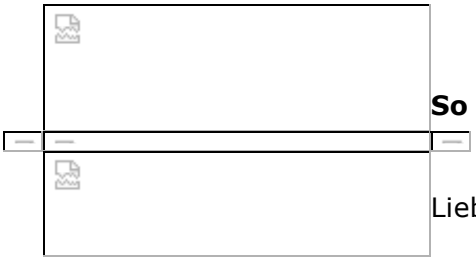
Betreff: So antworten Sie schlagfertig und diplomatisch
Von: simplify E-Brief <ebrief@info.orgenda.de>
Datum: Mon, 6 Oct 2008 10:02:43 +0200 (CEST)
An: mwimmer@promain-software.de



So antworten Sie schlagfertig und diplomatisch

Lieber Herr Wimmer,

so schlagfertig zu sein wie Harald Schmidt oder Thomas Gottschalk, das wäre schön – könnte aber auch schön in die Hose gehen. Denn wenn Sie (vor allem im Berufsleben) einem angriffslustigen Gesprächspartner allzu gekonnt über den Mund fahren, sinnt der möglicherweise auf Rache. Oder Sie gelten nicht als geistreicher Wortakrobat, sondern (wie es Harald Schmidt oft genug ergeht) als arroganter Schnösel. Daher ist neben Geistesgegenwart auch diplomatisches Geschick gefragt. Die gute Nachricht: Beides lässt sich mithilfe der folgenden Lektionen durchaus erlernen. Dieser E-Brief zeigt Ihnen ein paar immer anwendbare Techniken.

Wir wünschen Ihnen eine schöne Woche!

Ihr Redaktionsteam von *simplify your life*

Ihr Anker für mehr Glück und Zufriedenheit im Leben: simplify your life. Fordern Sie hier Ihre Gratis-Probeausgabe an!

Die Dolmetscher-Technik

Oberste Grundregel: So gemein oder aggressiv die Anklage des anderen auch daherkommt – gehen Sie nie spontan-emotional zum Gegenangriff über. Ja, fühlen Sie sich am besten nicht einmal angegriffen, sondern bleiben Sie souverän. Nehmen Sie's sportlich wie ein Florettfechter. Bevor Sie wohlüberlegt zurückstechen, parieren Sie zunächst mit einem eleganten Ausweichmanöver:

Geben Sie dem Angreifer Recht, aber deuten Sie seine Aussage zu Ihren Gunsten um. Dann müsste der andere (wenn er Ihr Manöver überhaupt durchschaut) seine Kritik wiederholen und erläutern – und hätte dadurch bereits viel von seiner Energie verloren. Beispiel: Auf den Vorwurf „Sie sind ein Egoist und vollkommen stur!" antworten Sie: „Wenn Sie damit meinen, dass ich die Interessen meines Unternehmens und meiner Kunden kompromisslos vertrete – ja, dann haben Sie Recht, dann bin ich stur!"

Machen Sie jetzt Schluss mit dem ewigen Stress!

Anzeige

Sie wissen es selbst: Je näher wir uns aufs Jahresende

zu bewegen, desto mehr nehmen Stress und Hektik zu. Das wird Sie Kraft kosten, die Sie sinnvoller nutzen könnten. *Das kleine Anti-Stress-Buch* hilft Ihnen kompakt auf 77 Seiten,

- in akuten Stress-Situationen zu innerer Ruhe zu finden,
- Ihre größten Stressmacher zu erkennen und aufzulösen,
- Ihr Leben wieder zu genießen.

Sichern Sie sich hier Ihr persönliches Exemplar!

Die Zustimmungs-Technik

Eine weitere Grundregel: Behalten Sie Ihren Humor! Wer lächelt, bleibt oben. Nehmen Sie Angriffe nicht persönlich, auch und gerade, wenn sie persönlich gemeint sind. Seien Sie nicht verletzt oder beleidigt, sondern bleiben Sie selbstironisch. Solange Sie über sich lachen können, wird aus drohendem Krieg (bei dem immer beide Seiten verlieren) ein normaler Wettkampf (bei dem Sie mit ziemlicher Sicherheit als Sieger vom Platz gehen).

Eine Variante von Technik 2 ist die überraschende Zustimmung: Öffnen Sie das Tor, das Ihr Gegner einrennen wollte, genau an der Stelle, auf die er es abgesehen hatte. Der Effekt: Der andere hatte mit Ihrem Protest gerechnet, aber nun geht er leer aus.

Beispiel: Auf den Vorwurf „Sie sind ein blutiger Anfänger!" antworten Sie: „Ja! Ich bin hier, um von Ihnen zu lernen." Vorsicht: Widerstehen Sie der Versuchung, ironisch gegenüber dem anderen zu werden, sondern seien Sie das nur gegenüber sich selbst: „Lebenslanges Lernen heißt die Devise, und das heißt ja, lebenslang Anfänger zu bleiben."

Die Übertreibungs-Technik

Häufig übertreibt der Provokateur maßlos, um an Ihrer Kompetenz oder Intelligenz zu rütteln. Sein Kalkül: Sie sollen sich entrüstet verteidigen. Damit wäre immer er am Zug, denn Sie bleiben in der Verteidigerposition. Gegenmittel: Denken Sie wie beim Schach einen Zug weiter und zwingen Sie den Aggressor auf einem anderen Feld selbst in die Defensive.

Am besten geht das, indem Sie ein – ebenso übertriebenes – Schreckens-Szenario entwerfen und darlegen, wie Sie dagegen ankämpfen. Der Kniff dabei: Das mit der Übertreibung war nicht Ihre Idee, sondern das hat Ihr Gegenüber ins Spiel gebracht!

Beispiel: Auf den Vorwurf „Was, Sie sind immer noch nicht fertig? Ich sehe Sie immer nur Kaffee trinken, telefonieren und im Internet herumsurfen – und das alles auf Kosten unserer Abteilung!" antworten Sie „Es wird unsere Abteilung bald nicht mehr geben, wenn wir uns bei diesem wichtigen Projekt auch nur den kleinsten Schnitzer erlauben. Deswegen sind Sorgfalt und Qualität hier wichtiger als Schnelligkeit."

Jetzt den Riester-Report KOSTENLOS anfordern

Anzeige

Wollen Sie wissen ...

was die 7 größten Riester-Irrtümer sind ...
... mit welchem Modell Sie am besten riestern ...
... welche 4 Riester-Geheimnisse Ihnen bis zu 800 Euro im Jahr bringen können ...

... oder warum die Riester-Rente unbedingt in die Steuererklärung muss...?

Antworten auf alle Fragen rund um die Riester-Rente bietet unser Riester-Report. Nutzen Sie das Insider-Wissen des KOSTENLOSEN Riester-Reports - im Alter kann Ihnen eine optimal geförderte Riester-Rente einige hundert Euro mehr an Rente bescheren. **Starten Sie jetzt damit, einfach besser vorzusorgen!**

Melden Sie sich jetzt für den kostenlosen GeldBerater Ihres Vorsorgeportals www.optimal-absichern.de an und Sie erhalten den Riester-Report als Download **sofort GRATIS!**

Hier sichern Sie sich den kostenlosen Riester-Report!

Die Vollbremsungs-Technik

Zum Schluss ein Tipp für den Notfall. Legen Sie sich einen Spruch zurecht, mit dem Sie sich in einer hitzigen Debatte eine Denkpause verschaffen, hochgekochte Emotionen abkühlen und die Unterhaltung wieder auf die sachliche Ebene bringen.

Extra-Tipp: Während Sie verbal „Stopp!" signalisieren, zeigen Sie mit Ihrer Körpersprache Zustimmung. Wenden Sie sich dem Angreifer zu, gehen Sie auf ihn zu und begeben Sie sich möglichst auf Augenhöhe mit ihm. Wenn er beispielsweise steht und Sie sitzen, stehen Sie auf. Ist die hierarchische Distanz zwischen Ihnen nicht zu groß, können Sie ihn auch kurz am Arm berühren. Das signalisiert: Wir bleiben in Verbindung, auch wenn wir uns gerade streiten.

Beispiel: Antworten Sie auf einen Vorwurf mit: „Das ist Ihre Version. Tatsache ist ..." Oder: „Das höre ich oft. Lassen Sie uns jetzt mal zu den Fakten zurückkehren, über die wir uns einig sind."

Persönliche Einladung für Sie: Kreativitätsseminar mit Carmen Thomas

Suchen Sie nach neuen Kreativitätstechniken für Ihr Unternehmen? Möchten Sie einfach und erfolgreich Ideen finden und optimal umsetzen? Nach diesem Praxis-Coaching mit Carmen Thomas sind Sie Ihrem Wettbewerber immer einen Schritt voraus.

Profitieren Sie jetzt von der Frühbucheraktion bis zum 15. Oktober und sparen Sie 600€.

Buchtipp Matthias Nöllke: Schlagfertigkeit. Das Trainingsbuch

Haufe Mediengruppe: Rudolf Haufe Verlag & Co. KG,

Freiburg September 2002 - gebunden - 250 S.

19,95 EUR

Bestellen Sie gleich hier....

Mehr davon!

Möchten Sie noch mehr interessante E-Mail-Newsletter entdecken?

Dann klicken Sie hier

Dieser kostenlose simplify E-Brief ist ein Service von:

www.simplify.de simplify your life: Einfacher und glücklicher leben

Kontakt:
Haben Sie Fragen? Schreiben Sie uns eine E-Mail: info@simplify.de

Weiterempfehlen
simplify E-Brief weiterempfehlen

Adresse ändern
Ihre E-Mail-Adresse hat sich geändert? Dann klicken Sie bitte hier.

Anmelden
Haben Sie diesen Newsletter von einem Freund bekommen?
Klicken Sie hier, um sich für den kostenlosen simplify E-Brief anzumelden

Abbestellen
Falls Ihnen unser Angebot nicht zusagt und Sie sich wieder abmelden möchten oder Sie unwissentlich von einem Dritten angemeldet worden sind, klicken Sie einfach den nachfolgenden Link an und Sie werden automatisch abgemeldet:
abbestellen

Impressum
Dieser Newsletter ist ein kostenloser Service des

Orgenda Verlags für persönliche Weiterentwicklung

ein Unternehmensbereich der
VNR Verlag für die Deutsche Wirtschaft AG
Theodor-Heuss-Str. 2-4
D-53177 Bonn
Tel.: 02 28 - 95 50 140
Fax: 02 28 - 36 96 001

USt.-ID: DE812639372 | Amtsgericht Bonn, HRB 8165 | Vorstand: Helmut Graf

ISSN 1863-5261

© VNR Verlag für die Deutsche Wirtschaft AG