



Katrin Seifert

Trainerin für Persönlichkeit und Image

Duzen anbieten oder ablehnen?

Unter Trainern ist das „Du“ allgemein „in“. Doch bevor Sie ein „Du“ anbieten, fragen Sie sich:

- Welche Vorteile erhoffe ich mir von der Duz-Freundschaft?
- Wertet es meine Kompetenz auf?
- Ist mir der andere sympathisch?
- Möchte ich ihn/sie durch ein Du aufwerten?
- Oder fühle ich mich gar dazu verpflichtet?
- Kann ich das Duz-Angebot so formulieren, dass es mein Gegenüber notfalls ausschlagen kann?
- Wie gehe ich selber mit einer Ablehnung um?

Beachten Sie, im Business gilt immer noch das „Sie“ als höfliche Anrede – inklusive Nachname und Titel. Vorteil: Es ist wertfrei.

- Der Ranghöhere bietet dem Rangniedereren das Du an.

Im Privatbereich:

- „Alter geht vor Schönheit.“ Der Ältere – er oder sie – bietet dem Jüngeren das Du an.

Formulieren Sie Ihre Ablehnung stilvoll:

- „Vielen Dank für Ihr Angebot, das mich ehrt. Im Geschäftlichen ist mir das Sie allerdings lieber.“
- „Ich fühle mich geschmeichelt, vielen Dank. Ich bin der Typ, der viel Zeit benötigt, bis er vom Sie zum Du wechselt. Daher wäre für mich das Siezen vorerst angenehmer.“

Das Du, das der Chef Ihnen in Partylaune angeboten hat, kann am nächsten Tag nicht mehr wahr sein. Manchem ist es unangenehm, im Business geduzt zu werden. Bestehen Sie nicht darauf.

Katrin Seifert. Dipl.-Soziologin, ImageTrainerin und Coach, Inhaberin von kimages Training+Beratung, berät Firmen und Einzelpersonen hinsichtlich des Images / Auftretens. Dabei widmet sie sich insbesondere den Themen Knigge und Farbpsychologie, wie auch dem internen Miteinander. Zu diesen und anderen Themen führt sie Workshops und Seminare durch.
www.kimages.de info@kimages.de

Anregungen oder Wünsche zu dieser Serie senden Sie bitte an:

Katrin Seifert- kimages Training + Beratung
info@kimages.de - www.kimages.de