



Merken Sie sich diese Sätze!

Egal ob im persönlichen Gespräch, am Telefon oder in E-Mails: **GEWINNER-RHETORIK BRINGT MEHR ERFOLG.** Wie das geht? Zum Beispiel mit diesen Allstar-Ausdrücken ...

# Diese Kraft- ausdrücke pushen Ihre KARRIERE

**R**eden kann doch jeder, klar! Aber: Manche haben das Talent, ihr Umfeld mehr zu begeistern als andere. Und das, obwohl der Inhalt gleich ist. Es liegt an den Formulierungen. „Menschen fühlen sich von ‚Gewinner-Typen‘ angezogen, sie kaufen oder unterschreiben eher bei ihnen. Ihr Geheimnis: Sie sind optimistisch, versprühen Freude und Zuversicht – mit ihnen verbringen wir gern Zeit und erleben diese als inspirierend“, weiß Rhetorik-Trainerin Silvia Agha-Schantl. Der Kontrast dazu sind Personen, die Dinge generell skeptisch sehen, weniger offen sind und öfter nörgeln. In ihrer Umgebung fühlt man sich weniger dynamisch, sie rauben Energie, und wir versuchen, sie so weit es geht zu meiden.

**DER WEG ZUM POWER-WORDING.** Wer seine Rhetorik überprüfen will, sollte sich einen Tag lang bewusst dem Selbst-Check unterziehen. „Konzentrieren Sie sich auf Ihre Wortwahl. Sprechen Sie in Lösungen oder in Problemen? Sie können sich auch aufnehmen und das Ganze danach analysieren: Wie wirke ich?“, empfiehlt Agha-Schantl. Im zweiten Schritt bitten Sie einen Kollegen oder Vertrauten um Feedback. Agha-Schantl: „Am PC hilft auch ein Post-it mit einem Smiley drauf. Das soll Sie daran erinnern, positiv zu sein – mündlich und schriftlich.“ Und dann gibt es noch folgende Strategien ...

## „ICH HABE DA EINE IDEE ...“

Wie möchten Sie gern auf andere wirken? Wenn Ihnen wichtig ist, dass Sie respektiert werden und Ihre Meinung gefragt ist, sollten Sie bestimmte Müllwörter streichen. Dazu gehören Konjunktive wie würde, hätte, könnte. Das kommt

unsicher und zweifelnd rüber. „In unserem Sprachgebrauch haben wir auch oft Ausdrücke, die unsere Wirkung beeinträchtigen, wie zum Beispiel: eigentlich, ein bisschen, quasi, nur, eh“, erklärt Silvia Agha-Schantl. „Eigentlich arbeite ich eh gern!“ – Warum eigentlich? Weg auch mit „Ich hätte eine Idee ...“ – „Ich habe eine Idee ...“ ist die deutliche Ansage.

Rhetorik-Trick: der Sofort-Turbo-Boost. Eine Methode, die oft in der Politik zum Einsatz kommt, nämlich indem sich der Redner laut selbst ausbessert. Etwa: „Wenn wir diese Strategien umsetzen würden – nein, besser gesagt, wenn wir diese umsetzen (werden), dann sind wir auf Erfolgskurs.“ Das Stilelement verwenden viele bewusst, weil es hohe Aufmerksamkeit schafft, gleichzeitig vermittelt es Selbstbewusstsein und Eloquenz.

## „DAS GEHT, WENN ...“

Kommunizieren Sie in Lösungen anstelle von Problemen: „Typisch österreichisch: Wir raunzen sehr gern und sprechen verstärkt in Problemen oder doppelten Negationen“, so die Kommunikationstrainerin. Eine bekannte Reaktion auf neue Ideen: „Das geht nicht.“ Motivierender klingt: „Das geht, wenn ...“ Studien zeigen, dass unsere gesprochenen Worte Bilder und Emotionen erzeugen. Agha-Schantl: „Mal angenommen ein Fußballtrainer sagt zu seinem Team: ‚Passt auf, dass die anderen nicht noch ein Tor schießen, dann sind wir verloren!‘ Was löst das bei den Kickern wohl aus? Mobilisiert der Trainer stattdessen: ‚Jetzt geben wir Vollgas! Das nächste Tor schießt ihr!‘, schafft er positive Bilder.“ Weitere Beispiele: „Klingt gut“ statt „Klingt

**REDEN  
WIE DIE PROFIS.**  
Wer sich motivierend und positiv ausdrückt, profitiert davon nicht nur im Job. Auch Freunde und Familie lassen sich damit begeistern.



nicht schlecht“, „Da kann Frau/Herr xy helfen“ statt „Ich weiß es nicht“, „Die Lösung ist ...“ statt „Das Problem ist ...“

### „ICH BIN VERANTWORTLICH FÜR ...“

Es ist die klassische Small-Talk-Frage: „Und, was machen Sie beruflich?“ Viele erzählen dann: „Ich bin zuständig für das Marketing.“ Das wirkt, so die Expertin, als „würde man den Job eben machen müssen, um Geld zu verdienen. Aber nicht unbedingt gern.“ Probieren Sie besser die Phrase: „Ich bin verantwortlich für das Marketing.“ Der Hintergrund: Menschen, die Verantwortung übernehmen, wirken aktiver. Es strahlt Kompetenz aus.

Auch wichtig: Wie oft verwenden Sie unbedacht Floskeln wie „Entschuldigung“ oder „Tut mir leid“? Und das, obwohl es nichts zu entschuldigen gibt. So geraten Sie in eine Opferhaltung – raus aus dieser leidenden Position, rein in die Gewinnerrolle!

### „PAUL, DAS MÜSSEN WIR UNS NOCH EINMAL ANSCHAUEN ...“

Oft formulieren wir vage und allgemein: „Man müsste sich das nochmals anschauen.“ So fällt es vielen leichter, Kritik zu üben, das Gegenüber fühlt sich damit aber nicht angesprochen. Personalisierte Zugänge helfen: „Paul, das müssen wir uns noch einmal anschauen.“ Genauso wie: „Herr Müller, können Sie bitte das Fenster öffnen?“ anstelle von „Kann

man vielleicht das Fenster öffnen?“ So starten Sie einen direkten Dialog. Klar, es braucht Mut, um überzeugt zu interagieren. Wem das schwerer fällt, dem hilft die Routine. Agha-Schantl: „Man muss dranbleiben, es zahlt sich aus. Wer seine Worte verändert, verändert seinen Charakter. Menschen, die selbstbewusst formulieren, werden auch anders behandelt.“

### „MEIN ZIEL IST ES, DASS ...“

Zu Beginn eines Meetings, einer Präsentation oder einer Telefonkonferenz: Erklären Sie, was Sie vorhaben. Das lässt Sie sofort strukturierter, zielorientierter erscheinen, gleichzeitig bekommen Ihre Kollegen einen guten Überblick. Beispiel gefällig? „Mein Ziel ist es, dass wir in dem Gespräch heute eruiieren ...“ Oft sprechen wir übrigens zu schnell und überhäufen die anderen mit Infos. Der Profi rät: „Immer wieder kurze Pausen setzen und dem Gegenüber eine Nachdenkphase gönnen.“ So sind Sie für den nächsten Business- oder Small-Talk optimal gerüstet. **MELANIE ZINGL ■**



**SILVIA AGHA-SCHANTL, 35,**  
KEYNOTE-SPEAKERIN

**DIESE FRAU HAT ES DRAUF.** Als Business-Trainerin unterstützt sie seit über 14 Jahren Manager in Kommunikation, Verkauf & Führung. 2017 hat sie bei den „Speaker Games“ in Österreich den zweiten Platz und in Hamburg den ersten Platz erreicht. [agha-schantl.com](http://agha-schantl.com)