


Wer „wir“ sagt, stiftet damit oftmals Irritationen und Unklarheit

Sie wissen: Kommunikation ist das, was ankommt. Und auch beim Kommunizieren gilt: Gut gemeint ist noch lange nicht gut gemacht.

Ein besonderes Wort, das oftmals Irritation und Unklarheit schafft, ist das Wort „wir“.

Grundsätzlich ist das Wort „wir“ in seiner Bedeutung ein Zwitter-Wort – es signalisiert gleichzeitig zwei Inhalte: nämlich

- Ausgrenzung 

und

- Gemeinschaft 

- „Wir Basketballfans ...“ → Alle, die sich nicht als Basketball-Fan verstehen, sind außen vor.
- „Wir Europäer ...“ → Alle Nicht-Europäer sind außen vor.
- „Wir Astronauten ...“ → Alle Nicht-Astronauten sind außen vor.

Bis hierher ist die Kommunikation mit „wir“ klar und eindeutig.

Wann wird Kommunikation mit „wir“ unklar, irritierend?

Dies geschieht dann, wenn Sie beispielsweise ein Gespräch führen. Nehmen Sie als Beispiel ein Kundengespräch, das stattfindet, um sich über die Beschwerde von der Kundenseite zu unterhalten, die Sie im Idealfall einer Lösung zuführen.

Sehr oft fallen dann Sätze wie „Wir finden eine Lösung.“ oder „Wir haben ein Problem.“

Wer ist denn hier nun gemeint?

- Die Personen am Tisch, die miteinander reden?
- Die zuständigen Personen im Unternehmen oder der Organisation, das bzw. die Sie vertreten, und über das bzw. die sich der Kunde oder die Kundin beschwert hat?
- Oder wird hier gar im Pluralis Majestatis gesprochen?

Ähnlich unklar sind oft Aussagen von Führungskräften, wie zum Beispiel: „Wir müssen besser werden.“

Wie vermeiden Sie Irritationen und Unklarheiten beim Gebrauch vom Wort „wir“?

Indem Sie klar und verständlich zum Wort „wir“ dazu sagen, wen Sie damit meinen:

- „Wir beide hier am Tisch finden eine Lösung.“
- „Wir bei XX (Name Ihres Unternehmens/Ihrer Organisation) finden eine Lösung.“

In der Realisierung eine sehr einfache rhetorische Technik, um klar und irritationsfrei zu kommunizieren. Doch erfahrungsgemäß wird dieser Zusatz in realen Gesprächen in der jeweiligen Ist-Situation – aus Gewohnheit, aus Nervosität oder aus Unreflektiertheit – weggelassen.

Nutzen Sie ab sofort, wenn Sie es nicht sowieso schon tun, diese einfache rhetorische Technik. Damit das, was Sie sagen oder schreiben, passend ankommt.

Herzliche Grüße, Ihr Peter A. Worel

Zu meinem Kundenkreis zählen Personen, die in Unternehmen, vor Kunden, in der Öffentlichkeit oder im Privaten wirkungsvoll und sicher auftreten sowie ihr Können und Wissen überzeugend kommunizieren wollen.

*Mir ist wichtig, Ihnen als Kunde anstatt 08/15-Lösungen vielmehr zu Ihrer Persönlichkeitsstruktur passende Rhetorik- und Körpersprache-Techniken an die Hand zu geben (Sind Sie eher ein „Alpha-Tier“? Sind Sie eher zurückhaltend? Sind Sie eher schüchtern?) und Sie derart zu trainieren, dass Sie diese durch intensives Üben verinnerlichen und Teil Ihrer Persönlichkeit werden lassen. Damit Sie auch nach dem Training gestärkt „natürlich“ statt „trainiert“ auftreten. **Deshalb sind sämtliche meiner Trainings und Coachings maßgeschneidert auf der Basis der Kundenbedürfnisse – offene Standard-Seminare gebe ich keine.***

Meine Trainingsmethoden in Einzeltrainings und in firmeninternen Seminaren sowie meine Bücher und Vorträge basieren u.a. auf Ergebnissen der Gehirnforschung, wie Menschen „ticken“.

In meinen 18 Jahren als leitender Angestellter sammelte ich Auftrittserfahrungen in zahlreichen Interviews und Vorträgen, Gesprächserfahrungen in unzähligen Führungs- und Kundengesprächen sowie als Dozent. Diese Erfahrungen und meine Ausbildung in Rhetorik, Etikette und Körpersprache kommen Ihnen als Kunde von mir zugute.

2008 machte ich mich als Trainer, Coach, Buchautor und Berater selbstständig. Dass ich Wirtschaftsmathematik und Kirchenmusik studiert habe, versetzt mich in die Lage, einerseits treffend zu analysieren und im Einklang zur jeweiligen Persönlichkeit optimal zu beraten. Und andererseits, die Trainingsinhalte mit Feingefühl und einer gesunden Portion Lockerheit und zugleich auf-rüttelnd zu vermitteln.

In meiner Freizeit entspanne ich gerne bei Musik und in der Natur. Und genieße die Gesellschaft humorvoller Menschen.



NEU: **Stilwelt-Online-Shop** (Bücher von Peter A. Worel, Kurztipps, Onlinekurse)

<https://deine-stilwelt.de>

Zum Stärken Ihres Auftretens (und ggf. das Ihrer Angestellten) wählen Sie aus den folgenden Optionen:

- Maßgeschneiderte Einzeltrainings
- Maßgeschneiderte Online-Einzeltrainings
- Maßgeschneiderte firmeninterne Seminare
- Maßgeschneiderte Coaching-Pakete
-
- Punktuelle Vorbereitungstrainings für konkret bevorstehende Situationen (z.B. Reden, Verhandlungen, Präsentationen, Bewerbungsgespräche, ...)

Ihre Bedürfnisse zählen. Gehen auch Sie den für Sie individuell passenden und erfolgreichen Weg!
Der Nutzen-Investitions-Effekt wird für Sie optimal sein. Versprochen.
