Bilden Sie kurze Sätze mit einfachen Wörtern und vielen Verben

Überfrachten Sie Ihre Sätze nicht mit Zahlen, Daten, Fakten. Verzichten Sie auf Schachtelsätze.

- Bilden Sie kurze Sätze mit maximal 12 Wörtern, sind Sie einfach zu verstehen.
- Ersetzen Sie Fremdwörter und Fachjargon durch verständliche deutsche Ausdrücke.
- Einfache klare Wörter sind leicht zu verstehen und bleiben im Gedächtnis.

Prüfen Sie Ihre Sätze auf -ion, -ive, -ismus -heit, -keit, -nis, -schaft, -setzung, -stellung -ung, tum, ät, -, nis und kürzen Sie verlängerte Hauptwörter, z. B. Aufgabe statt Aufgabenstellung.



- Wir werden das mal besprechen.

- Wir besprechen das heute um 14 Uhr. ✓

Hilfsverben helfen nicht zu klären

Benutzen Sie ausdrucksstarke Verben

Ausdrucksstarke Verben klingen dynamisch, stark und präzise!

Vermeiden Sie Hilfsverben (sein, **werden**, wollen, sollen, können, dürfen, möchten), denn sie sind ausdruckschwach und vage.

Hilfsverben ergeben nur Sinn, wenn sie mit einem Vollverb verbunden sind. Auch „haben“ ist ein Hilfsverb, kann aber allein stehen.

Auf Seite 31 finden Sie ausdrucksstarke Verben, die Ihnen helfen, stark zu formulieren!

Übung 19

Schwach formuliert mit Hilfsverb

- Ich werde mich bemühen, den Bericht zeitnah fertigzustellen
- Sie werden das Angebot bis Mitte nächster Woche bekommen.
- Während meiner Tätigkeit als Produktmanager konnte ich das Umsatzwachstum innerhalb von 12 Monaten um 20 % steigern

Stark und konkret formuliert

- Sie bekommen den Bericht bis übermorgen um 15:00 Uhr!
- Sie bekommen das Angebot spätestens am Mittwoch
- Als Produktmanager bei/von XY steigerte ich den Umsatz innerhalb eines Jahres um 20 %.



Wenige Buchstaben entscheiden darüber, ob Sie selbstbewusst wirken. Tauschen Sie das schwache „ob“ gegen das starke „wann“ und verzichten Sie auf „nur und bloß“.

Beispiel:

Statt: „Ich wollte mal fragen, ob Sie bei mir vorbeikommen können?“

Fragen Sie: „Wann können Sie bei mir vorbeikommen?“

Übung 25 Seite 34 Formulieren Sie stark!

Ob/wann

Ich möchte gerne wissen, ob Sie einen Termin frei haben?

„Wann haben Sie einen Termin für mich frei?“

Können Sie mir sagen, ob Sie nächste Woche Zeit haben?

Wann haben Sie nächste Woche Zeit? oder Haben Sie nächste Woche Zeit?“

Streichen Sie nur und bloß – Spielen Sie weder Ihre Idee noch Ihre Person herunter!

Übung 25 Seite 34 Formulieren Sie selbstbewusst!

Schwach formuliert Selbstbewusst formuliert

„Ich sage bloß meine Meinung!“

Das ist meine Idee/Meinung!



Worte wie **reibungslos**, **störungsfrei**, **problemlos** und **einwandfrei**, **makellos** sind gut gemeint, lösen jedoch oft **negative Assoziationen** aus, z. B. **Reibung**, **Störung**, **Problem**, **Einwand** und **Makel**.

Verwenden Sie stattdessen **positive Begriffe** wie z. B. **glatt**, **direkt**, **frei**, **leicht**, **schnell**, **komplett**, **einfach** oder **gut**.

🎓 Achten Sie auf Vorsilben wie **un-** und **de-** sowie auf Nachsilben wie **-los** und **-frei**! Ersetzen Sie die „negativen“ durch positive Begriffe!

Übung 27 Seite 36

Erzeugen Sie positive Assoziationen! Achten Sie auf die Endsilben **-los** und **-frei**!

Aussage - Positive Assoziationen

Die Maschine ist **problemlos** zu bedienen.

„Die Maschine ist **leicht/einfach** zu bedienen

Die Maschine wurde in **unversehrtem** Zustand verschickt.

„Die Maschine wurde **vollständig** und **intakt** verschickt.“ (funktionsfähig)



Wer überzeugen, fesseln, motivieren, beeindrucken, aufrütteln und seine Zuhörer positiv stimmen möchte, erreicht das mit Hilfe von kraftvollen, starken Ausdrücken. Diese „**Powerwörter**“ **sprechen unser Gefühl an**, sie fesseln uns.

Beispiele für positive, kraftvolle Ausdrücke

- **Garantie:** geprüft, getestet, einfach, sicher, lebenslang, zuverlässig, verlässlich
- **Ersparnis:** reduziert, Schnäppchen, Rabatt, Bonus, gratis, günstig, preiswert
- **Zeitersparnis:** schnell, jetzt, sofort, bald, gleich, beeilen, handeln, schleunigst
- **Qualität:** einzigartig, beste, top, professionell, optimiert, selten
- **Exklusivität:** limitiert, selten, einzigartig, besonders, exklusiv, nur für .. ausschließlich für ...

Übung 28 Seite 37

Formulieren Sie positiv. Verwenden Sie Powerworte:

Statt: Ein Preisnachlass von 5 % **würde** gehen (Konjunktiv)

Mit Power: **Sie** bekommen 5 % **Rabatt!** (Sie Form)

Typische Bandansage auf Seite 37 – jeder für sich:



Floskeln (lateinisch **flosculus** „Blümchen“, **durch die Blume sagen**) bezeichnen laut Duden **nichtssagende Redensarten** oder **formelhafte leere Redewendungen**.

Höflichkeitsfloskeln z. B. „Guten Morgen“, „Guten Tag“, „Auf Wiedersehen“, „Entschuldigen Sie bitte“ etc. zeugen von **guten Umgangsformen**.

Die meisten anderen **Floskeln** wirken entweder **altmodisch**, **umständlich**, **gestelzt**, sind **Worthülsen** ohne Aussage oder alles zusammen.

Denken Sie deshalb über Funktion und Inhalt nach, bevor Sie sie verwenden.
Fragen Sie sich auch, **welcher Wert steckt hinter der Floskel?**

„**Ehrlich gesagt**“ oder „**ganz ehrlich**“ ist eine **gefährliche Floskel**, denn Ihr Gegenüber fragt sich vielleicht, warum Sie auf das „ehrlich“ hinweisen. Sind Sie immer ehrlich, brauchen Sie nicht zu betonen, dass Sie gerade ehrlich sind.

Übung 31, Seite 39 (Flipchart 2 Gruppen)
Welche Floskeln fallen Ihnen ein?

Streichen Sie folgende Floskeln auf Seite 39

1. Alles klar
2. Mal unter uns
3. Bis morgen in alter Frische
4. Man sieht sich (5-18 im Skript)



Phrasen erzeugen Missverständnisse. Wird etwas unklar formuliert, wird es oft falsch verstanden. Vermeiden Sie daher **Büro-Phrasen** und **Business-Denglisch**.

Beispiele:

- „Da bin ich ganz bei Ihnen, aber...“
- „Da muss ich mich erst mal aufschlauen.“
- „Schön, dass wir darüber gesprochen haben.“
- „Das nehme ich mal mit!“ (und ward nicht mehr gesehen)
- „Bei uns wird Qualität noch großgeschrieben! (ja, wie denn sonst? Klein wäre es ein Rechtschreibfehler.)
- „Ich habe meine Hausaufgaben gemacht!“
- „Sei nicht Teil des Problems, sei Teil der Lösung.“ (*genau deshalb brauche ich Dein OK für ... / Deinen Rat / Deine Hilfe)
- „Das ist für alle eine große Herausforderung.“ (Das Wort „Herausforderung“ ist für sich schon zur Phrase geworden.)
- „Da habe ich keine Aktien drin.“ (Heißt übersetzt: „Ich will mich damit nicht beschäftigen oder heraushalten.“)
- „Das erledige ich zeitnah.“ (irgendwann, wenn ich Zeit habe – vielleicht auch nie.)

Übung 31

Welche Phrasen nerven Sie?