



© IS_ImageSource/Photodisc/Getty Images

Gekannt kontern – Selbstbewusstsein stärken und souverän auftreten

- Wie Schlagfertigkeit funktioniert
- Was Schlagfertigkeit bewirkt
- So gelingt Ihnen Schlagfertigkeit
- Typische Angriffe und passende Antworten
- Kontern durch sachliches Argumentieren

Inhaltsverzeichnis

Die Grundlagen der Kommunikation

Seite 3

- Das Sender-Empfänger-Modell • Das Vier-Seiten-Modell von Friedemann Schulz von Thun • Du-/Sie- versus Ich-Botschaften



Schlagfertigkeit – Definition und Wirkung

Seite 6

- Was ist Schlagfertigkeit? • Das Phänomen der Überraschung • Typische Angriffe • Negative Auswirkungen von gezielten Angriffen • Was Schlagfertigkeit bewirkt



Die wichtigsten Voraussetzungen für Schlagfertigkeit

Seite 9

- Ist Schlagfertigkeit trainierbar? • Eigenschaften, die Schlagfertigkeit begünstigen • Die fünf Säulen der Schlagfertigkeit nach Ztrillard • So trainieren Sie Schlagfertigkeit im Alltag

Typische Killerphrasen und passende Antworten

Seite 14



Beispiele harter und weicher Schlagfertigkeitstechniken

Seite 15

Sachliche Argumentation – So gelingt Kommunikation

Seite 19

- Überzeugen statt überreden • Ziele richtet argumentieren mit der Standpunkt-Formel



Die wichtigsten Tipps für gekonntes Kontern

Seite 20

Die Grundlagen der Kommunikation



© Clerkenwell/Stockbyte/Getty Images

Die theoretischen Grundlagen für die Technik des geschickten Konterns sind verschiedene wissenschaftliche Kommunikationsmodelle. Sie analysieren im Detail sowohl die Vorgänge, die sich zwischen zwei Personen während einer Unterhaltung abspielen, als auch die Wirkung, die sie erzielen. Dieses Wissen ist hilfreich, um zu erkennen, an welchen Stellen sich im eigenen Kommunikationsverhalten Angriffsflächen bieten, die der andere zu seinem Vorteil nutzen kann. Dadurch ist es wichtiger, sich diesen Situationen gar nicht erst aussetzen oder um den vermeintlichen Vorteil des anderen zu seinem eigenen zu machen – nämlich mittels eines geschickten Konterns.

Das Sender-Empfänger-Modell

Dieses mit am häufigsten genutzte Kommunikationsmodell beschreibt den Vorgang einer Informationsübermittlung von Person A, dem Sender, zu Person B, dem Empfänger. Der Sender übersetzt seine Absicht dabei in Worte, also in eine Nachricht, und übermittelt diese an den Empfänger. Dieser versteht und interpretiert die Nachricht. Daraus resultiert seine Reaktion.



Während dieses Vorgangs kann nun an verschiedenen Stellen das Risiko entstehen, dass die Information nicht zum Empfänger gelangt, wie der Sender es beabsichtigt hatte (z. B. weil der Sender seine Absicht nicht klar formuliert oder den Empfänger täuscht (durch Ironie etc.), der Empfänger Worte nicht kennt (Fachbegriffe), die akustische Übermittlung durch Lärm gestört wird oder der Empfänger die Botschaft falsch interpretiert. Erst im Moment der Reaktion weiß der Sender, ob der Empfänger seine Botschaft richtig verstanden hat.

Das Vier-Seiten-Modell von Friedemann Schulz von Thun

Für den Kommunikationswissenschaftler Schulz von Thun kann sich eine Botschaft auf vier Ebenen abspielen:

I. Sachebene

Hier geht es um den reinen sachlichen Informationsgehalt und die wortwörtliche Bedeutung einer Nachricht.

II. Gefühls- bzw. Beziehungsebene

Auf dieser Ebene geht es um die Beziehung, in der die Gesprächspartner zueinander stehen, oder die der Sprecher sich wünscht. Tonfall, Mimik und Formulierung seines Anliegens sind für den Empfänger wichtige Anhaltspunkte für seine Interpretation der Botschaft.

III. Selbstoffenbarungsebene

Der Sprecher sagt etwas über sich selbst und signalisiert mit seiner Äußerung in Tonfall, Mimik und Gestik seine Absicht. Das hilft dem Empfänger, sein Gegenüber einzuschätzen.