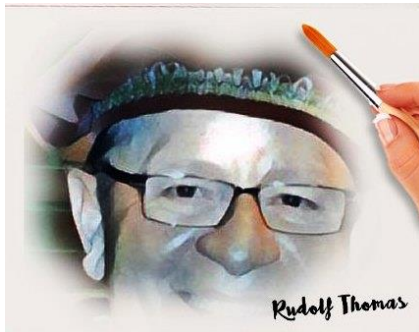


Datum: 08.03.2018, Tel. 0931.46 58 39 02, [presse@rudolf-thomas.de](mailto:presse@rudolf-thomas.de)



Guten Tag,  
 nur die Mutigen unter uns reden Klartext! Nicht so: "Ich möchte gerne, dass etwas gemacht wird, was etwas nützt und etwas bewirkt." Was soll das sein? Alles nur nichts Konkretes! Wenn sich Gesprächspartner in Details verstricken, sich zu umständlich ausdrücken oder inhaltlich abschweifen, dann muss man schon einmal mit "ich verstehe Sie nicht" intervenieren. Glauben Sie mir, das Gespräch bekommt eine gesunde Dynamik mit konkreten Inhalten.

Beste Grüße sendet Ihr



Rudolf F. Thomas  
[presse@rudolf-thomas.de](mailto:presse@rudolf-thomas.de)

## Reden Sie öfters Klartext

Dazu benötigen Sie Mut! Beschäftigte erzählen mir immer von Führungskräften, die viel reden, aber selten konkret werden. Wer nicht sagen kann, um was es wirklich geht, dem fehlt der Mut. Das ist im Privatleben nicht anders. Auch dort wird häufig nur "herumgeeiert", weil man angeblich niemanden verletzen möchte. Dabei ähnelt sich die Situationen sowohl in privaten wie in beruflichen Bereichen. Fragen Sie einfach nach, wenn Sie etwas nicht verstehen. Wer fragt, der führt!

### Beispiele:

"Ich verstehe nicht, was Sie meinen?"

"Das ist sehr interessant, was Sie sagen. Was bedeutet das für mich konkret?"

"Was Sie sagten kann ich theoretisch nicht nachvollziehen. Wie stellen Sie sich die Praxis vor?"

"Sie sprachen von einer Anweisung von ganz oben. Hat "ganz oben" einen Namen?"

Vermeiden Sie bei Fragen grundsätzlich **Konjunktive**.

### Beispiele:

**Falsch:** "Könnten Sie vielleicht einen Namen nennen?"

Und fragen Sie immer nur für sich und nie für andere. Beispiel:

**Falsch:** "Für uns wäre es wichtig zu wissen, von wem die Anweisung kommt."

**Tipp: Rhetorik-Spätschicht**  
**am Montag, 23. April von 19 bis 22 Uhr.**



Datum: 08.03.2018, Tel. 0931.46 58 39 02, [presse@rudolf-thomas.de](mailto:presse@rudolf-thomas.de)

## Rhetorik: Suggestivfragen



Erleben Sie in der SPÄTSCHICHT den bekannten Buchautor, Kommunikationsexperten und Keynote Speaker Rudolf F. Thomas (6 Sachbücher), kurz R. F. T. genannt. Er gilt allgemein als der "Erfinder des Mobbing" und als Gründer des Marketing-Magazins *acquisa*. Sein aktuelles Sachbuch "Saboteure des Glücks" (das Original) ist der umfangreichste Ratgeber zum Thema Konfliktbewältigung.

### SPÄTSCHICHT – ÜBERSICHT

**Am Montag, 23. April**, 19 bis 22 Uhr.

**„Rede anders - kommuniziere anders!“**

Ein kurzer knackiger Rhetorik-Workshop für alle, die den Einstieg für eine durchsetzungsstarke Redensart im Alltag wagen wollen.

Zum Querdenker-Einstieg in die **SPÄTSCHICHT** am **Montag, 7. Mai**, 19 bis 22 Uhr.

**„Denke quer - kommuniziere anders!“**

Mal raus aus den eingefahrenen Denkmustern und neue Gedanken tanken. Querdenken fördert die Kreativität, die Innovations- und Kommunikationsfähigkeit.

**Am Montag, 16. Juli**, 19 bis 22 Uhr in Würzburg:

**„Konflikte meistern - kommuniziere anders“**

Entlarve deine 36 Saboteure des Glücks und du wirst positiver, anders und dadurch besser kommunizieren.

**Registrierung** Ihrer Teilnahme per

[office@rudolf-thomas.de](mailto:office@rudolf-thomas.de)

Der **Eintrittspreis** pro Person und pro **SPÄTSCHICHT** beträgt 50 Euro. Tel. 0931/46 58 39 02

[www.rudolf-thomas.de](http://www.rudolf-thomas.de)



Springer Gabler

Forbes  
Europe

a acquisa

Bestellen Sie hier den Ratgeber [„Saboteure des Glücks“](#)  
Preis: 15 Euro inklusive Versand.