



Handout zum Vortrag: "Schlagfertig ja, unverschämt nein"



Marie-Theres Braun
M.A. Speech Science
B.A. Language & Communication
https://marie-theres-braun.de/



Pia Bussinger

M.A. Allgemeine Rhetorik

B.A. Journalismus & PR

https://bussinger-rhetorik.de/





Handout zum Vortrag: "Schlagfertig ja, unverschämt nein"

Schlagfertigkeit setzt sich aus verschiedenen Faktoren zusammen, wie bspw. Spontanität, Argumentations-, Gesprächs-, & Handlungskompetenz, sowie die Beherrschung diverser Techniken.

Schlagfertigkeitstechniken:

1. GERADE-WEIL



"Gerade weil" → Punkt oder Teilsatz des Einwands aufgreifen + Sach- oder Nutzenargument

- Ihr Unternehmen liegt außerhalb des Stadtkerns, nicht gerade der Place-to-be.
- → Gerade weil unser Unternehmen außerhalb des Stadtkerns und nah am Flughafen liegt, ziehen wir genau die Businesskunden an, die wir wollen
- Sie sind ja aus einer ganz anderen Abteilung, da ist es natürlich schwer, das zu beurteilen und mitzureden.
- → Gerade weil unser Unternehmen außerhalb des Stadtkerns und nah am Flughafen liegt, ziehen wir genau die Businesskunden an, die wir wollen
- Das haben wir noch nie so gemacht.
- → Gerade deshalb, ...

Variationen: Genau deshalb, deswegen; Genau aus diesem Grund, ...

2. TOUCH-TURN-TALK (T-T-T)



Mit der T-T-Technik könnt Ihr immer wieder zu euren Mehrwert/Anliegen lenken, ohne euer Gegenüber dabei aus den Augen zu verlieren.

→ Vorab: Kernaussagen entwickeln & Mehrwerte/Kundennutzen definieren

Touch: Verständnis zeigen (Einwand berühren/ansprechen)

Turn: Zum eigenen Standpunkt hinführen (Einwand umlenken → Fokusverschiebung)

Talk: Eigenen Standpunkt ausführen (eigene Argumente anbringen)





Handout zum Vortrag: "Schlagfertig ja, unverschämt nein"

Schlagfertigkeitstechniken:

2. TOUCH-TURN-TALK - Redewendungen



Touch (Zustimmung/Verständnis): Da sind wir einer Meinung ...; Sie sprechen einen wichtigen Punkt an ...; Im Fall xy sehe ich das auch so ...; Diesen Aspekt sollten wir auch miteinbeziehen ...; Ja, viele vertreten die Meinung, dass (und Argument der Gegenseite nennen) ...;

Turn (Fokusverschiebung/Lenkung auf neuen Aspekt): ... viel wichtiger ist jedoch ...; ... noch mehr erreichen wir, wenn ...; ...nur sollten wir auch die folgenden Punkte beachten ...; ... gleichzeitig dürfen wir xy nicht vergessen ...; ein noch größeres Problem sehe ich in ...; ... nur wird dabei übersehen, dass ...

Talk (Untermauerung durch Argumente): im Talk folgt die weiterführende Argumentation. Wichtig, dass die Argumentation kurz, klar und prägnant ist.

3. ZUSTIMMUNG



Mit dieser Technik wird dem Gegenüber der Wind aus den Segeln genommen, da wir keine Angriffsfläche bieten → Angriff prallt ab.

Beispiel: A: "In deinem Auto sieht's aus wie in einem Schweinestall". B: "Stimmt, können wir jetzt losfahren?" → Was soll A dazu noch sagen? → A wird entwaffnet.





Handout zum Vortrag: "Schlagfertig ja, unverschämt nein"

ADD-ON:



Locker lassen - Entspannen!

→ Souveränität ist nicht nur sichtbar. Sie ist vor allem auch hörbar.

Redet in Eurer individuell entspannten Tonlage. Die findet Ihr, wenn Ihr eine Bauchatmung habt.

Die habt Ihr aber nicht, wenn Ihr Euch angegriffen fühlt. Euer Bauch spannt sich sofort an. Wenn Euch also eine unerwartete Frage entgegen kommt und Ihr nicht wisst, was Ihr sagen sollt, sollte Eure erste Reaktion sein: Wampe locker lassen! Denn erst dann kann Stress überhaupt abfließen. Die Folge: Euer vegetatives Nervensystem und Gehirn kann wieder arbeiten und nach geistreichen Antworten suchen.

Weitere Schlagfertigkeitstechniken, Bsp.:

- 1. Gegenfragen/Konkretisierungsfragen (z.B.: Worauf beziehen Sie sich? Im Vergleich zu was?)
- 2. Klimax (Einen Punkt aufgreifen und übertreiben)
- **3. Umdeuten/Reframing** (z.B.: Wenn Sie mit Erbsenzähler meinen, dass ich gewissenhaft und ordentlich bin, dann bin ich tatsächlich ein Erbsenzähler.)
- 4. Metaphern/Vergleiche (Sprüche mit passenden Bildern kontern)
- **5. Auf die Metaebene gehen** (Das Verhalten/Gefühle ansprechen, z.B.: Was macht dich so wütend?)

