

Schlagfertigkeit - die zehn Probleme und was Sie dagegen machen

Autor: Valentin Nowotny

Problem1: Ich traue mich nicht schlagfertig zu sein.

Ihnen fehlt es an Mut. Probieren Sie es mit dem Motto: „einmal ist keinmal“. Dieser deutsche Ausdruck beinhaltet die Ideen, dass das was lediglich einmal passiert ist, gleichzeitig vielleicht auch überhaupt nicht stattgefunden hat. Flankieren Sie dann eine schlagfertige Äußerung mit „Oh, das ist mir jetzt so rausgerutscht!“. Mut ist nicht angeboren, aber situative Tapferkeit kann man lernen. Wenn Sie etwas verändern möchten, dann brauchen Sie schließlich auch den „Mut der Veränderung“. Und Sie wissen ja: Es gehört oft mehr Mut dazu, seine Meinung zu ändern, als ihr treu zu bleiben. Deswegen probieren sie es mal mit Widerworten („Wie kommen Sie auf die Idee?“, „Na, Sie sind aber lustig!“ oder „Jetzt werden Sie mal nicht komisch“). Das ist dann vielleicht nicht „ungefiltert,“ kommt dafür vielleicht aber umso raffinierter daher!

Problem 2: Mir fällt spontan nichts ein.

Sie glauben, Ihnen fehlt es an Spontaneität. Spontaneität bezeichnet beim Menschen eine Charaktereigenschaft, die ihn häufig unerwartet reagieren lässt, in der Regel basierend auf einem inneren Antrieb oder einer Eingebung. Es gibt den geflügelten Ausdruck „Sei spontan!“. Paul Watzlawik, der große österreichische Kommunikationspsychologe, sieht darin die so genannte „Sei-spontan-Paradoxie“. Die Problematik, die hinter dieser Aufforderung steckt, sei an einem Beispiel verdeutlicht: Ein Mann, der von seiner Frau aufgefordert wird „du könntest mich doch auch einmal spontan zum Essen einladen“ befindet sich durch diese Aufforderung in einer unlösbaren Situation: lädt er seine Frau nicht ein, so wirft sie ihm weiterhin mangelnde Aufmerksamkeit vor; lädt er sie nun zum Essen ein, wird sie ihm vorwerfen, dass dies nur auf ihr Bitten hin geschah und somit nicht spontan von ihm gekommen ist. Der Mann in dem Beispiel befindet sich also in einer ausweglosen Situation. Das Fazit hieraus ist, wenn Sie nicht in einer ausweglosen Situation enden wollen, dann lösen Sie sich von der Idee, Schlagfertigkeit erfordere Spontaneität und legen sich den folgenden Satz zu recht: „Darling, Dein Lieblings-Italiener erwartet uns heute um 19 Uhr“. Wenn Sie es noch schaffen, den Tisch tatsächlich noch auf die Schnelle zu reservieren, sind Sie ohne Frage ein ganz besonders toller Hecht und Ihre Frau kann stolz sein, immer wieder „spontan“ von Ihnen überrascht zu werden!“.

Problem 3: Ich wüsste zwar, was ich sagen könnte, fürchte jedoch die Konsequenzen.

Sie haben Angst vor den Konsequenzen. Was ist die Vorannahme? Eine schlagfertige Reaktion könnte den anderen verletzen. Das könnte auch tatsächlich passieren, allerdings haben Sie mit der neuen Schlagfertigkeit einen Ansatz, der dies gar nicht möchte. Und möglicherweise ist der Affront des anderen ja nur von Ihnen angenommen. Beispiel aus dem Supermarkt: „Haben Sie gar keine Bonuskarte von uns?“ Wenn Sie jetzt

futureformat DGME®
Deutsche Gesellschaft für
Managemententwicklung
Anbuhl & Nowotny

Goldbekplatz 2
22303 Hamburg

Fon +49 (0)40 18 05 66 80
Fax +49 (0)40 18 05 66 81
Mail info@futureformat.de

www.futureformat.de
www.DGME.de

Spezialisten für Personal- &
Managemententwicklung

sagen: „Vielen danke, Ich bin sehr glücklich auch ohne Ihre Bonuskarten!“ wie die Verkäuferin nicht verletzt sein, da sie ohnehin bei 9 von 10 Personen eine Abfuhr erhält. Noch lustiger wäre allerdings eine Antwort wie „Die Karte passt leider farblich nicht zu meinem Portemonnaie“. Als Mann könnten Sie sagen: „Die hat leider nicht so viele PS wie mein Porsche!“. Sie merken: Geschick umgelenkt und mit einer guten Portion Selbstironie gibt es gar keine Konsequenzen, die Sie befürchten müssten!

Problem 4: Ich glaube ich bin nicht der Typ für schlagfertige Antworten.

Sie glauben, Schlagfertigkeit sei eine Typfrage, ob man schlagfertig ist oder nicht. Weit gefehlt. Das folgende Beispiel widerlegt dies und könnte jedem passieren, jedenfalls dann, wenn Sie gelegentlich in einer solchen Institution Sport treiben. Im Fitness-Center: „Oh, interessant, Ihr Mitgliedsausweis sagt mir dass Sie das letzte Mal vor drei Jahren bei uns waren!“ – So könnten Sie reagieren - sympathisch: „Stimmt, wie die Zeit vergeht!!!“, selbstbewusst: „Richtig - und zwar genau am 23.02. von 14.53 - 16.36. Ich erinnere mich, als wäre es gestern gewesen. Hat sich das zwischenzeitliche Gedächtnistraining also doch mehr bezahlt gemacht, als Bauch - Beine - Po" :-)) oder gleich selbstbewusst-sympathisch nach vorne gehen: „Stimmt, da habe ich alles durchprobiert! Nun hörte ich, Sie hätten vor kurzem neue Fitnessgeräte bekommen ...“ oder „Ja, was meinen Sie denn, wie schnell der Muskelkater verheilt? Das braucht schon seine Zeit!“. Vielen Dank übrigens an dieser Stelle an die vielen Mitglieder der Xing-Gruppe „Schlagfertigkeit“, denen wir die die Antwortideen zu diesem Fall verdanken! Man kann also schlagfertig sein, ohne dem Stereotyp eines aalglatten und dauerschlagfertigen Immobilienmaklers oder eines dampfplaudernden und vorgeblich stets gutgelaunten Versicherungsvertreters zu entsprechen.

Problem 5: Ich meine Konfrontationen und Schlagfertigkeit ist eher etwas für aggressivere Menschen.

Sie fürchten mögliche Momente der Aggression und weitere Eskalationen und wollen sich daher der Situation gar nicht aussetzen. Was ist also die richtige Reaktion, wenn Sie von einem Kollegen angeraunt werden: „Mensch, sag einmal, was machst Du denn eigentlich den ganzen Tag? Du weißt doch, dass wir das Projekt um 13 Uhr präsentieren wollen.“ Jetzt nicht reagieren und alles in sich hineinfressen, das wäre ungesund und tut Ihrer Mangenschleimhaut nicht gut! Zu sagen: „Manjana manjana, morgen ist doch auch noch ein Tag!“ würde Ihren Kollegen zu Recht provozieren und Ihn auf die Palme bringen. Charmant zu kontern mit : „Mein lieber Herr Kollege, ich verstehe Ihre Ungeduld, möchte dir aber sagen, dass ohne gut lackierte Fußnägel diese Präsentation sowieso zum Scheitern verurteilt wäre!“ oder Sie sagen: „Es ist schon alles technisch vorbereitet, jeder macht bei uns eben das, was er oder sie am besten kann!“. Oder aber Sie schmeicheln: „Ich weiß, dass Du der klügere bist, deswegen habe ich mich um die Technik gekümmert und wir können jetzt gleich loslegen!“. Sie sehen: je charmanter Sie sind, desto weniger echte Reibungsfläche bieten Sie, frei nach dem Motto: „Mit diskretem Charme zum Erfolg!“

futureformat DGME®
Deutsche Gesellschaft für
Managemententwicklung
Anbuhl & Nowotny

Goldbekplatz 2
22303 Hamburg

Fon +49 (0)40 18 05 66 80
Fax +49 (0)40 18 05 66 81
Mail info@futureformat.de

www.futureformat.de
www.DGME.de

Spezialisten für Personal- &
Managemententwicklung

Problem 6: Es gibt tolle, kreative Schlagfertigkeitstechniken, klar, aber ich bin leider gar nicht kreativ.

Sie glauben, dass Ihnen die Welt der Schlagfertigkeitstechniken deswegen verschlossen bleibt, weil es Ihnen - im Gegensatz zu anderen - an der zur Anwendung notwendigen Kreativität fehlt. Die psychologische Forschung hat sehr schlüssig aufgezeigt, dass die meisten Menschen ein sehr eingeschränktes Verständnis von Kreativität haben. Die meisten Menschen denken, Kreativität sei vor allem das (er-)finden neuer Ideen und Einfälle. Dabei gehört neben dem Generieren von Ideen („divergentem Denken“) hierzu genauso neues Kombinieren und Zusammensetzen von Ideen. Bei der Schlagfertigkeit ist sicherlich beides wichtig. Wenn Sie jedoch von der Idee Abstand nehmen, Preise für die originellste Replik gewinnen zu wollen, kommen Sie mit dem zweiten Part, dem Zusammenführen und der neuen Kombination von bereits Bestehendem („konvergentem Denken“) auch schon recht weit. Probieren Sie es doch einmal mit den ganz simplen Techniken, z. B. Widerworte geben oder den so genannten Instant-Sätzen.

Problem 7: Wenn ich über das Thema Schlagfertigkeit nachdenke, sinkt mein Selbstbewusstsein auf null.

Sie glauben, dass Ihr Selbstbewusstsein nicht ausreicht, um schlagfertig sein zu können. Dies ist ein klassischer Umkehrschluss: Ich brauche Selbstbewusstsein, um auf dieser Basis schlagfertig handeln zu können. A ist die Voraussetzung für B. Da ich über A nicht oder nicht im ausreichenden Maße verfüge, bleibt mir B verschlossen. Selbstbewusstsein kommt von Erfolg. Erfolg, kleine wie große Erfolge, kann ich mir jedoch erarbeiten. Damit steigt mein Selbstbewusstsein. Dies wiederum gibt mit die innere Kraft, neues auszuprobieren und hier - nach einer gewissen Zeit - auch erste Erfolge zu verspüren. Deswegen empfehle ich Schlagfertigkeit zunächst immer wieder in wenig riskanten Alltagssituationen auszuprobieren. Anders gesagt, wenn Sie bei Ihrem wöchentlichen Gang zum Drogeriemarkt auf die stereotype Frage „Haben Sie eigentlich schon unsere Bonuskarte?“ bei jedem neuen Besuch zehn unterschiedliche schlagfertige Antworten anbringen konnten, werden Sie selbstbewusster. Auch bei der Frage Ihres Chefs: „Meinen Sie nicht auch Herr Meier, dass Sie so langsam reif sind für die Chef-Etage?“. Sie haben dann mehr Zutrauen in Ihre eigenen Fähigkeiten, gewissermaßen mit einem lässigen Fingerschnippen zehn unterschiedliche Ideen für eine schlagfertige, angemessene und humorvolle Antwort generieren zu können.

Problem 8: Ich habe viele gute Ideen, mir fehlt in der Situation jedoch der notwendige Impuls, diese auch auszusprechen.

Sie vermuten, dass Ihnen im Moment ein Impuls, eine Anregung von außen fehlt, die Ihnen helfen würde, das was Ihnen auf der Zunge liegt auch tatsächlich auszusprechen. In der Psychologie würde man von Blockaden sprechen. Gute Verkäufer übrigen haben nicht nur die Fähigkeit, sich in Ihre jeweiligen Kunden hineinzusetzen und sich vorzustellen, was diese benötigen, sie verfügen auch über die Fähigkeit, diese Ideen als innere Impulse wahrzunehmen und daraus die Motivation für eine Handlung, wie z. B. einen kurzen Telefonanruf, abzuleiten. Was hindert Sie, den Impuls wahrzunehmen und auf die Handlungsebene zu kommen? 49 v. Chr. überschritt Caesar das Flösschen Rubikon, der

futureformat DGME®
Deutsche Gesellschaft für
Managemententwicklung
Anbuhl & Nowotny

Goldbekplatz 2
22303 Hamburg

Fon +49 (0)40 18 05 66 80
Fax +49 (0)40 18 05 66 81
Mail info@futureformat.de

www.futureformat.de
www.DGME.de

Spezialisten für Personal- &
Managemententwicklung

damals die natürliche Grenze zwischen dem eigentlichen Italien und der römischen Provinz Gallia Cisalpina bildete. Diese Überquerung bedeutete seinerzeit einen schrecklichen Bürgerkrieg. Nicht umsonst spricht man auch heute noch davon, „den Rubikon zu überschreiten“ wenn eine folgenschwere Entscheidung ansteht. Aus dieser Zeit stammt auch das berühmte Zitat „alea iacta sunt“ („Die Würfel sind gefallen“).

Sie machen einen Schritt, den Sie nicht mehr zurücknehmen können. Das gilt auch für jede kommunikative Äußerung. Ist diese einmal getätigt, lässt sie sich nicht ungeschehen machen. Allerdings: Nachdem einmal der Rubikon überschritten ist, vollziehen sich die weiteren Ereignisse mit der Eigendynamik von innerer Haltung und äußerer Rhetorik. Diese Sachlogik bedeutet zweierlei: Sie müssen zum einen an Ihrer inneren Haltung arbeiten, zum andern gängige Techniken und Prinzipien der Schlagfertigkeit auch tatsächlich beherrschen. 40 Techniken basieren auf acht verständlichen Prinzipien finden Sie in meinem neuen Buch. Die Haltung der neuen Schlagfertigkeit, welche hier ebenfalls eingehend beschrieben wird, ist eine sehr angenehme und sympathische Herangehensweise an das Thema, so dass es Ihnen nicht schwer fallen wird, diese einzunehmen, wenn Sie die Grundgedanken erst einmal verstanden haben.

Problem 9: Meine Ansprüche sind wohl zu hoch, deswegen gefallen mir auch die ersten Ideen für eine schlagfertige Antwort nicht und ich bleibe passiv.

Sie glauben, die Ansprüche verhindern, dass Sie handeln. Na klar, die süßen Trauben hängen hoch, andererseits auf 10 Kilometer finden Sie überhaupt keine Trauben mehr. Lieber zu 80 Prozent richtig und es passiert etwas, als zu 100 Prozent richtig und es passiert nichts, sagt ein guter Bekannter von mir gerne. Mir ist ein Fall bekannt, wo jemand nach fünf Jahren intensivstem Studium eine fertig geschriebene Diplomarbeit nicht abgeben wollte, weil sie der Meinung war, dass sie mit dieser Arbeit nicht bestehen würde. Gute Freunde konnten sie dann mit sehr viel gutem Zureden und anderen Überzeugungstricks doch noch dazu bewegen, die Arbeit abzugeben. Das Ergebnis war übrigens eine glatte Eins! Wir glauben zu wissen, wie gut oder schlecht wir sind. In Wahrheit wissen wir häufig gar nichts darüber, wenn wir es nicht ausprobieren. Schon Kurt Tucholsky wusste: „Es gibt nichts Gutes, außer man tut es!“.

Problem 10: Immer wenn ich schlagfertig reagieren sollte, löst dies bei mir Stress aus.

Sie empfinden, dass Stress unabänderlich mit Situationen verbunden ist, welche von Ihnen eine schlagfertige Reaktion verlangen. Was ist Stress? Stress ist ein biologischer Prozess der beim Körper Veränderungen hervorruft, hervorgerufen durch die Angst etwas nicht schaffen zu können. Da Stress ein biochemischer Vorgang ist, der nur im Kopf stattfindet, wird dieser letztlich auch nicht von jemand anderem hervorgerufen, sondern immer nur von der gestressten Person, sprich von Ihnen selbst. Diesen mit Befürchtungen gekoppelten Spannungszustand können also nur Sie in den Griff bekommen. Mit den richtigen Techniken und funktionierenden Prinzipien zum einen, mit Entspannungstechniken zum anderen. Die Möglichkeiten sind vielfältig: z. B. kann die progressive Muskelentspannung nach Jacobsen- sofern Sie sich einmal die Mühe

futureformat DGME®
Deutsche Gesellschaft für
Managemententwicklung
Anbuhl & Nowotny

Goldbekplatz 2
22303 Hamburg

Fon +49 (0)40 18 05 66 80
Fax +49 (0)40 18 05 66 81
Mail [info\(at\)futureformat.de](mailto:info(at)futureformat.de)

www.futureformat.de
www.DGME.de

Spezialisten für Personal- &
Managemententwicklung

gemacht haben, diese Technik zu erlernen, sowie Methoden der mentalen Entspannung. Atemtechniken („atmen Sie ganz ruhig und gleichmäßig“, Zählmethoden („langsam mit jedem Ausatmen rückwärts zu zählen“) oder kurze Fantasiereisen („entspannte Situation an wunderschönem Ort vorstellen,,“), die sehr gut situativ eingesetzt werden können, seinen an dieser Stelle genannt.

Weiteres zum Thema „Schlagfertigkeit“

1. Buchempfehlung



Titel:

Die neue Schlagfertigkeit: Schnell, überraschend und sympathisch. Was Sie von Obama, Merkel, Klitschko & Co. lernen können.

Autor:

Valentin Nowotny

Preis:

EUR 24,80

Verlag:

BusinessVillage

Umfang:

332 Seiten

ISBN-10: 3938358971

ISBN-13: 978-3938358979

2. Seminarangebote

Eintägiges Tages-Seminar:

Führen mit Schlagfertigkeit

EUR 375,00 zzgl. MwSt.,

Weitere Infos und Buchung:

<http://schlagfertigkeit.futureformat.de>



futureformat DGME®
Deutsche Gesellschaft für
Managemententwicklung
Anbuhl & Nowotny

Goldbekplatz 2
22303 Hamburg

Fon +49 (0)40 18 05 66 80
Fax +49 (0)40 18 05 66 81
Mail [info\(at\)futureformat.de](mailto:info(at)futureformat.de)

Zweitägiges Trainings-Modul:

Schlagfertigkeitstechniken:

Schnell, überraschend und sympathisch!

EUR 750,00 zzgl. MwSt., weitere Infos und Buchung:

<http://schlagfertigkeitstechniken.futureformat.de>

www.futureformat.de
www.DGME.de

Spezialisten für Personal- &
Managemententwicklung