

# Rhetorik - Center Zumpe

Trainings für professionelle Redesituationen



## Schnellzugriff

Aus unterschiedlichen Gründen kann es passieren, daß Ihnen in oder zu Situationen zu wenig einfällt. Dafür gibt es Formulierungen, bei denen Sie zuverlässig wissen, daß sie funktionieren und wirksam sind. Solch eine schnelle "Reserve" kann direkt im Kopf abrufbar zur Verfügung stehen und in Situationen entscheidend helfen.

Wenn Sie hierauf zurückgreifen, ist natürlich wichtig, entsprechend zu individualisieren. Verknüpft mit der richtigen Betonung, Mimik und Gestik erreichen Sie souverän Ihr Ziel. Mit Übung ist für den Empfänger nicht feststellbar, daß Sie eine „abgerufene“ Formulierung anwenden.

---

### Ablehnend:

„Hier haben Sie sich wohl geirrt.“

„Ich hoffe, dass Sie das so nicht meinen / denken.“

### Abgrenzend:

„Das ist nicht meine Aussage.“ (Bei Vorwürfen. Bitte nicht rechtfertigen!)

„Das heißt zusammengefasst?“ oder „Was genau meinen Sie?“

„Dazu kann ich Ihnen nicht mehr sagen.“

„Ihre Worte verletzen den guten Geschmack. Aber nicht mich.“

„Sind Sie ein Junk? Dann lege ich jetzt auf.“ (Bei unerwünschten Werbeanrufen.)

### Abgrenzend bei:

Kollegen, die ständig / häufig: -besser wissen  
-meinen, erklären zu müssen  
-vorlaut / schnippisch sind

„Das hast Du mir (so) schon mal erklärt. Danke.“

oder

„Danke, ich kann für mich selbst sprechen.“

oder

„Ich sage Bescheid, wenn ich Hilfe und Erklärung brauche.“

### Konfrontativ:

„Wieso?“ – „Das weiß ich doch nicht, Sie haben es gesagt.“

### Überleitend:

„Ich finde das interessant. Dazu...“ (Nicht abwartend Satz fortsetzen.)

„Das haben Sie gut beobachtet.“ (Bei Vorwürfen, ohne weiter darauf einzugehen.)

---

**Dipl.- Betriebswirt Ingo Zumpe, Neißeweg 1, 31008 Elze**

Tel.: 05068 /1581 Fax: 05068 /573891  
e-mail: i.zumpe@firmazumpe.de www.firmazumpe.de