

***Du willst Wirkung – aber
deine Worte flüstern statt zu
knallen?***



Dann bist du nicht allein.

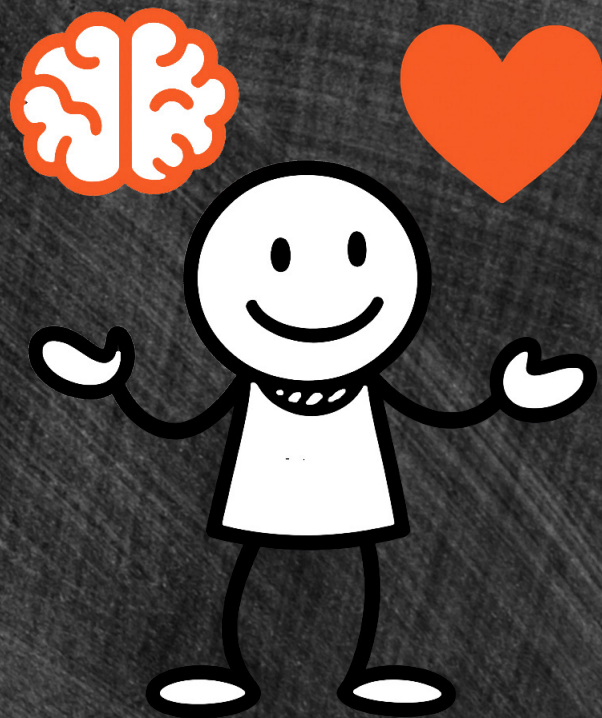
**Viele sprechen im Konjunktiv,
verheddern sich in Floskeln und
merken nicht mal,
dass sie ihre Wirkung mit jedem
Satz ruinieren.**



<https://www.tanjabuerkle.com>

Dieses MicroTool zeigt dir,

- welche Wörter deine Botschaft verwässern
- wie dein Gegenüber das unterbewusst bewertet
- und mit welchen Formulierungen du stattdessen überzeugst



Die Wirkung von Sprache

- Kommunikation ist Psychologie –
jedes Wort wirkt.
- Menschen scannen:
„Kann ich der Person vertrauen?“
- Weichmacher triggern:
Unsicherheit, Unentschlossenheit,
mangelnde Kompetenz
- Klare Sprache signalisiert:
Selbstvertrauen, Klarheit, Führung



7 Wörter, die du streichen solltest (sofort!)



Vielleicht

Klingt wie:

Ich hab keinen Plan.

Eigentlich



Klingt wie:

Ich steh nicht dahinter.

Ich würde sagen...



Klingt wie:

Ich traue mich nicht.

Eventuell / unter Umständen



Klingt wie:

Ich will mich absichern.



Man könnte ja...



Klingt wie:

Ich übernehme keine
Verantwortung.

Ein bisschen



Klingt wie:

Ich will niemandem zu nahe treten.



—Tanja Bürkle—

<https://www.tanjabuerkle.com>

 Ich hoffe, das hilft

Klingt wie:
Ich bin mir selbst nicht sicher.



Und was hört dein Kunde
daraus?

Nicht: Kompetenz.

Sondern: Unsicherheit.



<https://www.tanjabuerkle.com>

Die typgerechte Übersetzung (nach KernTypen)

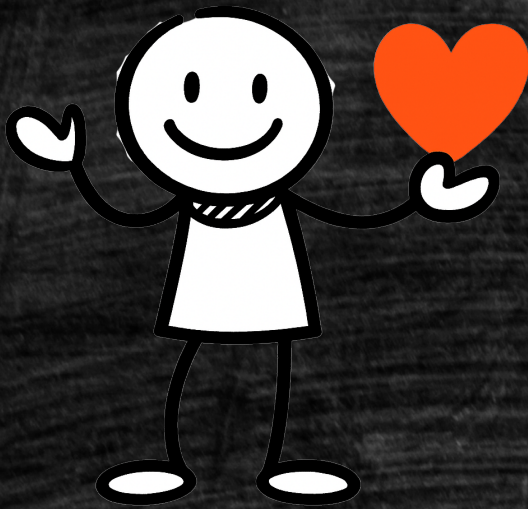
Macher:

Weg mit dem Rumgeeeier.

→ Statt: „Ich würde empfehlen...“

→ Sag: „Das ist die effektivste Lösung – fertig.“





Beziehungsbauer:

Empathisch, aber mit Haltung.

→ Statt: „Ich hoffe, das passt für dich...“

→ Sag: „Ich bin für dich da – und ehrlich: Das ist der beste Weg.“



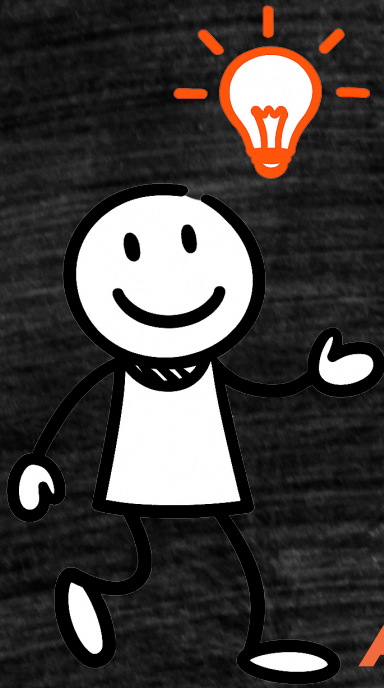
Sicherheitsorientierte:

Klar, strukturiert, verlässlich.

→ Statt: „Könnte man eventuell so machen...“

→ Sag: „Das ist der bewährte nächste Schritt.“





Abenteurer:

Spontan ja, aber nicht planlos.

→ Statt: „Vielleicht geht das auch so...“

→ Sag: „Ich hab eine mutige Idee. Lass uns's ausprobieren.“



<https://www.tanjabuerkle.com>

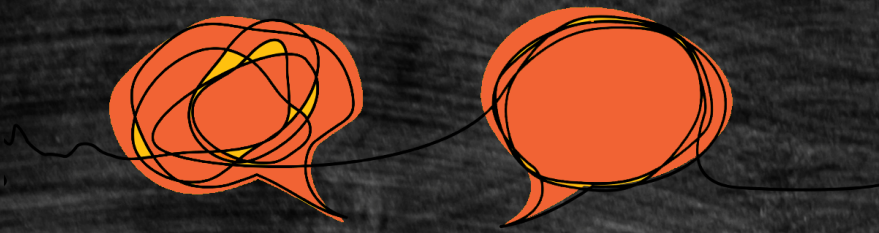
Analytiker:

Fakten, bitte. Kein Geschwurbel.

→ Statt: „So könnte man das sehen...”

→ Sag: „Daten zeigen klar: Das wirkt.”





Mach den Klartext-Check:

Nimm deinen letzten Social-Media-Post oder deine letzte E-Mail – und markiere alle Weichmacher.

Dann ersetze sie mit Power.

Du wirst staunen, wie anders du klingst.



Deine Sprache wirkt. Immer.

Die Frage ist nur:
Lässt du sie für dich arbeiten –
oder gegen dich?

Hol dir jetzt den kompletten
KernTypen-Kommunikationskurs
und lerne, wie du
Klartext redest
Vertrauen aufbaust
und typgerecht verkaufst –
ohne Bullshit



<https://www.tanjabuerkle.com>