



BUSINESS:

Wie Sie Angriffe schlagfertig parieren

IM NACHHINEIN FALLEN UNS IMMER NOCH BESSERE, klügere Antworten ein. Wie Sie es schaffen, elegante Antworten bei unangenehmen Angriffen parat zu haben, was Sie dazu tun müssen und welche Techniken es gibt, verrät dieser Artikel.

TEXT: DR. MAGDA BLECKMANN, EXPERTIN FÜR ERFOLGSNETZWERKE

Letztlich rief mich eine liebe Freundin an und fragte mich um Rat. Sie ist eine tüchtige Unternehmerin, die immer eine Antwort parat hat und ganze Gesellschaften unterhalten kann. Umso mehr verwunderte es mich, dass sie mich bat, ihr bei ihrer Schlagfertigkeit zu helfen. Sie sagte: „Ich habe immer wieder Probleme, wenn ich blöde Antworten erhalte. Oft bin ich dann stumm und sprachlos und weiß nicht, was ich sagen soll, oder ich rege mich total auf und reagiere emotional und aufbrausend. Und das ist nicht alles. Wenn ich mit unangenehmen Aussagen oder Angriffen konfrontiert werde, dann fällt mir gar nichts mehr ein. Es ist, als ob ich völlig leer bin, ich werde rot und fange an zu stottern.“ Kommt Ihnen das bekannt vor?

Schlagfertigkeit kann jeder lernen

Die gute Nachricht ist: Schlagfertigkeit kann jeder lernen. Sie müssen es nur üben, immer und überall. Das heißt, Sie müssen sich solchen Situationen aussetzen und Ihre Assoziationsfähigkeit und auch Ihren Humor trainieren. Eine schnelle schlagfertige Antwort kann trainiert werden so wie unsere Muskeln. Wie so oft im Leben geht es ums Üben, Üben und nochmals Üben. Alle erfolgreichen Sportler haben mehr trainiert als die anderen, sonst wären sie nicht erfolgreicher. Deshalb setzen Sie sich Situationen aus, wo auch immer sich diese ergeben – bei alltäglichen Gesprächen, mit Freunden und in politischen oder anderen Diskussionen.

Vier allgemeine Regeln, um nicht mehr sprachlos auf unangenehme Vorwürfe oder Angriffe zu reagieren:

- Nicht rechtfertigen
- Nicht persönlich nehmen
- Sachlich und ruhig bleiben
- Vorbereiten

Ich weiß, das klingt alles einfacher als gesagt, aber genau darum geht es. Wenn Sie auf einen Vorwurf anfangen, sich zu rechtfertigen, mit Worten wie: „Das ist so, weil ...“, „Ich habe doch ...“, „Normalerweise ist das nicht so“ oder Ähnlichem, dann sind Sie schon auf der Verliererstraße. Kontern Sie gezielt ohne Rechtfertigung oder Entschuldigungen.

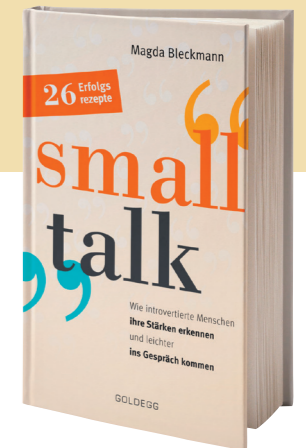
Nur wenn Sie die Emotionen nicht hochsteigen lassen, können Sie einen kühlen Kopf bewahren. Genau darum geht es in der Situation, dass Sie gut assoziieren und klar denken können. Dann und nur dann fallen Ihnen gute und witzige Erwidierungen ein. Denn es geht in den seltensten Fällen um Sie als Person, meist geht es um eine Sache oder um ein Thema. Deshalb nehmen Sie sich als Person heraus, dann fällt es Ihnen leichter, ruhig zu bleiben. Ich selber war 15 Jahre in der österreichischen Politik tätig. Wenn ich alle Vorwürfe, die mir entgegenschleudert wurden, persönlich genommen hätte, wäre ich meines Lebens nicht mehr froh geworden. Es ging auch nicht um mich als Person, sondern um die Anliegen und Standpunkte der Partei, die ich vertreten habe.

Ohne Fleiß kein Preis

Deshalb ist Übung und Vorbereitung ein notwendiges Mittel, um in der realen Welt bestehen zu können. Überlegen Sie sich alle möglichen Einwände, die kommen könnten. Machen Sie sich eine Liste mit blöden Vorwürfen, die Sie bisher erhalten haben und

SMALLTALK

Wie introvertierte Menschen ihre Stärken erkennen und leichter ins Gespräch kommen. 240 Seiten, Hardcover, Goldegg Verlag, November 2018. Buch bestellbar unter www.magdaleckmann.at (Publikationen)



wo Sie nicht mehr wussten, was Sie sagen sollen. Sehen Sie sich im Fernsehen Diskussionen an und überlegen Sie, was Sie sagen würden. Notieren Sie sich gute Antworten. Schreiben Sie gute Ideen, witzige Bemerkungen, die Ihnen auch erst im Nachhinein eingefallen sind, auf und besuchen Sie ein Seminar. Alles, was Sie dabei unterstützt, zu üben, ist erlaubt. Machen Sie einen Angriffs-Abend, laden Sie Freunde ein und lassen Sie sich mal richtig mit Vorwürfen berieseln und üben Sie sich in Schlagfertigkeit.

„ERST WENN SIE ERKENNEN, DASS ANGRIFFE NICHT AN SIE PERSÖNLICH GEHEN, WERDEN SIE SCHLAGFERTIG REAGIEREN KÖNNEN.“

Vorbereitung ist die halbe Miete

Seien Sie gewappnet und rüsten Sie sich auf. Wie Sie das machen können? Stellen Sie sich die Situation vor, gehen Sie die einzelnen Punkte durch. Überlegen Sie, was Sie sagen werden und was Ihr Gegenüber dazu feststellen wird. Schreiben Sie mögliche Ein-

wände auf. Auch hier gilt: Bereiten Sie sich Ihre Antwort dazu auf. In der Kommunikationswissenschaft nennt man das Einwandbehandlung. Diese wird vor allem in Verkaufsgesprächen eingesetzt. Es geht darum, zu unterscheiden, ob es ein Vorwand oder ein Einwand ist, und dafür gute Repliken parat zu haben, die den Kunden doch wieder in Richtung Kaufbereitschaft führen. Ich verwende diese Technik auch gerne bei Präsentationstrainings. Sie ist ein perfektes Mittel, um Schlagfertigkeit zu lernen. Wenn Sie mehr über Einwandbehandlung im Verkauf wissen wollen, finden Sie bei Wikipedia eine gute Beschreibung. Für Schlagfertigkeit geht es darum, auf alle möglichen Zwischenrufe oder Einwände vorbereitet zu sein. Das ist der erste Schritt. Im nächsten Schritt geht es darum, Ihre Emotionen in den Griff zu bekommen und ruhig zu bleiben, damit Sie kreative Antworten heraus-schießen können. ■



DR. MAGDA BLECKMANN

ist Betriebswirtin und hat über 15 Jahre Erfahrung in der österreichischen Spitzenpolitik. Heute ist sie erfolgreiche Unternehmerin, Businesscoach, Autorin und Expertin für Erfolgsnetzwerke.

OFFICE@MAGDALECKMANN.AT
WWW.MAGDALECKMANN.AT