

JETZT! Schlagfertig

Henrik Wolf

SCHLAGFERTIG

Kennen Sie jemanden der schlagfertig ist
und wie verhält sich diese Person?

SCHLAGFERTIG

in Kongruenz

Authentizität

Reden, Denken, Handeln

Integrität

Wertesystem, Meinung

Kommunikation

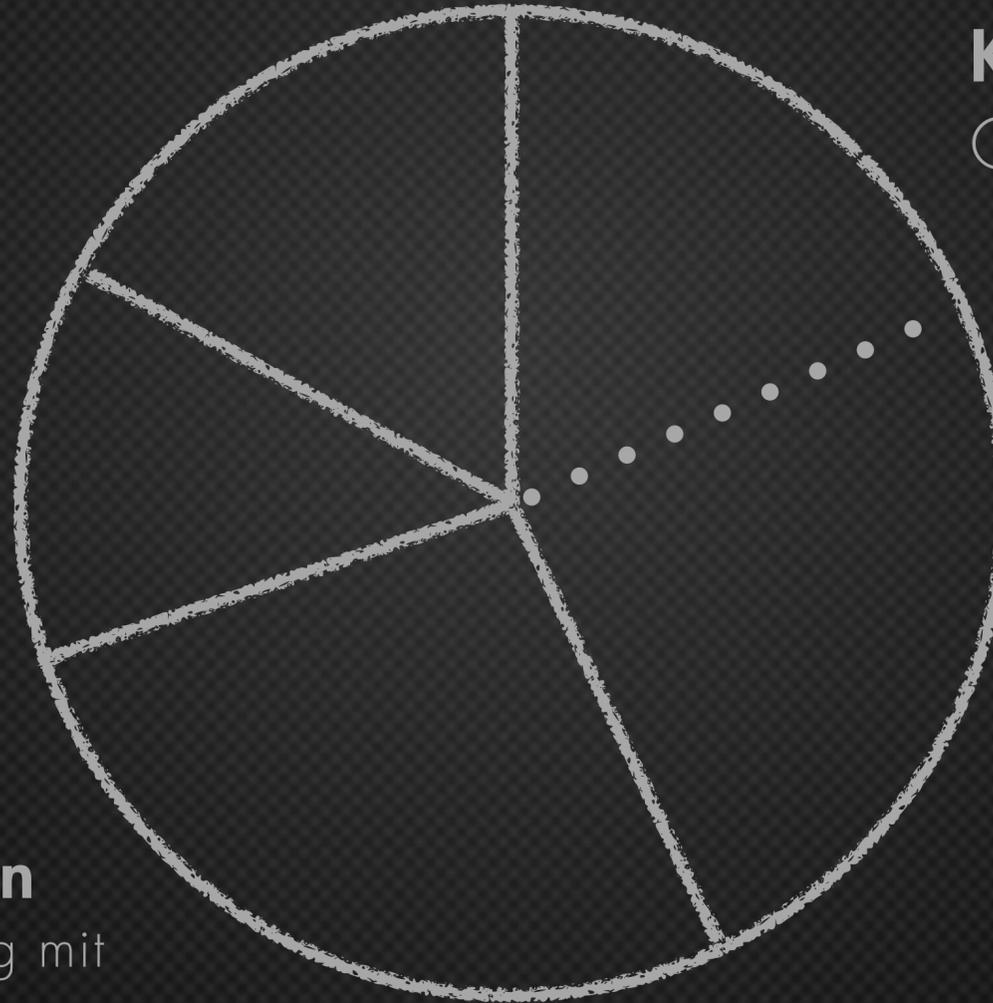
Gekonnter Umgang mit
der Sprache

Körpersprache

Gestik, Mimik, Körperhaltung

Auftreten

Verhalten



SCHLAGFERTIG
&
SELBSTBEWUSST

sich seiner selbst bewusst sein

FALSCHER GLAUBENSSSÄTZE

Ich muss Anderen gefallen.

FALSCHER GLAUBENSSSÄTZE

Ich habe kein Recht mich zu wehren.

FALSCHER GLAUBENSSSÄTZE

Ich kann doch eh nichts ändern.

SELBSTBEWUSSTSEIN

STÄRKEN

- Was schätzt Du an Dir selbst?
- Was schätzen Andere an mir?
- Welche Fähigkeiten und Stärken habe ich?

KOMMUNIKATIONSMODELLE

4-OHREN MODELL

Sachebene

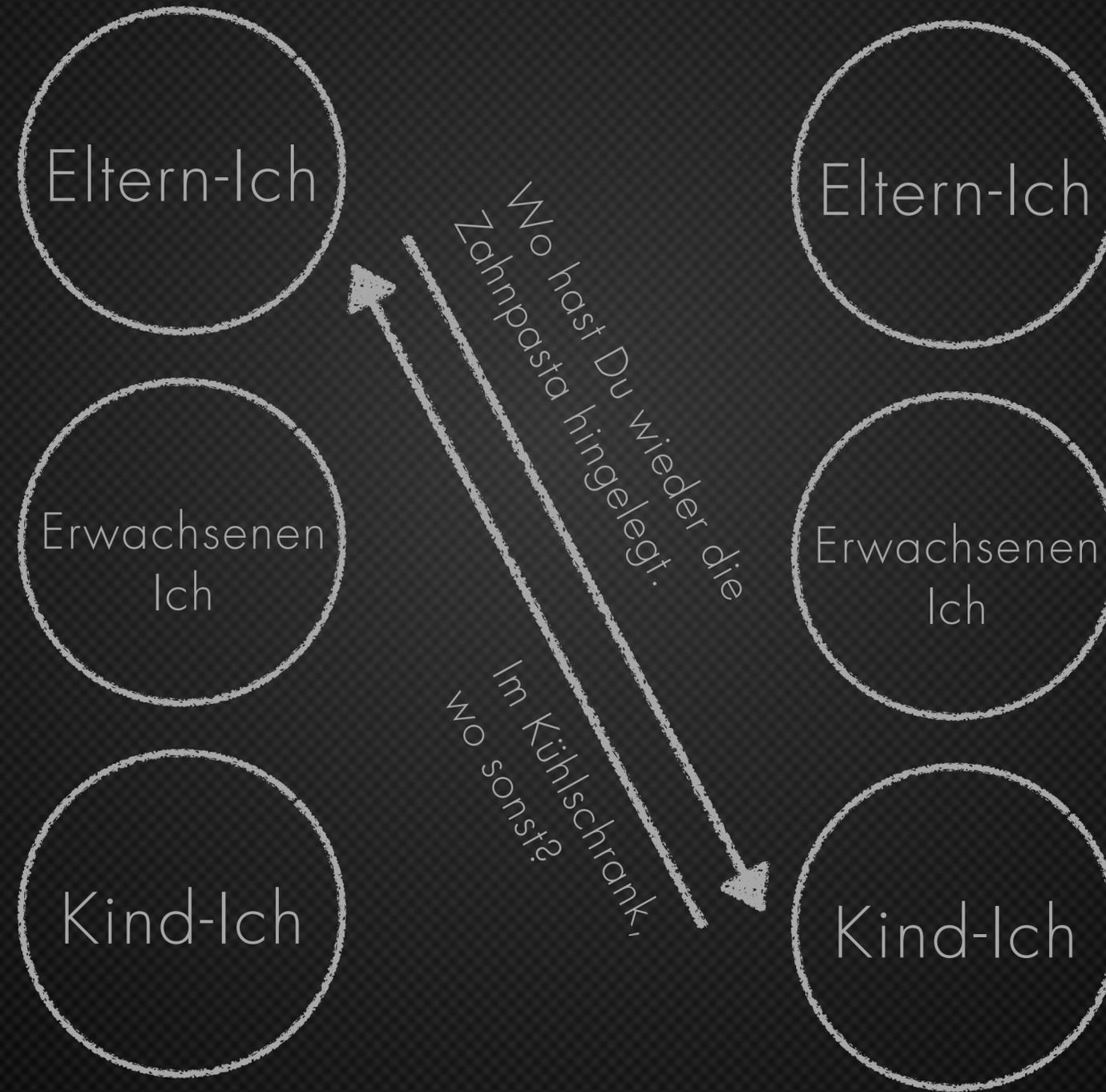
Beziehungsebene

NACHRICHT

Selbstoffenbarung

Appell

TRANSAKTIONSANALYSE



KOMMUNIKATIONSÜBUNG

Nehmen Sie ein Beispiel aus Ihrer Praxis
und zerlegen diese nach dem 4 Ohren-Modell

4 MENSCHENTYPEN

DOMINANT

Trifft Entscheidungen schnell
Handelt zweckmäßig
Will sich mit anderen messen

INITIATIV

Kontaktfreudig
Netzwerker
Will Urlaube und Erfahrungen genießen
Gefühlsbetont

STETIG

Ist die „gute Seele“
Hört zu und kümmert sich um andere
Harmoniebedürftig
Verlässlich

GEWISSENHAFT

Zahlen, Daten, Fakten
Zuverlässig
Denkt logisch und kühl
Überprüft alles doppelt

KOMMUNIKATIONSTECHNIKEN

Gekonnter Umgang mit der Sprache (Schlagfertigkeit)

HUMOR

In der Sprache

	ungefährlich	gefährlich
Selbst	Selbstaufwertend Das war erst der Anfang. Warten Sie mal auf das Ende.	Selbstabwertend Ich kann das Wasser auch sonst nicht halten.
Andere	Sozialer Humor Beeindruckend wie gut Sie loslassen können.	Agressiver Humor In Ihrem Alter kann man das Wasser nicht mehr so gut halten, oder?

KILLERPHRASEN

- Das wird nie funktionieren.
- Das ist ja völlig realitätsfremd.
- Ist das Ihr Ernst?
- Sie sind dafür zu jung. Sammeln Sie erstmal etwas Erfahrung.
- Um das beurteilen zu können, fehlt Ihnen das Fachwissen.
- Da können Sie nicht mitreden.

KILLERPHRASEN

entlarven

- Der Satz enthält kein sachliches Argumente.
- Die Phrase ist eine Verallgemeinerung oder Pauschalurteil.
- Ihre Kompetenz wird grundsätzlich infrage gestellt.
- Der Spruch enthält einen persönlichen Angriff oder ein Klischee.
- Das Gesprächsergebnis wird bereits vorweg genommen.
- Das Scheinargument soll Sie abwürgen und mundtot machen.

WICHTIG!

Nichts „stehen“ lassen!

Signalisieren Sie dem Gegenüber, dass er/sie eine Grenze überschritten hat.

10 LÖSUNGEN



**Mit Körpersprache
antworten**

2

Sachlichkeit verlangen

Das war mal wieder typisch Frau!

Auf welche Studie basiert denn ihre Behauptung?

3

Rückfragen stellen

Das war mal wieder typisch Frau!

Was genau ist denn daran typisch Frau?

4

Definitionsfragen

Sie sind aber oberflächlich!

Wie definieren Sie denn oberflächlich?

5

Ablenkungsfragen

Hier müssen Sie schneller als der Gegenüber sein.

Was machen die Kinder?



Uminterpretieren

Das Gegenteil ins Extreme ziehen

Sie sind zu langsam!

Wäre es ihnen lieber wenn ich schnell und schlampig wäre.



Absichtlich Missverstehen

Wie kann man nur so faul sein?

Ganz einfach: Nichts tun, nichts tun, nichts tun.



Zustimmung

Du bist Dick!

Ja, das hast Du ja ganz wunderbar beobachtet.



Wenn das bedeutet-Technik

Du bist langsam!

Wenn das bedeutet, dass ich sorgfältig bin, ja dann bin ich langsam.

10

Komplimente

Ihr Arbeitsstil ist fürchterlich!

Ihr Arbeitsstil ist vorbildlich. Können Sie mir Tipps geben, wie ich meinen verbessere.



Sofortantworten

Zum Auswendiglernen