

BUSINESS:

Schlagfertigkeit lässt sich lernen



DIE GUTE NACHRICHT: Schlagfertigkeit kann jeder lernen. Sie sollten es nur ausprobieren, immer und überall. Das heißt, Sie müssen sich solch unangenehmen Situationen aussetzen, um Ihre Assoziationsfähigkeit und auch Ihren Humor zu trainieren. Vier effektive Techniken für Fortgeschrittene.

TEXT: DR. MAGDA BLECKMANN, EXPERTIN FÜR ERFOLGSNETZWERKE

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 politischen oder anderen Diskussionen. Hier erhalten Sie vier weitere Techniken.

1. Dolmetscher-Technik

Mit dieser flexiblen Taktik sind Sie fast allen Angriffen gewachsen. Sie ist sehr wirkungsvoll. Sie „übersetzen“ die böartigen Worte Ihres Gegenübers. Damit entscheiden Sie, was gerade gesagt wurde. Dazu brauchen sie einen freien Kopf und die Bereitschaft, spontan zu sein und in Kauf zu nehmen, dass sie mit der Antwort manchmal auch nicht treffen oder übers Ziel hinausschießen:

Beispiel 1

Attacke: Sie Pfeife, Herr Müller!

Ihre Replik: Tatsächlich, alles hört auf mich. Oder: Ich gebe die entscheidenden Signale.

Nie mehr sprachlos

Holen Sie sich das PDF mit 20 Schlagfertigkeitstechniken. Erhältlich kostenlos via E-Mail an office@magdableckmann.at

Seminar

Schlagfertigkeitstraining am 6. Februar 2020 in Graz, Kosten: 490 Euro Für CONTACT-Leser: 390 Euro (Code: Contact)

Beispiel 2

Attacke: Sie sind eine Marionette des Chefs!

Ihre Replik: Sie meinen, es braucht viel Fingerspitzengefühl, um mich zu führen?

Beispiel 3

Attacke: Sie sind nicht teamfähig!

Ihre Replik: Stimmt, denn ich kann heikle Aufgaben selbstständig erledigen!

2. Zustimmungstechnik

Im Beispiel 3 wurde die Dolmetsch-Technik mit der Zustimmungstechnik kombiniert. Anstatt sich zu verteidigen, geben Sie dem Anderen recht: Der Angriff läuft dadurch ins Leere. Mithilfe dieser Taktik ziehen Sie den Giftzahn. Dies ist geeignet bei Provokationen, Vorwürfen oder Unterstellungen. Unbedingt sollten Sie diese Technik mit der Dolmetsch- oder Zitate-Technik verknüpfen, denn durch die Verdrehung eines Wortes in einen anderen für Sie positiven Kontext machen Sie Ihr Gegenüber sprachlos.

Beispiel 4

Attacke: Sie haben ein aufdringliches Parfüm! Ihre Replik: Das ist wahr. In Kolumbien werden damit Ameisen vernichtet.

Also einfach ein „Stimmt“ oder „Das ist wahr“ an den Anfang setzen, danach Pause machen und noch etwas hinterhersenden. So dick wie bei Beispiel 4 muss nicht unbedingt aufgetragen werden; wenn Sie dem Angreifer Recht geben wollen, genügen Antworten wie diese:

- Hilft es Ihnen, wenn ich Ihnen Recht gebe?
- Ich stimme gerne zu, wenn Ihnen dies gut tut.
- Aus Ihrer Sicht ist dies gut möglich. Ich empfinde es aber nicht so.
- Ich kann mir gut vorstellen, dass Sie es so sehen.

3. „Passt immer“-Technik

Es lohnt sich, wenn Sie einige Antworten parat haben, die beinahe in jeder Situation passen:

- Sie sprechen hörbar, aber nicht verstehbar!
- Du sollst nicht von dir auf andere schließen.

„SCHLAGFERTIGKEIT FUNKTIONIERT NUR, WENN SIE ANGRIFFE NICHT PERSÖNLICH NEHMEN, SACHLICH BLEIBEN UND BEREIT SIND, ETWAS AUSZUPROBIEREN, UND ÜBEN, ÜBEN UND ÜBEN.“





- Traue keiner Statistik, die du nicht selber gefälscht hast.
- Wie der Schelm denkt, so ist er.“
- Der Kopf ist rund, damit man die Denkrichtung wechseln kann.
- Auch ein blindes Huhn findet einmal ein Korn.
- Bringen Sie die Lösung oder sind Sie das Problem?
- Bleiben Sie ruhig bei Ihrer Meinung, für Sie ist die gut genug.

Das erinnert an die Verwirrungstechnik vom Artikel in der letzten Ausgabe 2/2019. Legen Sie sich dazu auch Ihre eigene Sammlung an Zitaten und Sprichwörtern zurecht, die Sie immer verwenden können. Und wenn das Gespräch auf das Thema kommt, haben Sie etwas parat:

Beispiele zum Thema Meinung und Freiheit:

- Ich bin zwar nicht Ihrer Meinung, aber ich würde mein Leben dafür geben, dass Sie Ihre Meinung immer sagen dürfen.
- Die Freiheit des Menschen liegt nicht darin, dass er tun kann, was er will, sondern,

dass er nicht tun muss, was er nicht will. (Jean- Jacques Rousseau)

Beispiele zum Thema Motivation:

- Aus einem Esel kann man kein Reitpferd machen.
- Wer den Hafen nicht kennt, für den ist kein Wind günstig. (Seneca)
- Kein Mensch muss müssen. (Gotthold Ephraim Lessing)

Zitate zum Thema Ziele:

- Der Weg ist das Ziel. (Konfuzius)
- Nur wer sein Ziel kennt, findet den Weg. (Laotse)
- Die Tat unterscheidet den Traum vom Ziel.

4. Kompliment-Taktik

Jeder Mensch liebt Komplimente, das können wir für uns nutzen. Je nach Situation ironisch oder echt gemeint. Sie müssen sich nur trauen, diese auch anzuwenden.

Beispiel 5

Attacke: Ihre Argumente sind mehr als flüchtig. Sie sind überflüssig.
Ihre Replik: Ein toller Einwurf. Darf ich ihn aufschreiben?
Oder: Kompliment! Diese pffiffige Bemerkung hätte ich Ihnen gar nicht zugetraut.
Oder: Schön gesagt. Könnten Sie dies bitte wiederholen?
Oder: Vielen Dank für die Lebenshilfe. ■



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
WWW.MAGDABLECKMANN.AT