



Clever kontern

Verbale Angriffe erfolgreich abwehren

**Sehr geehrte Leserin,
sehr geehrter Leser,**

erhalten Sie vom Nummer eins Schlagfertigkeitsexperten im deutschsprachigen Raum wertvolle Tipps, wie Sie überzeugend und schlagfertig reagieren und somit für jede Situation die passende Antwort parat haben. Mit diesen Techniken hebeln Sie selbst Killerphrasen aus und bleiben stets souverän und authentisch.

Matthias Pöhm trainiert und coacht Führungskräfte, die nie mehr sprachlos sein wollen, sondern stets souverän und cleverer kontern möchten. Er ist häufig als Experte bei TV-Sendungen eingeladen, hat mehrere Bücher zum Thema Schlagfertigkeit geschrieben und ist beim FORUM Institut als Referent tätig.

Viel Spaß beim Lesen und vor allem beim Anwenden!

Freundliche Grüße



Patricia Kispert
Konferenzmanagerin Führung & Assistenz
FORUM · Institut für Management GmbH

Clever kontern

Über den Autor



Matthias Pöhm
Schlagfertigkeitstrainer,
Businesscoach und
Bestseller-Autor

Er gilt als die Nummer eins zum Thema Schlagfertigkeit im deutschsprachigen Raum. Er wird häufig als Experte zu TV-Sendungen wie z. B. „ZDF Morgenmagazin“ und „Stern TV“ eingeladen und hat fünf Bücher zum Thema publiziert.

Schlagfertigkeit ist wie Grammatik. Sie sprechen grammatikalisch korrektes Deutsch, aber Sie machen sich zu keiner Sekunde irgendeine Gedanken um Regeln, die Sie aber intuitiv anwenden. Genauso ist es bei der Schlagfertigkeit. Schlagfertige Menschen gehen nicht nach Regeln vor, wenn man aber analysiert, was diese Menschen tun, erkennen Sie unterbewusst eingehaltene Strukturen, Systeme, Regelmäßigkeiten. In dem Moment wo man diese sichtbar macht, sind sie nachahmbar.

Im Geschäftsumfeld gibt es oftmals Killerphrasen. Eine gute Möglichkeit auf Killerphrasen zu kontern, ist den Spieß einfach herumzudrehen:

Mit einem bildhaften Vergleich zu kontern

Kontern auf Killerphrase: **Wenn's so simpel wäre, hätten das schon andere längst umgesetzt ...**

- ... sagte der Kutschenbauer zu Gottlieb Daimler.

Kontern auf Killerphrase: **Es geht doch nicht, ständig alles zu verändern!**

- Nur Wasser in Bewegung bleibt frisch - stehendes Wasser wird schnell faul!
Kontern auf Killerphrase: **Wir sitzen alle in einem Boot ... Nur leider ohne Steuer-
mann ...**
- Und wer sind Sie? Der Bremser?

Man kann dem anderen aber einfach auch seine Meinung lassen

Kontern auf Killerphrase: **Das klappt nie und nimmer.**

- Wir bleiben Freunde, auch wenn ich anderer Ansicht bin.

Das Problem auf den anderen zurückwerfen

Kontern auf Killerphrase: **Die Frage ist unbedeutend.**

- Sie wollen doch hoffentlich nicht, dass der Eindruck entsteht, Sie wollen sich um diese Frage drücken?

Eine Möglichkeit ist es, Dinge glasklar richtig zu stellen

Kontern auf Killerphrase: **Wenn ich es nicht tue, tut's ein anderer!**

- Das ist eine Vermutung, aber keine Tatsache!

Kontern auf Killerphrase: **Das haben schon andere vor Ihnen versucht Ihrem Team**

- Unser Glück ist, dass die es offen- sichtlich nicht richtig gemacht haben.
Jetzt sind wir am Drücker!

Kontern auf Killerphrase: **Das entspricht nicht der Tradition / Kultur unserer Firma**

- Ihre Tradition ist das Festhalten an lähmenden Strukturen, die uns zur Beute der anderen machen.

Rechtfertigen Sie sich nicht so oft - Stehen Sie viel öfter zu sich

Schlagfertigkeit, „zu sich selbst stehen“ und Selbstwertgefühl sind untrennbar miteinander verbunden. Schlagfertigkeit und Rechtfertigung hingegen, sind zwei sich ausschließende Begriffe. Es gibt viele Angriffe, auf die wir eigentlich gar nicht reagieren müssten. Aber wir überlegen, ob nicht doch ein Körnchen Wahrheit dahinter steckt, fühlen uns getroffen und versuchen uns zu verteidigen oder zu rechtfertigen.

Menschen mit großem Selbstwertgefühl lassen solche Angriffe gar nicht an sich heran. Sie stehen einfach zu dem, was sie tun.

Lilli Palmer hatte einmal eine Lesung in einer Buchhandlung gehalten und danach Bücher signiert. Jetzt stand eine Schlange von Menschen in einer Reihe, die von ihr ihr Buch signiert haben wollten. Plötzlich kommt eine Dame an die Reihe und sagt zu Lilli Palmer: „Sie sehen aber noch gut aus - sind Sie schon geliftet?“ Die Buchhändlerin, die daneben stand, wollte sterben vor Peinlichkeit. Lilli Palmer antwortet: „Gut geworden - oder?“

Man kann Sie nur dann angreifen, wenn Sie die Werteordnung des anderen annehmen und etwas als verwerflich akzeptieren, was der andere Ihnen als verwerflich vorgibt. In dem Moment, wo Sie voll und ganz zu sich stehen wie Sie nun mal sind, was Sie nun mal für Eigenschaften haben, was Sie nun mal für richtig halten ..., ist es vorbei. Sie ziehen dem Angreifer die Zielscheibe weg und er schießt ins Leere.

Denn wenn Sie voll und ganz zu etwas stehen, entziehen Sie dem anderen die Basis für seinen Angriff.

Beispiele wie Sie verbale Angriffe abwehren:

Das ist aber teuer, was Sie da für diese Uhr verlangen.

- Genau, das ist es!

Was, Sie wollen schon wieder Urlaub haben?

- Selbstverständlich, was dachten Sie denn?

Mensch sind Sie heute schlecht gelaunt.

- Schön, dass Sie's auch schon merken.

Sie entlassen ja schon wieder Leute.

- Das haben Sie aber gut erkannt.

Schlagfertigkeit basiert auf Technik. Aber, versuchen Sie sich mal zu erinnern: Die Bemerkungen, die Ihnen erst wieder mal eine Stunde später einfallen, die kam aus IHNEN, die hat Ihnen niemand eingeflüstert. In Ihnen steckt viel mehr Potential an Schlagfertigkeit, als Sie glauben.

Passende Weiterbildungen finden Sie hier:

Kommunikation und Rhetorik als Geheimwaffe für Ihren beruflichen Erfolg!

Erfahren Sie in unseren Seminaren, wie Sie Ihren Führungsstil dank rhetorischer Hilfsmittel verbessern und somit Ihre Kommunikation präzise einsetzen können.

[Jetzt informieren.](#)

e-Learning – Klicken und Lernen

Das FORUM Institut bietet mit hochwertigen e-Learning-Programmen eine flexible Weiterbildungsform. Entscheiden Sie selbst, wann und wo Sie lernen.

[Jetzt gratis testen.](#)

Inhouse-Seminare – Maßgeschneiderte Lösungen

Alle unsere Seminare eignen sich auch hervorragend als [Inhouse-Training](#). Jetzt individuelles [Angebot anfordern.](#)