



**GASTRONOMIE COACH
ANDREAS MÖBIUS**

Kontakt: +49 (0)157-34395810

Schlagfertig im Job



Schlagfertig im Job: Diese Sätze und Methoden sollten Sie kennen

**Ihnen fällt oft die perfekte Antwort ein - aber leider viel zu spät?
Gerade im Job, wo man besonders gut dastehen möchte, ist das oft
ärgerlich.**

**Mit diesen Methoden trainieren Sie Ihre Schlagfertigkeit und setzen sie
gezielt ein.**

Manchen Kollegen fällt immer ein passender Spruch ein, manche stammeln bloß ein überraschtes "Lassen Sie mich doch erklären ...", wenn sie abgebügelt wurden und wieder andere bleiben einfach stumm. Schlagfertig ist eben nicht jeder, oder?

Doch, findet Sabine Altena. Die ehemalige Journalistin coacht unter anderem in Sachen Rhetorik und Schlagfertigkeit. Schließlich fällt den meisten Leuten nach einer Weile schon ein guter Konter ein. "Jeder ist schlagfertig, nur halt nicht zum richtigen

Zeitpunkt."

Schlagfertig zu sein sei im Job nicht ganz unwichtig, sagt Coach und Buchautor Matthias Nöllke. Es muss nicht immer ein gewitzter Konter sein. "Im Kern geht es darum, nicht sprachlos zu bleiben." Sie nennt eine Reihe möglicher Methoden, die einem in unangenehmen Situationen Souveränität zurückgeben.

1. Bloß nicht schweigen - etwas sagen

Zunächst geht es darum, überhaupt irgendetwas zu sagen und in brenzigen Situationen nicht stumm zu bleiben. "Das muss nicht originell oder witzig sein", sagt Nöllke. "Schlagfertigkeit beginnt mit Nullsätzen." So könne man zunächst auch einfach sagen:

"Dazu fällt mir nichts ein."

"Keine Ahnung, worauf Sie hinauswollen."

Das gebe einem selbst Sicherheit zurück: "Man kommt aus der unangenehmen Situation heraus."

2. Spielverderber-Phrasen

Wer Teammitglieder oder gar eine Führungskraft hat, die einem immer wieder dumm kommen, kann vielleicht mit kleinen Spielverderbern arbeiten, so Nöllke.

"Schön für dich."

"Damit beschäftigen Sie sich, nicht ich."

"Schon okay, wenn Sie das so sehen wollen."

Wer hartnäckig bei solchen Phrasen bleibt, verdirbt Sprücheklopfern den Spaß, eher, als wenn man versucht etwas Originelles zu kontern.

3. Diplomatisch: Der Dolmetscher

Diese Technik funktioniert so: Man tut so, als sei man ein Dolmetscher, der eine Fremdsprache übersetzt. Wenn jemand sich über ein Outfit lustig macht, kann man zum Beispiel erwidern:

"Sie meinen, Ihnen gefällt meine Jacke nicht?"

Der Dolmetscher holt das Gespräch auf die Sachebene zurück, eine sehr diplomatische Technik.

4. Gegendarstellung

Mit dieser Technik kann man auf Unterstellungen oder Fehlwurteile reagieren, sagt Nöllke. Zum Beispiel auf die Unterstellung, man sei zu jung und habe zu wenig Erfahrung für einen Job. "Oft fühlt man sich überfahren und will sich rechtfertigen." Das wirke nicht souverän. Besser sei zurückweisen und richtigstellen, kurz und knapp: "Das ist Ihre Ansicht. Tatsächlich bringe ich mal frischen Wind in das Projekt." Zurückweisen und richtigstellen, kurz und knapp. Wer das Modell im Kopf habe, dem sei oft schon geholfen.

5. Das große Ganze verdeutlichen

Hierbei wird die Aussage des anderen relativiert. Von einem Detail, das der andere kritisiert, zum Beispiel "Das kostet zu viel", "Dafür haben wir nicht genug Manpower", wird zu einem übergeordneten Ziel abgelenkt, erklärt Altena.

Beispiel:

"Ja klar, das kostet Geld. Und was wir erreichen wollen, ist, dass die Mitarbeiterzufriedenheit deutlich steigt."

Idealerweise werden die Sätze mit einem "und" statt einem "aber" verbunden. Das wirkt weniger abwertend.

6. Mit "Ja, stimmt ..." überraschen

Wenn jemand versucht, den anderen persönlich anzugreifen ("Sie sind aber klein!", "Ist Ihr Schreibtisch immer so unordentlich?", "Sie sind ganz schön laut!"), kann dieser einfach zustimmen:

"Stimmt"

"Absolut"

Oder auch: "Daran dürfen Sie sich gewöhnen!"

Weil sich die meisten Menschen eher rechtfertigen, anstatt in solchen Momenten zuzustimmen, heißt die Technik "Überraschende Zustimmung". Sie funktioniert auch bei Dingen, die nicht stimmen, als ironische Überhöhung, sollte aber mit Bedacht eingesetzt werden.

7. Klassische Rückfrage

Wem spontan nichts einfällt, der kann nachhaken, was genau gemeint ist.

"Was genau verstehen Sie unter ..?"

"Was ist Ihr Verständnis von ..?"

"Was ist Ihre Idee dazu?"

"Was brauchen Sie, um ..?"

Das verschafft Zeit und ganz nebenbei tatsächlich ein besseres Verständnis der Situation und Gedanken. Mutige, die in eine angeregte Diskussion gehen wollen, dürfen es auch mal versuchen mit:

"Wie kommen Sie zu dieser Fehleinschätzung?"

8. Verwirrung

Man sagt etwas, das schlau klingt, aber weder etwas aussagt, noch etwas mit dem Angriff oder der Kritik zu tun hat. Geeignet sind Nonsens-Sprichwörter, Sprichwörter, die keiner kennt, oder auch unbekannte Filmzitate. "Das Unbekannte schafft die Verwirrung", sagt Altena. Entscheidend sei, ein bedeutungsvolles Gesicht aufzusetzen, langsam zu sprechen und Pausen zu machen. Altenas Lieblingsprüche:

"Wer kein Messer hat, kann auch kein Brot schneiden."

Oder auch: "Weißt Du, die Birne ... hat den Stiel hinten."

Dem fügt Altena ein "Denk mal drüber nach" an. "So muss der andere automatisch darüber nachdenken, und man selbst kann mit seinen Inhalten weitermachen."

Wichtig in Sachen Schlagfertigkeit: Es geht darum, eine Situation auf Augenhöhe zu lösen, sagt Altena. "Gute Schlagfertigkeit ist elegant und wirkt entspannt. Alle sollten erhobenen Hauptes aus dem Gespräch gehen."

9. Behutsamkeit

Es gibt auch Situationen, in denen ein schlagfertiger Spruch fehl am Platz ist, wie Nöllke sagt. Zum Beispiel, wenn das Gegenüber absolut humorlos ist oder ein lustiger Spruch einfach nicht zur eigenen Persönlichkeit passt. Und humorvolle Konter sind ebenfalls fehl am Platz, wenn man wirklichen Angriffen unter der Gürtellinie ausgesetzt ist. "Dann sollte man klar Stopp signalisieren" und knallhart sagen:

"So etwas will ich nicht mehr hören."

Generell geht es bei Schlagfertigkeit immer darum, eine Situation auf Augenhöhe zu lösen, sagt Altena. "Gute Schlagfertigkeit ist elegant und wirkt entspannt. Alle sollten erhobenen Hauptes aus dem Gespräch gehen."

Quelle

Elena Zelle, dpa/af) / © dpa / web.de

Gastronomiecoach.Andreas-Möbius.de, Trainer Andreas Möbius

<https://gastronomiecoach.andreas-moebius.de/>

Postanschrift: Bajuwarenstr. 5, 84543 Winhöring

Kontakt: Telefon: 0157-34395810, E-Mail: gastronomiecoach@andreas-moebius.de

Vertreten durch: Geschäftsführer Andreas Möbius

Umsatzsteuer-Identifikationsnummer: DE106/252/10246