

Worthülsen (Übung)

Bei Präsentationen und Verhandlungen ist immer wieder von der „hervorragenden Qualität eines Produktes“, der „hohen Kompetenz der Mitarbeiter“, dem „umfangreichen Service einer Dienstleitung“ oder dem „großen Potential der Anlage“ zu hören. Doch was sagen die so verwendeten Begriffe, die sich gerne auch in Hochglanzbroschüren wiederfinden, aus? Beinahe nichts, denn „Qualität“, „Kompetenz“ oder „Service“ sind inhaltsleer und werden auch durch vorangestellte Adjektive wie „hervorragend“ oder „umfangreich“ nicht fassbarer für den Zuhörer.

Machen Sie es anders. Ersetzen Sie diese Worthülsen in Ihren Präsentationen durch konkrete Eigenschaften: Welche Qualität, welchen Service, welche Kompetenz etc. haben Sie anzubieten? Nach Möglichkeit sollten diese ergänzend quantifiziert werden.

Worthülse	mehrere konkrete Eigenschaften
Qualität	
Kompetenz	
Service	
Potential	