

die kunst der schlagfertigkeit beruht im grunde auf ganz wenigen techniken.

authentische rhetorik
& coaching

volker hoffmann

1. strategie: "gegenfrage"

zur sache:

„ihr projekt braucht viel zu viel zeit.“

"wäre es ihnen lieber, wir würden ab sofort quantität vor qualität stellen?"

die methode "wäre ihnen... lieber?" ist eine der schönsten rückfragetechniken der schlagfertigkeit. sie kann sogar ihr gegenüber auf einer tiefen ebene überzeugen.

agrippinawerft 6
50678 köln

tel. 0221-8 466 566
fax. 0221-8 466 567

zur person:

"sie haben eine ganz schöne unordnung auf ihrem bürotisch."

"wie schaffen sie es eigentlich ihren bürotisch so sauber zu halten?"

statt rechtfertigung oder emotionaler gegenreaktion stellen sie ihrem gegenüber eine frage, die ihn in den fokus rückt, ihn veranlasst, über sich selbst nachzudenken.

hoffmann@wortkraft.de
www.wortkraft.de

2. strategie: "zustimmung"

mit ernster bestimmtheit:

„sie haben lange für diesen vorgang gebraucht!“

"das stimmt."

in dem moment, wo sie voll und ganz dazu stehen ziehen sie ihrem gegenüber die zielscheibe weg. bedingung: der vorwurf darf keine wertung enthalten.

mit ironischer Übertreibung:

„sie haben lange für diesen vorgang gebraucht!“

"stimmt, ich bin jetzt im guinness-buch der rekorde."

sie hören einen vorwurf, aber statt etwas dagegen zu sagen, sagen sie einfach "stimmt" und übertreiben danach derart maßlos, dass der vorwurf im witz zerplatzt.

3. strategie: "zurückweisung"

mit ernster bestimmtheit:

„sie setzten die prioritäten falsch.“

"sie täuschen sich: ich setzte die prioritäten genau richtig, herr meier."

sie sprechen deutlich ihre entgegen gesetzte sicht aus. der stabile blickkontakt ist dabei absolut wichtig.

mit ironischer aufdeckung

„typisch vertrieb.“

"nach dieser wichtigen feststellung kommen wir zurück zur sache."

es erfolgt keine inhaltliche reaktion.

ähnlich: *"vielen dank für diesen hinweis." "ich mag die art, wie sie argumentieren."*