

Techniken für eine „wertschätzende“ Schlagfertigkeit:

Wie das Wort schon sagt geht es bei Schlagfertigkeit um´s „Schlagen“ und um „Fertigkeiten“ - es geht also um einen Kampf mit Worten und um das Erlernen von Techniken. In den meisten Fällen macht ein Kampf allerdings nur Sinn, wenn ich auch etwas gewinnen will. Man sollte sich somit als erstes Fragen: „Was will ich gewinnen?“

Natürlich kann ich mit den entsprechenden rhetorischen Fertigkeiten jemanden „mundtot“ machen, ihn „besiegen“ und „klein kriegen“. Wenn ich das allerdings unter gewinnen verstehe, dann muss mir klar sein, das Gewalt Gegengewalt auslöst.

Wie will ich auf dieser Basis zukünftig dann noch mit dieser Person sinnvoll zusammenarbeiten? Dies wird kaum gelingen!

Es sollte mir also eher darum gehen einen „ritterlichen“ Wettkampf auszutragen: Ein Ritter bin ich, wenn ich mich selbst an die Regel „Wertschätzung“ halte und somit die Beziehungsebene nicht verletze. Gewinnen kann ich, wenn ich in der Lage bin, auch unfaire Angriffe zu parieren.

Folgende Techniken/Fertigkeiten können Ihnen dabei helfen:

- **Parieren Sie mit einem Kompliment und/oder Mentorenfrage.**
 - „Sie haben das wunderbar im Griff, wie machen Sie das?“
 - „Sie können die Dinge so schön schnell erkennen, geben Sie mir einen Tipp, wie ich das auch schaffe.“
 - „Sie haben immer eine so gute Struktur, wie könnte ich denn am besten vorgehen?“

- **Parieren Sie mit einer Gegenfrage**
 - „Was genau ist Ihnen dabei wichtig?“ / „Was verstehe Sie darunter?“ (Fokussierung, Definition)
 - „Sehr gut beobachtet, Stefan. Haben wir eigentlich schon ...?“ / „Und, wie ist es bei Ihnen?“ (Ablenkung)
 - „Wie genau kommen Sie darauf?“ / „(Stimmt, doch) Was genau haben Sie festgestellt?“ (Konkretisierung)

- **Parieren Sie mit einer Lösung**
 - „Ich verstehe Ihren Ärger. Ich habe folgenden Vorschlag ...“
 - „Bitte entschuldigen Sie, dass es so gelaufen ist. Ich bin an dem Problem bereits dran und melde mich ...“
 - „Stimmt, an was haben wir denn noch nicht gedacht, um XY in den Griff zu bekommen?“
 - „Stopp, das ist das Problem. Wie könnte die Lösung aussehen?“

- **Parieren Sie mit dem höheren Ziel**
 - „Wenn ich es richtig verstehe, geht es hier nicht darum ... , es geht hier um ...“
 - „OK, wir alle wollen zügig zum Ende kommen. Bitte lassen Sie uns wieder zum Ziel X zurückkommen.“
 - „Dies steht gerade nicht zur Entscheidung an, es geht vielmehr um ...“

- **Parieren Sie mit einer günstigen (extremere) Auslegung**
 - „Wenn das bedeutet / wenn Sie damit meinen ..., ja dann bin ich ... „
 - „Ja genau, ich bin ...“
 - „Gerade weil ich ... bin, kann ich ...“ / „Wäre es dir lieber, wenn ich ...“

➤ **Parieren Sie mit dem Hinweis auf Lösungsorientierung**

„Ihr Protest ist angekommen, nun lassen Sie uns zu den konkreten Punkten zurückkommen.“

„Bevor wir jetzt so weiter machen, was sind die konkreten Schwierigkeiten?“

➤ **Parieren Sie mit kategorischer Richtigstellung**

„Sie irren sich. Das Gegenteil ist richtig!“ / „Da liegen Sie aber falsch! Ich arbeite ...“

„Das ist Ihre Meinung. Die Wahrheit ist: ...“

➤ **Parieren Sie mit Zustimmung**

„So ist es und das ist gut so.“

„Na das hast du wunderbar beobachtet.“

„Ja, genau und es ist besser du gewöhnst dich gleich an, ...“