

MIT SELBSTVERTRAUEN UND INTELLIGENTEN WORTEN KUNSTVOLL JONGLIEREN Killersätze elegant kontern

Text von Claudia Kimich und Heidi Wahl



Sie sind eigentlich nicht auf den Mund gefallen? Und doch geraten Sie manchmal in Situationen, in denen Ihnen ein: »Was erzählst du denn da für einen Quatsch?« oder »Da hätte ich Ihnen mehr zugetraut!« entgegen geschleudert wird. Eine prompte, schlagfertige Antwort auf die unverschämte Frage des Kollegen oder die destruktive Äußerung des Chefs fällt Ihnen erst Stunden später ein. Doch dann ist es zu spät. Der Ärger über die verpasste Chance ist groß. Es bleibt ein fades Gefühl der Hilflosigkeit zurück.

Was zeichnet Killerphrasen aus und was sollen sie bezwecken?

Sie sind emotional, unsachlich, pauschal, blockierend, abwehrend, abwertend und oft auch verletzend. Das Ziel: Den wunden Punkt treffen. Ein gewünschtes Verhalten auslösen oder unterdrücken. Also jemanden in einer Gehaltsverhandlung oder im Meeting mundtot machen, in die Enge treiben, frustrieren, aus dem Konzept bringen oder in die Defensive treiben, eine Entscheidung verhindern oder hinauszögern. Derjenige, der sie einsetzt, zielt immer darauf ab, selbst einen Vorteil zu haben. Besonders schwer fällt es, auf Bemerkungen wie »Sind Sie immer so schlecht organisiert?« oder »Hast du deine Tage?« blitzschnell und souverän zu reagieren. Besonders dann, wenn die Attacke vor Publikum erfolgt.

Wie parieren Sie elegant und intelligent Killerphrasen? Beschäftigen Sie sich mit dem Phänomen

Killerphrasen, entschlüsseln Sie die Hintergründe sowie Absichten und entwickeln Sie Strategien für den Umgang. Pluspunkte im geschäftlichen oder privaten Bereich sammeln Sie nur, wenn Sie sachlich bleiben, rhetorische Tricks nicht mit gleicher Münze heimzahlen und sich nicht in den aussichtslosen kommunikativen Wettkampf begeben. Schlagfertig zu sein bedeutet

nicht, mit Verbissenheit, Rechthaberei und Rechtfertigung dem Gesprächspartner gegenüberzutreten

Selbstsicheres Auftreten ist ein gutes Mittel, um Angreifern den Wind aus den Segeln zu nehmen.

Nutzen Sie jede Gelegenheit zum Üben: Mit Freundinnen, netten Kollegen oder im Coaching. Je öfter Sie die Erfahrung machen, »Ah, ich kann das ja!«, desto sicherer und selbstbewusster werden Sie und kommen so aus der Opferrolle heraus. Achtung: Verhaltensänderungen dauern etwas. Geben und gönnen Sie sich die dafür notwendige Zeit! Unterstellen Sie nicht sofort und immer einen bewussten Angriff!

Lernen Sie die richtigen Techniken und Strategien.

Auf die ironische Bemerkung »Na, das haben Sie ja mal wieder ganz toll hingekriegt!« können Sie verschieden reagieren: Entweder ignorieren und abblitzen lassen oder die Stichworte für eine Antwort aufnehmen. »Ja stimmt, das habe ich toll hingekriegt.« Eine eher humorvolle Antwort wäre: »Wollen wir weiter im Problemsee paddeln oder gemeinsam ans Lösungsufer schwimmen?« Was immer geht, sind interessierte Rückfragen: »Was genau möchten Sie damit sagen?« Manchmal ist eine einfache Zustimmung die beste Lösung.

Spezial-Tipp: Legen Sie sich ein Schlagfertigkeiten-

Notizbuch an: Notieren Sie die Situation, in der Sie nicht so geantwortet haben, wie Sie gerne hätten auf der linken Seite. Rechts beschreiben Sie, was Sie gerne gesagt hätten und was Ihnen später noch dazu eingefallen ist. So erweitern Sie Ihr Repertoire. Suchen Sie mit anderen nach schlagfertigen Antworten. Besonders gut geht das mit Freundinnen und einem kühlen Prosecco!