

Mit Schlagfertigkeit punkten

Ihre Gesprächspartner greifen Sie verbal an oder ziehen überraschend einen Vorschlag aus dem Ärmel. Dann ist es wichtig, dass Sie schlagfertig reagieren können. Das ist nicht schwer, wenn Sie sich auf die Situation einstellen.

*Schlagfertigkeit benötigen Sie in vielen Gesprächen.
Das Gute: Sie können sie trainieren.*



BEI DEM THEMA GEHT ES UM DIE FRAGEN:

- Wie reagieren Sie auf unerwartete Vorschläge und Einwände?
- Wie kontern Sie richtig?
- Wie gehen Sie mit rhetorischen Tricks im Gespräch um?



Wie häufig haben Sie in Gesprächen den Wunsch, schlagfertiger zu sein? Was waren das für Situationen?

Wie steht es um Ihre Schlagfertigkeit? Was funktioniert gut? Wo gibt es schon einmal Schwierigkeiten?

Keywords

Alternativfrage Blickkontakt Fangfragen Glaubwürdigkeit guter Wille Isolieren
Killerphrasen mit Negativem verbinden Motive Pauschalisierungen Sachkenntnisse
Schlagfertigkeit schlechte Absichten Suggestivfrage Übertreiben unfaire Angriffe
Unterstellen verbaler Schlagabtausch Verdrängen widersprüchliche Position

Stellen Sie sich auf die Situation ein

In Problemgesprächen, aber auch in manchen normalen Gesprächen fällt eine unhöfliche Bemerkung, sie hören eine ironische oder gar sarkastische Replik, Sie sehen sich einem Angriff ausgesetzt. Solche Situationen kommen vor, allerdings sind sie nicht alltäglich. Denn dies geschieht meist dann, wenn die Gesprächsatmosphäre gelitten hat. Das kann leicht der Fall sein, wenn

- die Beziehung zwischen Ihnen und Ihren Gesprächspartnern angespannt ist,
- es in der Vergangenheit deutliche Meinungsverschiedenheiten gegeben hat,
- das Thema heikel ist,
- es bereits Auseinandersetzungen zu dem Thema gegeben hat,
- Gesprächspartner nicht von ihrer Position abrücken wollen.

Kommt es dann zu einem verbalen Schlagabtausch, ist es gut, wenn Sie nicht auf den Mund gefallen sind. Denn dann sind Sie nicht nur in schwierigen Situationen besser gewappnet.



Herr Bauer hat über ein halbes Jahr an einem neuen Projektmanagement-System gearbeitet. Deshalb ist er froh, dem Abteilungsleiter das Konzept vorstellen zu können. Während er das Konzept vorstellt, merkt er, dass sein Abteilungsleiter damit wohl nicht einverstanden ist.

Schließlich unterbricht der Abteilungsleiter Herrn Bauer: „Ich sag Ihnen mal etwas. Es kommt nicht darauf an, mit immer neuen Projekten immer wieder Unruhe zu erzeugen. Es kommt darauf an, endlich den Laden hier in den Griff zu bekommen. Das wäre mal ein echter Fortschritt.“

Empört weist Herr Bauer diese Vorwürfe zurück und beginnt mit zittriger Stimme zu erläutern, wie wichtig doch solch ein einheitliches Konzept für die Planung und Durchführung von Projekten sei.

„Ach, hören Sie mir doch damit auf“, redet sich der Abteilungsleiter weiter in Rage, und zählt nun seinerseits alle Vorhaben auf, die seiner Meinung nach viel wichtiger und viel dringender seien als solch ein Projektmanagement-Konzept.