

# Setzen Sie Ihre Rhetorik gekonnt ein

**I**mmmer wieder wird es **im Eltern-, Träger- oder Mitarbeiterinnengespräch** vorkommen, dass Ihr Reaktionsvermögen und **Ihr rhetorisches Talent gefragt** sind. Sie müssen blitzschnell auf Einwände eingehen, das Gespräch rhetorisch lenken können und schlagfertig reagieren.

Nutzen Sie verschiedene **rhetorische Strategien, um mit Einwänden** oder Killerphrasen **professionell umgehen zu können**. Auch wenn Sie diesbezüglich noch ungeübt sind: Die folgenden Strategien lassen sich gut trainieren.

## 1. Strategie: Drücken Sie sich positiv aus

Im Gespräch können Sie allein durch Ihre Wortwahl Stimmungen heraufbeschwören, angreifen, ironisieren oder begleiten und vermitteln. Deshalb ist es von grundlegender Bedeutung, dass Sie wissen, mit welchen Redewendungen Sie Träger, Personal und Eltern erschrecken oder gegen sich aufbringen können. Meist ist es möglich, **auf solch drastische Formulierungen zu verzichten und die Sätze positiv auszudrücken**: „Sie machen Fehler bei der Erziehung Ihres Kindes.“ – „Ich kann verstehen, warum Sie Ihrem Kind gegenüber schnell nachgeben, allerdings könnten Sie auch noch anders reagieren ...“

## 2. Strategie: Beziehen Sie Einwände mit ein

**Greifen Sie den Einwand** von Eltern, Träger oder Mitarbeiterinnen **auf** und gehen Sie im weiteren Gespräch auf ihn ein. Dabei **erarbeiten Sie** im gemeinsamen Dialog **das Für und Wider** des Einwands. Dadurch signalisieren Sie Entgegenkommen und Verständnis. Sie beteiligen Ihren Gesprächspartner daran, den eigenen Einwand kritisch zu beleuchten und zu hinterfragen, z. B.: „Sie haben Bedenken bezüglich der angedachten Ergotherapie für Ihr Kind. Ich möchte die Einwände mit Ihnen gemeinsam näher betrachten und besprechen.“

Dabei ist es **hilfreich**, wenn Sie **sich auf jeweils 3 wichtige Argumente** dafür und dagegen **beschränken**. Wählen Sie jeweils 3 Faktoren aus, die Ihre Argumente unterstützen. So bleiben sie überschaubar und Sie kommen schneller ans Ziel.

## 3. Strategie: Vermeiden Sie Killerphrasen und Negativformulierungen

Sie würden das Gespräch blockieren und die bestehenden Positionen verhärten, wenn Sie so genannte Killerphrasen einsetzen. Beobachten Sie sich im Gespräch, ob Sie dazu neigen, solche Phrasen zu verwenden. **Vermeiden Sie** solche und ähnliche

**Negativformulierungen in allen Ihren Gesprächen und Verhandlungen:**

- „Das haben wir schon immer so gemacht.“
- „Das können Sie als Mitarbeiterin sowieso nicht beurteilen.“
- „Es wird Ihnen über den Kopf wachsen.“
- „Sie können als Träger in pädagogischen Fragen sowieso nicht mitreden ...“
- „Das haben wir schon einmal probiert und es hat nicht geklappt ...“
- „Mit Ihren Erziehungsmethoden kommen Sie sowieso nicht weit.“

Die folgende Tabelle zeigt Ihnen, wie Sie **Negativformulierungen** und Killerphrasen **elegant umgehen** können. **Wenden Sie** gelegentlich **im Eltern-, Team- oder Trägergespräch** eine dieser **rhetorischen Strategien an**. Je öfter Sie diese einsetzen, desto schneller werden Sie Ihnen in Fleisch und Blut übergehen.

**Table:** Trainieren Sie, wie Sie Inhalte gekonnt ausdrücken können

<b>Sagen Sie nicht:</b>	<b>So formulieren Sie es besser:</b>
<i>„Hier gebe ich Ihnen zu bedenken!“</i>	<i>„Denken Sie bitte auch daran ...“</i>
<i>„Da haben Sie mich völlig falsch verstanden ...“</i>	<i>„Wahrscheinlich habe ich mich jetzt missverständlich ausgedrückt, ich meinte ...“</i>
<i>„Wollen Sie jetzt etwa behaupten, dass ...“</i>	<i>„Verstehe ich Sie richtig, dass ...?“</i>
<i>„Das ist ja total falsch!“</i>	<i>„Aus Ihrer Sicht betrachtet, ist dies sicherlich richtig, allerdings ...“</i>
<i>„Sie können das sowieso nicht beurteilen!“</i>	<i>„Das ist aus Ihrer Perspektive heraus sicher nicht so einfach zu beurteilen, allerdings bin ich der Meinung, dass ...“</i>
<i>„Mit Ihren Erziehungsmethoden kommen Sie nicht weiter!“</i>	<i>„Ich möchte mich mit Ihnen beraten, welche Erziehungsmethoden für Ihr Kind in Frage kommen.“</i>
<i>„Das ist eine Unterstellung!“</i>	<i>„Ich kann Ihre Aufregung verstehen, möchte Sie jedoch bitten, dass Sie sich mir gegenüber fair verhalten.“</i>
<i>„Wollen Sie etwa behaupten, ich bin überfordert?“</i>	<i>„Es ist Ihr gutes Recht, dass Sie zuerst Ihr Kind sehen. Ich möchte Ihnen dennoch gerne meine Situation schildern.“</i>
<i>„Glauben Sie mir, ich habe die Erfahrung!“</i>	<i>„Ihr Wissen als Eltern und meine Ausbildung und Berufserfahrung bilden sehr gute Voraussetzungen dafür, Ihrem Kind weiterzuhelfen. Ich bin der Ansicht, dass wir zusammenarbeiten sollten.“</i>