



## BUSINESS:

# So sind Sie garantiert nicht sprachlos

Im Nachhinein fällt uns immer eine **VIEL BESSERE UND ELEGANTERE ANTWORT** auf eine unangenehme Aussage oder gar einen Angriff ein. Wie wir es schaffen, diese Antworten im Ernstfall parat zu haben, und welche Techniken es gibt, verrät dieser Artikel.

TEXT: DR. MAGDA BLECKMANN, EXPERTIN FÜR ERFOLGSNETZWERKE

**D**avor macht es Sinn, sich mit seinen Emotionen zu beschäftigen. Im letzten Beitrag haben wir davon gesprochen, Angriffe nicht persönlich zu nehmen, sachlich zu bleiben und sich nicht zu rechtfertigen. Das funktioniert nur, wenn Sie locker bleiben und den Kopf frei haben, um klar denken und assoziieren zu können. Nur wie geht das?

### Wie Sie den Kopf frei bekommen

Im Seminar ist es immer wieder spannend zu beobachten: Wenn jemand dran ist, auf einen Vorwurf zu reagieren, steigt der Puls, der Kopf wird rot, die Atmung beschleunigt sich und es fällt dem Teilnehmer nichts ein. Kaum ist der Nächste dran, haben wir für andere sofort gute Antworten parat. Wenn es uns selber betrifft, sind wir sprachlos.

Und genau das gilt es zu lernen.

Es leicht zu nehmen, so als ob ich nicht dran bin, den Kopf frei zu bekommen, denn es betrifft mich ja nicht, und spielerisch eine Antwort zu suchen und zu finden – das Repertoire dazu trägt jeder in sich, Sie müssen es nur zulassen und sich trauen, auch einmal etwas zu erwidern. Vorab sollten Sie überlegen, woher Ihre Emotionen kommen:



Ist es meine Unsicherheit, meine Unwissenheit, meine Angst davor, nicht geliebt zu werden, oder vielleicht mein Gerechtigkeitsempfinden? Sie müssen mit sich selber im Reinen und einigermaßen in der Mitte sein, um ruhig und sachlich reagieren zu können. Oft ist es schlicht und einfach eine Frage Ihres Selbstbewusstseins und auch das kann man trainieren. Sie werden sehen: Wenn es Ihnen gelingt, elegante, humorvolle und kreative Antworten zu geben, dann wird ihr Selbstbewusstsein steigen. Die gute Nachricht ist: Schlagfertigkeit kann jeder lernen. Die schlechte: Sie müssen es üben – immer wieder und überall. Die Würze ist Humor, ein gutes Repertoire an

## „AUF ERDEN DIE GRÖSSTE PEIN IST AUF KOMMANDO SCHLAGFERTIG SEIN.“

(Rudolf Bresber)

Antworten und Assoziationsvermögen. Der schnelle Zugriff auf piffige Antworten kann dabei genauso trainiert werden wie unsere Muskeln. Wichtig ist die Regelmäßigkeit. Sie können überall und in jeder Situation trainieren, auch im alltäglichen Gespräch mit Kollegen und Freunden. Wichtig ist, schlagfertige Assoziationen und Kreativität selbstverständlich werden zu lassen. Deshalb: Übung macht den Schlagfertigkeitsmeister!

### Die vier besten Schlagfertigkeitsstechniken

#### 1. Nachfrage

Die einfachste und effizienteste ist die Rückfragetechnik – in der Kommunikation das beste, einfachste und wirksamste Mittel, das immer passt. Verschaffen Sie sich Zeit, indem Sie schlicht und einfach nachfragen. Es gibt verschiedene Möglichkeiten, mit Rückfragen den Ball zurückzuspielen. Dann ist Ihr Gegenüber am Zug und muss meistens erst einmal nachdenken. Probieren Sie es aus, und Sie werden die Kraft dieser Technik schnell spüren.

#### Beispiele für Rückfrage-Repliken könnten sein:

- Wie genau haben Sie das gemeint?
- Wo haben Sie das gelesen?
- Wer sagt das?

- Was meinen Sie konkret damit?
- Auf welchen (wissenschaftlichen) Erkenntnissen basiert das?
- Was soll ich tun, damit Sie zufrieden sind?
- Worauf basiert Ihre Unterstellung?
- Was wollen Sie damit sagen?
- Warum erzählen Sie das jetzt? Warum mir?

#### 2. Pause

Machen Sie einfach eine Pause und warten Sie ab. Klingt einfach, es fällt aber vielen Menschen schwer, diese Stille auszuhalten. Sie sagen zunächst nichts und warten ab, was geschieht. Mimisch signalisieren Sie das durch eine hochgezogene Augenbraue. Achtung: Wichtig ist, dass Sie dabei Blickkontakt halten. Auf keinen Fall wegschauen! Was passiert? Ihr Gegenüber muss weiterreden und die Vorwürfe präzisieren. Ihr Vorteil dabei: Sie gewinnen Zeit und irritieren Ihr Gegenüber.

#### 3. Verwirrung

Sie begegnen der Attacke mit einer völlig absurden Bemerkung oder einem unsinnigen Sprichwort. Deshalb wird diese Technik auch oft als Zitatetechnik bezeichnet. Legen Sie sich dazu Aussagen zurecht, die für Sie in den meisten Situationen verwendet werden können.

#### Beispielsweise:

- „Zu viele Köche verderben den Brei.“
- „Der Krug geht zum Brunnen, bis er bricht.“
- „Alles neu macht der Mai.“

Sprichwörter, die überall und nirgends passen, sind besonders gut für die Verwirrungstaktik geeignet. Sie erzielen damit, dass Ihr Gegenüber zuerst nachdenkt, irritiert ist und zu spät merkt, dass er auf den Arm genommen wurde. Falls der Provokateur erstaunt nachfragt, was der Sinn der Sache sei, können Sie hinzufügen (wenn Sie sich trauen): „Denken Sie doch ein bisschen nach! Bitte!“

#### 4. Umkehrung

Sie drehen den Spieß um. Diese Taktik hat zwar Unterhaltungswert, doch können Sie sich damit leicht Feinde schaffen. Rechnen Sie bei dieser Taktik mit einer Retourkutsche. Ein klassisches Beispiel: Bei einer Abendgesellschaft bekam der britische Premier Winston Churchill von Lady Astor ein nicht gerade überschwängliches Kompliment: „Wenn ich Ihre Frau wäre, würde ich Ihnen Gift geben!“ Churchill konterte: „Wenn ich Ihr Mann wäre, würde ich es nehmen.“ Dann folgte die erwartete Retourkutsche: „Herr Churchill, Sie sind ja völlig betrunken!“ Churchill kontert hierauf: „Der Unterschied zwischen mir und Ihnen ist: Wenn ich morgen aufwache, bin ich nüchtern, Sie sind aber immer noch hässlich.“

Diese Taktik beruht darauf, den zentralen Begriff durch Gegenbegriffe zu ersetzen. Bei der Umkehrtechnik müssen Sie Neues hinzufügen. Die Antwort erfolgt im Echoprinzip. Formulierungen müssen als Echo übernommen werden. Wichtig ist es, dass die Erwartung des Gegenübers durchbrochen wird. ■

### Nie mehr sprachlos

Holen Sie sich das PDF mit 20 Schlagfertigkeitsstechniken. Erhältlich kostenlos via E-Mail an [office@magdableckmann.at](mailto:office@magdableckmann.at)

#### Seminar

am 2. Oktober 2019  
von 9 bis 17 Uhr  
in Graz  
Kosten: 290 Euro



### 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@MAGDABLECKMANN.AT](mailto:OFFICE@MAGDABLECKMANN.AT)  
[WWW.MAGDABLECKMANN.AT](http://WWW.MAGDABLECKMANN.AT)