

Bitten...

...sind wenig erfolgreich, wenn sie...

- Gefühle statt Verhalten erbitten:
„Jetzt bleiben Sie bitte mal locker...“
- vage und abstrakt sind:
„Ich möchte, dass Sie mich ernst nehmen.“
- Vergleiche enthalten:
„Ich möchte, dass Sie genauso effektiv sind, wie Müller.“
- beschreiben, was man nicht möchte:
„Ich möchte nicht, dass du solange im Büro arbeitest.“

...sind am ehesten erfolgreich, wenn sie...

- positiv formuliert sind:
„Kannst du heute um 18.00 Uhr im Büro Schluss machen?
Ich würde dann gern mit dir was essen gehen.“
- realistische Handlungen und Verhalten ganz konkret beschreiben:
„Ich hätte gern, dass Sie anklopfen, bevor Sie in mein Büro kommen.“
- dem Anderen seine Entscheidungsfreiheit lassen:
„Ich würde mich freuen, wenn du mich kurz anrufst, wenn du merkst, dass es später wird. Ist das ok für dich?“