

Die verbale Kriegsführung

Ein Leitfaden der Kampf-Rhetorik

Version 1.9

zusammengestellt

von

egopower@gmx.de

Ein Leitfaden der Kampf-Rhetorik

Version 1.9

Einleitung

Menschen kommunizieren mittels der Sprache. Sie verhandeln, verkaufen, tauschen Informationen aus und streiten mit Worten. Vordergründig geht es meist nur um den Inhalt. Aber leider ist es nicht so, dass derjenige seine Absicht durchsetzt, der die besseren Argumente hat. Nein, im Gegenteil! Oft gewinnt derjenige eine verbale Kommunikation, der die bessere Gesprächstaktik einsetzt.

Seit einiger Zeit beschäftige ich mich mit der Problematik. Da ist natürlich einiges an Techniken zusammengekommen. Ich bin ein sehr analytischer Mensch, eine Forschernatur, der immer wieder auf der Suche nach neuen Ansätzen ist. Deshalb kommen immer wieder neue Techniken dazu.

Um aber mit diesen Techniken und Methoden arbeiten zu können, braucht man eine Portion Frechheit. Egal was dir deine Mutter auch beigebracht hat, sie hatte Unrecht. Frechheit siegt, ist die Devise. Denn der Klügere gibt nach, bis er der Dumme ist. Der wahre Klügere, der greift an. Denn wer "angreift" bestimmt das Tempo, die Themen und dadurch die Situation. Der startet aus der verbalen "Pool-Position". Wer nur reagiert statt aktiv das Gespräch zu steuern, der braucht sich nicht zu wundern, wenn er unter gebuttert wird.

Und solltest du zuerst angegriffen werden, dann musst du so schnell, wie möglich reagieren und zum Gegenangriff übergehen. Sonst gewöhnt sich der andere daran, dass er es mit dir machen kann und du bekommst eine mentale Looser-Karte auf die Stirn geklebt..

Hier nun biete ich eine Übersicht über das an, was ich an Kontertechniken zusammen getragen habe:

Und nun sei "Herzlich Willkommen" bei dieser Zusammenfassung der verbalen Kriegsführung:

Die Sprache der Manipulation

Bei den durch Manipulation, Unterdrückung und Machtausübung gekennzeichneten Formen der Konfliktregelung wird nicht partnerschaftlich (auf der Ebene gleichberechtigter Partner) kommuniziert, sondern "von oben nach unten". Dabei wird oft die "Sprache der Manipulation" angewendet. Neben harten, direkten Formen gibt es auch verschleierte und relativ sanfte Formen solch ungleicher Kommunikation "von oben herab"

- Befehlen, kommandieren; "anordnen" gegenüber Gleichberechtigten.
- Warnen, drohen; "ermahnen" oder "Hinweise geben" als sanftere Formen ungleicher Kommunikation.
- Moralisieren, predigen; "zureden" als sanfte Form.
- Lösungen geben; "beraten" oder "Vorschläge machen", ohne darum gebeten zu sein.
- Vorhaltungen machen, belehren; "logische" Argumente bei emotionalen Problemen anführen (z.B. Probleme, Ängste "ausreden" wollen).
- Über die Person urteilen, die Person kritisieren; widersprechen, ohne den Kommunikationspartner zu (be-)achten; beschuldigen.
- Von oben herab "loben"; "zustimmen", um sich jemand "vom Hals zu schaffen".

- Beschimpfen, lächerlich machen, beschämen.
- Den Gesprächspartner gezielt und/oder mit Objektivitätsanspruch interpretieren, analysieren, diagnostizieren: "So bist du wirklich - das ist nicht nur meine subjektive Meinung, sondern tatsächlich so!"
- Statt zu helfen oder dem Partner die Möglichkeit zu geben, selbst sein Problem zu regeln, ihn "beruhigen", bemitleiden und "trösten"; "unterstützen", ohne dem Partner seine Autonomie zu lassen.
- Verhören; "forschen" und fragen, ohne den wirklichen Grund der Fragen offen zu nennen (als sanfte Form der Inquisition); etwas "heraus kitzeln", was der Gesprächspartner ursprünglich nicht sagen wollte.
- Sich bei unangenehmen Themen/Fragen zurückziehen; ablenken und "aufheitern"; "zerstreuen".

Die **Reaktion** auf manipulative Kommunikation im Sinne der voran stehenden Beispiele ist vielfältig. Diese unangemessenen Formen der Kommunikation aus der "Überlegenheitsposition" heraus können beim anderen - insbesondere wenn er ein Problem oder berechtigtes Anliegen vorbringt - die folgenden Reaktionen hervorrufen; dabei treten diese Reaktionen teilweise in vielfältigen Kombinationen auf:

- Widerstand, Trotz, Rebellion, Negativismus.
- Ärger, Zorn, Feindseligkeit.
- Aggression, Vergeltungsmaßnahmen, Zurückschlagen.
- Lügen; Empfindungen verbergen, "innerer Rückzug".
- Andere beschuldigen, "klatschen"; schwindeln, die Realität "umdeuten", um wieder akzeptiert zu werden.
- Selbst (als Reaktion) dominieren wollen: Herumkommandieren, tyrannisieren.
- Siegen müssen; ungern Kompromisse eingehen, in ständiger Unterlegenheitsangst sein.
- Bündnisse schließen, sich organisieren gegen den oder die anderen ("kollektiven Widerstand" aufbauen).
- Überanpassung, Fügsamkeit, Gehorsam, Unterwerfung bis zum "Speichellecken": Aufgabe der eigenen Identität.
- Einschmeichelung, um Gunst buhlen, "Trittbrettfahrer" werden.
- Angst, etwas Neues zu versuchen; Mangel an schöpferischer Kraft; vorherige Erfolgsversicherung benötigen.
- Flucht in Phantasien, Ausbauen einer "Traumwelt" oder Suche einer anderen bzw. Ersatzwelt (Rockergruppe z. B.).

Die Reaktion des anderen ist abhängig von seiner Interpretation der sprachlichen Äußerung: "Der Ton macht die Musik". Je nach der Haltung, mit der die Äußerung getan wird, kann z.B. (positives) Mitleiden (Solidarität) oder (negatives) Bemitleiden (des Schwächeren durch den Stärkeren) ausgedrückt werden. Manipulatives Kommunikationsverhalten ist nicht geeignet, zu helfen oder zur partnerschaftlichen Lösung von Konflikten beizutragen. Es handelt sich um Kommunikationsformen, die auf Unterdrückung der Konflikt-Kontrahenten abzielen. Beispiele solcher, am Sieg/Niederlage-Modell orientierter Kommunikation sind sogenannte Killer-Phrasen, die darauf abzielen, dem Kontrahenten keine gleichwertige Gegenposition zu belassen, sondern ihn von vornherein in die Position des Unterlegenen zu bringen.

Killerphrasen (wie sie täglich zu beobachten sind):

- *Für sie als (Frau/Eltern/Ehemann/Lehrer) ist es unverständlich, dass sie ...*
- *Als ... müssen sie ...*
- *Sie werden zugeben, dass ...*
- *Es ist doch faktisch so, dass ...*

- *Auch Sie werden nicht darum herumkommen ...*
 - *Durch Ihre Worte geben Sie zu erkennen, dass Sie ein . . . sind (Zu jemandem, der fachlich-wissenschaftlich nicht über Kenntnisse verfügt):*
 - *Wissenschaftliche Ergebnisse haben gezeigt, dass ...*
 - *Wie bei jeder Gruppe können wir auch hier feststellen, dass ...*
 - *Wie doch jeder weiß ...*
 - *Sie können sich doch nicht der Logik verschließen und deshalb ...*
 - *Die jetzige Situation fordert ...*
 - *Als fähiger Manager/Lehrer/Arzt müssen Sie ...*
 - *Nur ... können in einer solchen Situation ...*
 - *Das ist juristisch nicht machbar!*
 - *Dazu fehlt Ihnen die Erfahrung!*
 - *Das ist grundsätzlich richtig, bitte bedenken sie unsere besondere Situation*
 - *Bekanntlich ist es so, dass ...*
-

Gesprächen, Manipulationen und Druck perfekt ausweichen.

Oft fühlen wir uns bei Verhandlungen oder Gesprächen unter Druck gesetzt. Aber wir haben immer die Wahl, ob wir uns auf ein Thema einlassen oder nicht.

Also der absolute Killersatz, um unangenehmen Gesprächen, Manipulationen und Druck perfekt ausweichen ist:

- *Darüber muss ich erst einmal in Ruhe nachdenken.*
- *Das kann ich so spontan nicht entscheiden.*

Punkt und Aus. Stehe dazu, lasse dich auf keine weitere Diskussion ein. Und du hast es geschafft.

**Denn keiner kann dich zu einem bestimmten Thema zwingen,
wenn du es absolut nicht willst.**

Und die ganz harten Verbal-Krieger, denen die Empfindungen der Gesprächspartner egal sind, setzen noch einen oben drauf. Sie kontern so, um dabei auch noch zu zeigen, dass ihnen die anderen egal sind. Sie nehmen sie nicht ernst oder werten sie einfach herab:

- *Na wenn du sonst keine Probleme hast.*
- *Aber sonst geht es dir gut?*
- *Ist ja toll. Du weißt auch was zu sagen.*
- *Na blubberst du auch mal ein wenig herum?*
- *Was weißt du denn schon davon?*
- *Ist ja drollig!*
- *Nein wie lustig.*

Mit dem richtigen Tonfall gesprochen haben sie dann Ruhe und einen neuen Feind mehr.

Rechtfertigungen

Da kommt doch so ein moralischer Seppel und greift dich verbal an. Oder du empfindest das so. Dann mach jetzt nicht den Fehler und sabber einfach drauf los. Oft passiert es, dass du dich jetzt um Kopf und Kragen redest (wie man so schön sagt).

Wenn also z.B. dein Chef mit dem Spruch daher kommt... "*Da haben sie ich aber ganz schönen Patzer geleistet...*" dann tue dir nicht den Fehler an und rechtfertige dich unaufgefordert. Wenn er wirklich wissen will, was falsch gelaufen ist, dann fragt er schon direkt nach.

Niemals reden - nur um sich zu rechtfertigen.

Ein einfaches "*Ach?*" und vielleicht ein "*...finden Sie?*" hinterher geschoben, reicht auf so einen dusseligen Anmach-Spruch. Jetzt hat er nämlich wieder den blöden Ball. Und irgendwann wird er schon wieder sachlich, wenn du nicht darauf eingehst. Denn er will ja etwas von dir.

Gute Ausreden?

Ausreden! Jeder benutzt sie, wenn er etwas nicht machen will, was er soll. Aber keiner will es so richtig zugeben. Wir benutzen sie, wenn wir unsere wahren Gründe nicht offen legen wollen. Entweder weil und der richtige Grund peinlich und unangenehm ist, oder wir ihn aus taktischen Gründen nicht offen legen wollen. Wir theoretisieren um den Brei herum und versuchen höflich unser "*Nein*" zu verpacken, anstatt es klar auszusprechen: "*Nein... ich WILL einfach nicht.*" Und dann beginnen die unerträglichen "Verkaufsgespräche". Das verbale Ping-Pong um die beste Argumentation. Professionelle Verkäufer trainieren das, um zum (eigenen) Ziel zu kommen. Amateure labern planlos herum und gewinnen oder verlieren.

Aber es ist so einfach: Benutze deine Ausrede und dann stehe dazu. Und wenn sie wirklich einer mit Argumenten widerlegen kann, dann benutz eben eine andere.

Eine gute Ausrede muss es nicht sein. Es reicht irgend eine.

Und je schwachsinniger sie ist, um so schwieriger hat es der andere. Und wenn du jetzt auch noch starrsinnig darauf bestehst oder dich einfach doof stellst, hast du zu 90% gewonnen.

Denn eigentlich gibt es keine Verlierer dabei. Nur das Verhalten eines Verlierers. Und so lange du dies nicht zeigst, ist nichts entschieden.

Verzichte auf Erklärungen

...wenn du Forderungen stellst oder ablehnst.

Fragt dich jemand, ob du ihm etwas besorgen kannst, oder aber heute Abend einmal den Babysitterjob (oder sonst was) übernimmst, dann überlege ob du willst, oder ob nicht. Und dann sage *JA* oder *NEIN*.

Bei einem *NEIN*, begründe es nicht. Das mag sich zwar hart und unhöflich anhören, aber sobald du auch nur andeutest, dass dir dein *NEIN* unangenehm ist, versucht der andere dich zu belabern, bist du entnervt "*JA*" sagst. Du sollst jetzt nicht zu jedem so hart sein, aber wenn du merkst, dass du über den Tisch gezogen werden sollst, bleib hart.

Wer vorab etwas erklärt, erweckt den Eindruck, sich permanent zu entschuldigen. Und wer sich entschuldigt, fühlt sich im Unrecht, und sollte deswegen die Chance bekommen, dieses wieder gut zu machen. Und genau das erkennen die anderen und packen dich genau an deinem

Schwachpunkt und manipulieren dich damit.

Sage was du willst. Und will was du sagst. Und stehe dazu. Punkt. Aus.

Schlagfertig kontern.

Im alltäglichen Umfeld bekommst du oft einige blöde Bemerkungen. Diese werden entweder gedankenlos von einem anderen von sich gegeben oder sie haben bewusst das Ziel: "Dich hoch gehen zu lassen". Und genau diesen Gefallen solltest du ihm nicht tun. Hierbei nicht auszuflippen und souverän zu kontern sollte dein Ziel sein. Denn das ist es, was den anderen dann richtig nervt, wenn seine Aktion nicht den gewünschten Erfolg bringt.

Wer kennt nicht den Ausspruch "*Ja - musst du immer das letzte Wort haben!*" von genervten Eltern? Wahrscheinlich jeder. Das letzte Wort zu haben zeigt den psychologischen Gewinner an. Und deswegen werden die Eltern oft fuchsig, wenn die lieben Kleinen diese Methode anwenden.

Und genau dies ist das Ziel. Das letzte Wort zu haben und damit zu Gegenangriff über zu gehen. Souverän und kernig treffend. Und wenn dein letztes Wort den anderen jetzt noch überrascht, und ihn fast sprachlos macht bzw. ihn schlecht aussehen läßt, dann hast prinzipiell die besseren Karten.

Jetzt aber die "**Schlagfertigkeits-Methoden des letzten Wortes**" im einzelnen...

Bei einfachen, harmlosen und nicht aggressiven Aussagen

- Quittieren

*So kann man das natürlich auch sehen.
Stimmt; OK; Na Ja; Soso; Aha; Top*

Bei "Angriffen" auf das Selbstwertgefühl

die Aussage quittieren bzw. beantworten und dabei...

- den anderen schlecht aussehen lassen. Und/oder
- sich selbst besser da stehen lassen.

Aber dies darf nicht plump und wie eine primitive Retourkutsche aussehen. Dann ist der Gag weg. Wer auf ein "*Idiot*" mit einem "... *selber Idiot*" kontert, hat die Wirkung verfehlt. Wer antwortet "*Das gerade dir sowas über die Lippen kommt...*" hat die Brüller auf seiner Seite.

Die Methoden im Überblick

- In aller Deutlichkeit aussprechen, was der andere nur andeutet. ("*Willst du damit etwa sagen ich.....?*")
- Ich bin der King/Größte/Chef/Spezialist - Aussagen. ("*Ich kann mir das eben erlauben.....*")
- Wie auf kleines trotziges Kind reagieren. ("*Ist ja schon gut Kleines...*")

- Gegenangriff ("*Du bist ja genauso/schlimmer...*")
- Neg. Aussagen in Vorteil umdeuten und dann absolut Recht geben. ("*Wenn das bedeutet das ichpos. Formulierung... dann ja!*")
- "*Wäre es besser.....wenn*" - Beispiele
- Kontern mit einem plastischen Vergleich (Metaphern) ("*Das ist genau wie*")
- Ball fangen und/oder maßlos übertreiben. ("*Natürlich... und es ist geil!*")
- Einfach zustimmen. ("*Ganz genau so ist es!*")
- Kompetenz anzweifeln. ("*Was weißt du denn schon, du hast ja gar keine Erfahrung darin.*")
- Thema wechseln. (Aufs Wort hören)

Als geniales Sahnehäubchen kannst du zum Schluss noch eine Frage nach schieben. Wenn der andere die Frage dann wirklich beantwortet, dann hat er stillschweigend die vorher getätigte Aussage akzeptiert. Fies gell?

Doch nichts ist anschaulicher, wie ein paar exemplarische Beispiele.
Hier ist sie nun. Ein paar Beispiele von "Verbal-Strategien" gegen die tagtäglichen Dummschwätzer-Angriffe.

Du vertraust mir wohl nicht.

- *Wer dir traut, traut dem Teufel*
- *Vertrauen muss man sich verdienen. Und ich hätte da auch schon eine Idee....*
- *Wäre es dir lieber ich würde jeden Blödsinn sofort akzeptieren. Willst du das wirklich?*
- *Soll das eine Fangfrage sein?*
- *Auf solche Fragen antworte ich nicht?*

Du machst mich krank.

- *Dann geh mal schnell zum Arzt*
- *Och Gottchen. Jetzt steigst du dich auch noch in eine Krankheit rein.*
- *Willst du damit sagen ich will dich bewusst umbringen?*
- *Mach ne Therapie.*
- *Dann zieh die Konsequenzen. das ist ganz einfach. Aber sabber mich nicht zu..*

Was du da getan hast, ist aber(irgend was Negatives).

- *Aber nur wenn man so ein verdrehtes Wertesystem wie du hat.*
- *Leidest du darunter?*
- *Was weißt du denn schon davon?*
- *Gerade du sagst sowas?*
- *Toll nicht?*
- *Tja .. wer kann der darf.*
- *Ich habs mit halt verdient.*

Da hast du kein Recht dazu

- *Manchmal muss man sich die Rechte einfach nehmen.*
- *Die Ausrede benutzen Looser immer.*
- *Ach ne...? Und in was bist du noch so rückständig?*
- *Mir kommen gleich die Tränen.*
- *Hier hast du einen Zehner für die Parkuhr. Jammer der einen vor.*

Hast du etwa hinter meinem Rücken...

- *Es ist absolut meine Sache wann - ich was - mit wem bespreche/tue.*
- *Na klar. Sonst hättest du es ja mitbekommen.*
- *So wichtig bist du nicht, das ich dir alles erzählen muss.*
- *Fühlst du dich jetzt übergangen? Och Gottchen....*

Ja schämst du dich garnicht...

- *Nein, wieso?*
- *Nein, wie macht man denn das.*
- *Na dann zeig mir mal wie das geht... na los..*
- *Wegen deiner Einstellung? Wieso?*
- *Ich bin halt mental nicht so verklebt. .*

Das ist dir wohl völlig egal?

- *Tut mir leid, wenn du vollkommen anders darüber denkst.*
- *Vollkommen. Leidest du darunter?*
- *Ja!*

Da hast du mich jetzt aber schwer enttäuscht.

- *Tja, ich denke das Problem liegt nur an deinen Erwartungen.*
- *Wie bei einer ENT-Bindung die Bindung aufhört, so hört bei einer Ent-Täuschung die Täuschung auf.*
- *Und? Wo steht der Bus mit den Leuten, die DAS interessiert?*

Spionierst du mir etwa nach?

- *Wie du das nennst ist deine Sache.*
- *Glaubst du, du stehst im Mittelpunkt der Welt?*

Jetzt stell dich bloß nicht sooo an.

- *Ich tue nichts lieber.*
- *Doch tue ich, denn ich will nicht so wie du werden/enden.*

Ich habe nichts zu verbergen.

- *Das muss aber ein ganz schön langweiliges Leben sein.*

Du hast ja nie Zeit!

- *Jeder macht das, was ihm wichtig ist.*
- *Ich setze meine Prioritäten eben auf die wirklich wichtigen Dinge*

Dann musst du eben mal Prioritäten setzen

- *Richtig. Genau das mach ich. Und dein Wunsch steht mal nicht ganz oben auf der Liste.*

Du hast ja Vorurteile.

- *Ja, meistens solche, die sich irgendwann als wahr herausstellen.*

Du hast ja wohl mehr Erfahrung auf dem Gebiet!

- *Nein, aber etwas gesunder Menschenverstand reicht da schon.*
- *Nein, aber ich kann 1 und 1 zusammenzählen.*

Ich weiß, du machst ja nie was falsch...

- *Tja, ich habe es eben drauf.*
- *Und da bist du jetzt neidisch drauf... nicht wahr?*
- *Jetzt aber nur nicht neidisch werden...*

Ich habe es ja nur gut gemeint.

- *Und das entschuldigt jetzt alles.. .oder was?*
- *Trotzdem ist es ein Scheiß-Ergebnis*
- *Ein guter Wille ist eben noch lange keine Garantie für ein gutes Ergebnis.*

Dann mach es doch besser.

- *Ich muss auch kein Ei legen können, um zu erkennen das es vergammelt ist.*
- *Damit du noch mehr frustriert wirst. NIEMALS.*

Was weißt du denn schon?

- *Mal ehrlich... du hast doch jetzt noch verstanden, um was es jetzt überhaupt geht.*
- *Alles. Aber das würde jetzt zu weit führen dir das haarklein zu erklären.*

Du zwingst mich jetzt dazu.

- *Und trotzdem ist und bleibt es deine eigene Entscheidung.*
- *Ich weiß, du hast keine andere Wahl. Das haben die Nazis früher auch gesagt.*

Tue es mir zuliebe.

- *Besser ist es, du verzichtest mir zuliebe darauf.*
- *Und was tust du mir zuliebe?*

Das ist aber nicht konsequent.

- *Stimmt. Und genau deswegen macht es ja so einen Spaß.*
- *Konsequenz könnte man auch mit Alters-Starrsinn bezeichnen.*

Wer bist du eigentlich, dass du dir erlauben kannst?

- *Ich bin ich.*
- *Ich bin Gott. Und Gott braucht keine Rücksicht zu nehmen.*
- *Auf jeden Fall nicht so ein Weichei, wie du.*

Da wärst du der Erste, der.....

- *Tja, einer muss immer der Erste sein.*
- *Richtig. Einer muss ja den Anfang machen.*

Alle anderen machen das auch.

- *Genau wie die Lemminge.*
- *Haben die auch alle ihren Verstand ausgeknipst?*

Da wärst du dann der Einzige.

- *Ich bin eben einmalig.*
- *So bin ich (evtl: ...im Gegensatz zu dir..) eben.*

Ja, glaubst du ich hätte das nötig?

Habe ich das nötig?

- *Es ist noch lange kein Grund es deswegen nicht zu tun.*
- *Eine ehrliche Meinung, oder soll ich die eine Freude bereiten?*

Wenn er offensichtlich dummes Zeugs labert ...

- *Wenn man keine Ahnung hat - einfach mal die Fresse halten.*

oder etwas abgeschwächer....
- *Also ehrlich... Ich würde mit meinem NICHT-Wissen nicht soooo herum protzen.*
- *Auf Grund der Aussage vermute ich jetzt mal - Du hast nicht so viel Ahnung von..... (Thematik)....*

Diffuse Fragen und Aussagen mit Frageklang...

- *Da du das im Frageton sagst. Kann es sein, das du dir selber nicht sicher bist?*
- *Weist du es jetzt - oder vermutest du es nur?*
- *Ist das jetzt eine Antwort oder eine Frage?*

Angriff als EGOIST.

- *Das sehen frustrierte XXXX immer so. (XXX=irgendwas einsetzen)*
- *Solche Reaktionen kommen immer von Mentalspiessern/Loosern.*
- *Eben.... eben. Ich hab es halt verdient.*
- *Wenn nicht ich wer dann.*
- *Nur kein Neid...*
- *Genau. Gott macht keine Fehler.*
- *Möchtest du das lernen.*
- *Mit der Einstellung hat man es wirklich leichter. Solltest du auch mal probieren.*

Frust(neben)satz wegen angeblich verw. Verhalten

Nie XXX sich einer hier um YYY

DU machst natürlich keine Fehler.

- *Magst du darüber reden? (Im mitleidsvollen Helferton)*
- *Wenn es dich stört. Soll ich was ändern damit DU dich besser fühlst?*
- *Akzeptiere es, ändere es oder mach eine Therapie.*
- *Leidest du unter deiner Meinung / Ansicht?*
- *Eben hat du es erfasst - wurde ja auch endlich mal Zeit.*
- *Mein Gott - jetzt hat er/sie es...*

Meinst du ich & neg. Übertreibung

- *Was weiß denn ich, was du dir so ausdenkst.*
- *Weiß man's.*
- *Bleib mir bloß vom Leib damit - Ich will nicht soooo werden...*
- *Ist das ansteckend - auf solche Ideen zu kommen?*

Totale Ablehnung! z.B. Nee - wirklich nicht.

- *Damit lebt es sich aber wirklich besser/einfacher.*
- *Wenn du so glücklicher bist - dann bleib so/ lass es so.*
- *Naja, wenn du drunter leidest, sag Bescheid... dann helfe ich dir.*
- *Jeder steht genau da, wo er stehen will.*

Angriff: Du bist XXX.

- *Genau so aufmerksam wie du...*
- *Gleich und gleich gesellt sich eben gern. Nicht wahr.*
- *DAS sagt genau der/die Richtige.*
- *Das eignet sich hervorragend für/gegen...*
- *Damit kann man perfekt....*

Das sieht man doch! (vorwurfsvoll)

- *Ja, klar. Wenn man nichts anderes im Kopf als XXX.*
- *Genau. Jeder sieht genau das, was seinen täglichen Erfahrungen entspricht.*
- *Richtig. Aber nur wenn man so ein verdrehtes Weltbild wie du hat.*
- *Jeder sieht halt zuerst auf das, was ihm wichtig ist.*
- *Schon mal darüber nachgedacht, das es eine engstirnige Fokussierung ist?*

Wenn du doch SO SCHLAU bist, warum machst du dannXXX....

- *Möchtest du jetzt wirklich das erfahren?*
- *Du möchtest einen privaten Lehrgang?*
- *Hast du jetzt die Zeit/Energie dich damit auseinander zu setzen.*

Standardsätze:

- *Das ist normal - für jemand wie dich.*
- *Das sagen alle... (frustrierten.... XXX)*
- *Die Reaktion ist typisch für dich, wenn dir nichts mehr einfällt.*
- *Tue dir mal einen Gefallen und verschaff dir einen Orgasmus, damit du entspannter wirst.*
- *Schön für dich.*
- *Top... da ist er wieder, dein Standardspruch - wenn du nicht mehr weiter weißt.*
- *Dann passen wir ja gut zusammen.*

- *Du bist halt mein Vorbild.*
- *Ich pass mich eben meiner Umgebung an.*
- *Ich antworte nicht auf blöde/niveaulose Bemerkungen.*
- *Nimm doch mal die Kugeln aus der Nase, das trällert so beim Sprechen.*
- *Nu nuschel doch nicht so!*
- *Beweise das erst mal.*
- *Soll das eine Fangfrage sein?*
- *Hihi... das hört sich gut an, aber kannst du das auch.... schreiben, begründen, erklären, differenzieren, verständlich ausdrücken....*
- *Und was willst du jetzt damit sagen?*
- *Kann es sein, dass du jetzt etwas verwirrt bist?*
- *Red deutlich?*
- *Nun schalte mal einen Gang herunter. So schön/toll/intelligent bist du nun auch nicht.*
- *Ups.. da muckt einer auf... wie lustig...*
- *Hast du nicht einen wirklich richtig guten Spruch drauf?*
- *Jetzt hast du es mir aber richtig gegeben/besorgt.*
- *Typisch Frau!*
- *Typisch Mann!*
- *Machen den Mund zu, während ich mit dir rede!*
- *Du träumst wohl, während ich mit dir rede.*
- *Einbildung ist auch eine Bildung.*
- *Hilft es dir irgendwie, wenn ich dir Recht gebe?*
- *Wenn du es brauchst/nötig hast, dann stimme ich dir natürlich zu.*
- *Wenn es dir dadurch besser geht!.*

Unsachliche oder falsche Anschuldigungen kontern

Auf unsachliche Anschuldigungen nicht in endlose Rechtfertigungen (s.o) verfallen oder sachlich diese versuchen zu entkräften.

Sondern diese einfach kategorisch zurückweisen:

- *NEIN - das ist falsch.*
- *NEIN - Sie täuschen sich*
- *Das siehst du vollkommen falsch.*
- *Das ist deine Meinung. Leidest du darunter?*
- *Das siehst nur du so. Objektiv gesehen bin ich im Recht.*
- *Das Gegenteil ist richtig.*
- *Wieso erkennst du das nicht?*
- *Das ist vollkommener Blödsinn*

Und danach schwiegen und ggf. den Blick von ihm abwenden und damit signalisieren: "Die Diskussion ist beendet!".

Bei unausgesprochenen Verdächtigungen

Manchmal deutet so ein Seppel auch nur etwas an. So habe ich es erlebt, dass ein Kunde von mir zu einem Anzeigensachbearbeiter sagte "... *haben wir zu kleine Aufträge, als das sie mal morgen*

einmal vorbei kommen können?". (Die Mitleidstour) Was bleibt einem dann noch übrig als dies zu dementieren und sofort am nächsten Tag anzutanzeln. Ich dachte sofort darüber nach und legte mir meine Gegentechnik zurecht. Nach 3 Tagen versuchte er es auch bei mir so, und viel auf die Schnauze....

Du willst nun wissen welche Technik ich meine? Ich verrate es dir. Nimm den nicht ausgesprochenen oder nur angedeuteten Teil an und formuliere es übertrieben und spiele ihm den Ball wieder zu. Im oben genannten Beispiel mit dem Anzeigenverkäufer "*Wollen sie damit sagen, ich würde mich nur um Großkunden kümmern und die Kleinanzeigenkunden links liegen lassen? Glauben sie das wirklich...?*" so wird er jetzt wahrscheinlich einlenken und wieder auf den realen Gesprächsteppich herunter kommen. Auf eine sachliche Ebene, auf der man sich unterhalten kann.

Die Standard-Einleitungen wären

- *Wollen sie damit sagen, dass*(und dann den Hammer bringen)?
 - *Wäre ihnen lieber.....*(und dann den Hammer bringen)?
-

Bei Verallgemeinerungen

Der Andere gibt einen Verallgemeinerungs-Angriff bzw.-Einwand von sich. So z.B. "*Ihr liefert ja sowieso immer zu spät!*" dann kann man mit der Floskel "*Wäre ihnen lieber, ...*" kontern. Wenn man dann ein extremes Negativbeispiel nachschiebt.. "*...wenn wir ihnen fehlerhafte Produkte liefern würden?*", ist er wieder gefragt. So hart wollte er es ja nicht ausdrücken und er lenkt beschwichtigend ein.

Bei unadressierten Verdächtigungen

Manchmal kommt jemand und macht unadressierte Vorwürfe. Durch einen Mangel an Selbstsicherheit tätigt er einen unadressierten Verbalangriff, wie z.B. "*Hier könnte sich auch mal wieder jemand rasieren...*" oder so ähnlich. Aber er traut sich nicht, die entsprechende Person direkt anzusprechen.

Als klassische Gegenkonter bietet sich hier an, so zu tun, als wenn sich der verbale Angriff gegen den Sender selbst richtet. Also ihm zu sagen "*Na dann tue es doch, anstatt hier herum zu blöken...*"

Bei Unterstellungen

Und sollte einer wilde Verdächtigungen aussprechen, dann ist die beste Methode nicht auf den Inhalt einzugehen. So könntest du z.B. auf die üble Verdächtigung: "*Da handelst du aber extrem egoistisch...*" mit folgenden Standard-Antworten kontern.

- *Das ist deine Meinung - Leidest du darunter?*
- *Findest du? Naja - objektiv gesehen ist das allerdings anders.*
- *Sooo siehst du es? Doll!*
- *Ist doch vollkommen egal.*
- *Was soll's!*
- *Wen interessiert das?*

- *Das ist vielleicht deine Definition von.....*
 - *Wo steht der Bus mit den Leuten, die DAS interessiert*
 - *Das finden Männer/Frauen attraktiv.*
 - *Du bist halt mein Vorbild.*
-

Bei unsachlichen bzw. verletzenden Bemerkungen Bei Vergleichen mit etwas Negativem

Auf ein "*Du hast ja eine Einstellung wie ein Nazi, Verbrecher* usw..." antwortest du locker mit:

- *Du musst es ja wissen.*
- *Du kennst vielleicht Leute.*
- *Bist du oft in diesen Kreisen, weil du dich so gut auskennst?*
- *Na wenn du sonst keine Probleme hast.*
- *Aber sonst geht es dir gut?*
- *Ist ja toll. Du weißt auch was zu sagen.*
- *Na blubberst du auch mal ein wenig herum?*
- *Was weißt du denn schon davon?*
- *Ist ja drollig!*
- *Nein wie lustig.*

oder übertreibst die Aussage noch weiter.

- *Du schnarchst wie ein Walross - Du solltest mich erst mal beim Sex hören.*
 - *Kannst du das auch erklären? - Ich kann es noch nicht einmal schreiben.*
-

Bei wahren Aussagen bzw. sachlichen Einwänden.

Wenn der Inhalt der Aussage stimmt z.B. "*Du hast aber zugenommen.*" aber der andere ein anderes "Wertesystem" besitzt und dich (vielleicht) damit irgendwie schlecht aussehen zu lassen will, dann ist eine Hammermethode dies einfach zu bestätigen und voll zu sich und seinen Handlungen zu stehen:

- *Stimmt. Absolut richtig bemerkt.*
- *Ja genau. Das tue ich / Das habe ich.*
- *Gut - gell?*
- *Genau. Daran musst du dich gewöhnen.*
- *Absolut korrekt.*
- *Aber 100 Pro.*

Das geht aber nur, wenn in der Aussage keine Wertung enthält. Hätte er gesagt "*Du bist aber eine fette Sau geworden.*", dann wäre dies die falsche Methode gewesen. Klar oder?

Reframe -Talk

Ein paar gute Möglichkeiten sich bei verbalen Angriffen aus der Affäre zu ziehen bieten folgende Methoden, die ich letzte Woche fand:

Die sind ...

- **Die-besser-als-Technik** sowie
- **Die-gerade-weil-Technik**

Wie die genau funktionieren? Im Prinzip ganz einfach. Man nimmt die Aussage auf, widerlegt sie nicht und deutet sie (entgegen der Absicht des Angreifers) in einen Vorteil um:

1. Besser-als-Technik

Meckert dein Chef? Hat der Kollege was auszusetzen? Dann konter doch mit der Besser-als-Methode: Gebe geben dem Gegner Recht, und deute den versteckten Angriff in einen Vorteil um.

Beispiel:

Dein Chef sagt: "*Sie sind zu langsam*".

Deine Antwort: "*Mag sein. Aber besser langsam und gründlich, als wichtige Dinge übersehen.*"

2. Gerade-weil-Technik

Diese Taktik funktioniert ähnlich wie die Besser-als-Technik. Erst den Vorwurf bestätigen und ihn dann in deinem Sinne umdeuten. Wichtig ist, dass du eine positive Wendung erreichst

Beispiel:

Vorwurf des Chefs: "*Langsamer geht's wohl nicht!*" I

Deine Antwort: "*Gerade, weil ich so langsam und gründlich bin, mache ich fast nie Fehler. Und davon profitiert unsere Firma.*"

Die Weiterführungstechnik

Dich versucht jemand mit einer negativen Aussage ins moralische Abseits zu stellen? Dann konter doch mit der Weiterführungstechnik:

Er greift dich z.B. in irgendeiner Diskussion mit den Worten: "*Du bist ja egoistisch*" an.

Anstatt dich nun auf die gleiche moralische Stufe zu stellen, und dich rechtfertigen, kannst du besser den Weg nach vorne antreten. Sonst ziehst du sowieso immer den Kürzeren, weil du nur reagierst und der andere das Spiel bestimmt...

Eine bessere Antwort wäre :"*Richtig... und ich habe lange gebraucht so zu werden. Damit lebt es sich wirklich geiler....*" Zapp.. ist ihm jede Grundlage entzogen. (Wenn du noch eins drauf setzen willst, dann wirfst du den Ball mit der Ehrlichkeitsfallen-Technik zurück: "*Und wenn du ehrlich wärst, dann würdest du zugeben, das du auch lieber so sein würdest, nicht wahr..!*")

Also den negativen Ball nicht nur auffangen, sondern auch noch damit herum tönen, dass man ihn gefangen hat, und froh ist ihn zu besitzen. Wer sich nicht moralisch auf die gleiche Stufe stellt, der fühlt sich dadurch auch nicht schuldig und ist somit unangreifbar.

- "*Du lebst ja hinterm Mond*" - "*Ja. Eine tolle Aussicht hat man da.*"
- "*Du bist ja egoistisch*" - "*Ja genau, deswegen geht es mir ja so gut.*"
- "*Schaust du dir heimlich Pornos an?*" -

1. *"Ich habe eine Riesensammlung, nur spiele ich nicht künstlich den Moralapostel. "*
oder
2. *"Du etwa nicht?"*

Das zeugt von wahrer Stärke.

Oder du stimmst ihm in der Kurzfassung einfach zu:

- *Stimmt. Absolut richtig bemerkt.*
 - *Ja genau. Das tue ich / Das habe ich.*
 - *Gut - gell?*
 - *Genau. Daran musst du dich gewöhnen.*
 - *Absolut korrekt.*
 - *Aber 100 Pro.*
-

Der King spricht

Es gibt eine schöne Konter, die schnell jemanden sprachlos werden lässt, wenn er/sie dich unterschwellig anmacht. Sie besteht darin, die "Anmache" aufzunehmen und so zu tun, als wenn sie dich nicht betrifft. D.h. diese aus einer starken Persönlichkeit bzw. Position gönnerhaft nicht zu beachten.

Als Beispiele:

- *Musst du immer das letzte Wort haben? - Na klar! Wer denn sonst?*
 - *Kannst du im Team arbeiten? - Na klar! Schließlich habe ich Teamarbeit erfunden.*
 - *Kannst du mit jemanden zusammen arbeiten, der fleißiger ist als du? - Keine Ahnung, mir ist noch keiner begegnet.*
 - *Was tust du wenn Gott dich ruft? - Nichts, denn die Frage ist, was tut Gott, wenn ich ihn rufe.*
-

Die positive Alternative

Jemand knallt dir z.B. den Spruch hin: *"Du bist unpünktlich."* Und du konterst mit einer positiven Alternative.

Aus der o.g. Aussage *"Du bist unpünktlich."* wären z.B. folgenden Antworten möglich:

- *Ich bereite mich halt immer richtig vor.*

Oder du verbalisierst die Alternative Sichtweise mit der Einleitung *"Wenn X bedeutet das..."* und dann gibst du deine Interpretation dazu ab, und bestätigst das ganze auch noch.. *"..... dann ja..."*

- *Wenn unpünktlich bedeutet, das ich mich immer bis zum letzten Moment vorbereite, dann ja - dann bin ich unpünktlich.*
-

Die negative Alternative

Jemand knallt dir den Spruch hin: "*Du bist unpünktlich.*" Und du konterst mit einer negativen und übertriebenen Alternative: "*Wäre dir lieber ich XXX?*" (Wobei XXX ein Nachteil aus einer anderen Sichtweise ist)

Aus der o.g. Aussage "*Du bist unpünktlich.*" wären z.B. folgenden Antworten möglich:

- *Ich dusche halt vorher und das dauert. Wäre dir lieber ich würde stinken? ;-)*
 - *Wäre es dir lieber ich würde einen Unfall bauen, weil ich mich abhetze?*
-

Der negative Krümel

Wenn die einer so richtig auf die Nerven geht und es dir wirklich egal ist was er von dir hält, dann kannst du ihm mit dieser Technik, das Leben schön schwer machen. Manche Reporter benutzen diese Methode in ihren Interviews, um aus ihren "Opfern" etwas heraus zu kitzeln, was diese nicht sagen wollen. Oder um sie einfach nur schlecht aussehen zu lassen.

Man sucht sich aus der Aussage des anderen etwas heraus, was man auch negativ interpretieren kann und spricht es dann offen an.

Die Aussage "*Wir haben dann einstimmig beschlossen.....*" könnte man folgendermaßen kontern:

- *Einstimmig? Heißt das, dass einer alleine nicht dem Mut dazu hat.*
- *Ihr habt euch dazu überreden lassen?*
- *Ihr geht alle zusammen wider besseres Wissen....*

Perfekt kombinieren kann man diese Methode auch mit der schon bekannten "Aufs Wort hör-Methode" und einer Unterstellungsfrage. Dann ist es fast noch effektiver. Denn man hat ja nur eine Frage gestellt. Und wenn der andere dann komisch oder aggressiv darauf reagiert, dann zeigt das doch, was er für ein Typ ist.

Die klassische Gegen- bzw. Rückfrage

Wenn du einmal einige vergangene Gespräche mit deinen Freunden in der Kneipe mental noch einmal durch gehst, dann wirst du feststellen, dass du dich höchstwahrscheinlich nicht mehr alle Themen über die ihr gesprochen habt genau erinnerst. Das liegt daran, dass bei einem Gespräch das Gehirn automatisch durch die Erinnerungen geht, um Verbindungen zum aktuellen Thema zu finden. Vorhergehendes wird dann langsam vergessen.

Auf dieser Grundlage beruht die "klassische Gegenfrage". Wenn dir also ein Thema unangenehm wird, dann quittierst du die Frage des anderen und stellst eine Gegenfrage. Als normaler Reflex startet im Gehirn automatisch eine Suchfunktion nach einer Antwort. Auch wenn der andere sie nicht ausspricht. Er kann fast nichts dagegen tun. Es ist unausweichlich. Und mit einer geschickten Gesprächssteuerung kannst du ihn so vom Thema ablenken und hast die Zügel in der Hand.

Nicht umsonst heißt eine Regel in der Rhetorik: "*Wer fragt, der führt.*" Acht aber darauf, das du freundlich fragst und nicht wie ein Richter oder Staatsanwalt. Klar oder?

Und um Zeit gewinnen oder wenn die mal nichts einfällt, was du genau fragen kannst, hier ein paar Vorlagen:

- *Wie sollte es deiner Meinung nach aussehen/funktionieren?*
- *Worauf willst du hinaus?*
- *Worin liegt dein Problem?*
- *Das verstehe ich nicht?*
- *Woher hast du die Gerüchte?*
- *Du siehst das anders? Erstaunlich.*
- *Was habe ich jetzt nicht beachtet?*
- *Wie definierst du?*
- *Wie meinst du das?...*
- *Könntest du das präzisieren?...*
- *Was verstehst du darunter? ...*
- *Was meinst du genau?...*

Erweiterung 1:

Auf deine Gegenfragen kannst du noch einen drauf setzen: "*.... meinst du damit.....*" und dann lenkst du das Gespräch in die von dir gewünschte Bahn. So einfach ist es....

Erweiterung2:

Ganz harte Gegenfrager bieten gleich 2 positive Alternativen an. "*.... meinst du damit ich sollte ... (Version 1)... oder meinst du damit ..(Version2)..?*" "Damit folgt dir der andere garantiert auf deine Schiene.

Die Überrumpelungs-Frage.

Angenommen, dich fragt ein Kollege, ob du Abends mal mit ihm ausgehen willst. Weiterhin angenommen du bist eine Frau und du traust dich nicht so recht, würdest aber doch schon - irgendwie. Am Besten - denkst du dir "*Ich nehme eine Freundin mit.*". Aber wie willst du es anstellen? Ihn direkt fragen? Du meinst, dann will er nicht? Stimmt, denn er hat es ja auf dich abgesehen.

Die einfachste Technik dazu ist die Überrumpelungs-Frage, die man eigentlich immer einsetzen kann. Du sagst... "*Klar -gerne. Ich komme mit meiner Freundin.... und wo wollen wir hin gehen? Hast du schon eine Idee?*"

Nach dem ersten Schock, wird er fast automatisch über die Frage nachdenken, als darüber, ob er deine Freundin überhaupt mitnehmen will.

Im Klartext: Wenn du dem anderen etwas unterjubeln willst, was er eigentlich nicht mag, dann mach die Aussage und stelle sofort eine offene Frage hinterher. Sobald der andere darauf eingeht, gilt die vorher getätigte Aussage als akzeptiert. (Zu 90%).

Die Umkehr-Frage

Leichte Angriffe kannst du ganz einfach aushebeln. Auf die Aussage: "*Du bist aber X*". Wobei X irgend etwas negatives.. oder unangenehmes ist, konterst du... "*Ich bewundere dich wie du Z (Z = Gegenteil von X) bist/machst. Wie machst du das?*"

Das ist das Prinzip. Und jetzt ein paar Beispiele:

- *Das machst du falsch.*
Wie du das immer richtig hin bekommst. Wie machst du das?
 - *Bleib doch mal sachlich.*
Du schaffst das immer sachlich zu bleiben. Wie schaffst du das bloß nur?
 - *Kannst du das nicht deutlich sagen?*
Du bekommst das immer auf Anhieb verständlich hin:
Wie geht das ? oder
Seit wann kannst du das? oder
Hast du da einen Tipp/Trick?
-

Die Unterstellungs-Frage

Und als klassischen Schlusspunkt, kannst du nach jedem Konter noch eine Unterstellungsfrage nachschieben. Dies wirkt wie ein Funken in die verbale Dynamitkiste.

Diese Frage eignet sich auch als separaten (hardcoremässigen) Angriff, wenn du den anderen vom Thema ablenken willst. Du unterstellst dem anderen einfach eine Gemeinheit, ein unmoralisches Verhalten usw... und fragst dann nach einer Präzisierung: Warum, Was, Wie viel, Mit wem usw...

Beispiel:

- *Was denkst du dir eigentlich dabei, wenn du deine Frau betrügst?*
 - *Was kostet eigentlich 2gr. Hasch?*
 - *Geht deine Mutter immer noch mit dem Neger?*
 - *Was macht dich jetzt unsicher?*
 - *Wie heißt dein Liebhaber denn?*
 - *Ist es eigentlich schwierig Geld zu unterschlagen?*
-

Die hypothetische Frage

Eine gute Methode, die auf mehrere Arten genutzt werden kann, ist die hypothetische Gesprächsführung bzw. die hypothetische Frage.

Im Verkaufsgespräch antwortet der Kunde "*Tja, aber die Farbe gefällt mir wirklich nicht. Dieses Rot kann man doch wirklich nicht nehmen.*". Um jetzt zu eruieren, ob die Aussage ein berechtigter Einwand oder einfach eine Ausrede ist (Jeder Aussagetyt muss anderes behandelt werden) antwortest du lässig mit der Hypo-Methode: "*Angenommen, nur mal theoretisch, die Farbe wäre nicht das Problem...*" oder "*Angenommen, da könnten wir was machen...*"

Seine Reaktion zeigt dir, welcher Art seine Aussage zuzuordnen ist. Geht er darauf ein, musst du dir wegen der Farbe etwas einfallen lassen. Schiebt er aber einen anderen Hinderungsgrund vor, warum er dein Angebot jetzt nicht annehmen kann (plötzlich ist es ihm z.B. zu teuer), so kannst du davon ausgehen, es ging ihm nicht um die Farbe. Also brauchst du auch nicht weiter darüber zu diskutieren bzw. darauf einzugehen.

Bei der Ermittlung von Zielen oder Ergebnissen kann man die hypothetische Frage benutzen, um zu erkennen, ob man z.B. alle Folgen, die sich zwangsläufig ergeben, beachtet hat. "*Angenommen*

ich hätte mein Ziel erreicht, wie würde mein Leben dann aussehen. Bzw. was wäre dann anders. Und will ich dies überhaupt?" sind Beispiele dieser Hypo-Frage.

Ähnlich funktioniert die Hypo-Methode im therapeutischen Bereich. Wer sich dafür interessiert kann sich ja mal die momentan (Okt. 2002) laufende Sendung im WDR "Lämmle life" (Samstags ca. ab 22.30 Uhr) ansehen. Die Psychologin und Familientherapeutin wendet die Hypo-Methode meisterhaft an. "*Angenommen, wie durch einen magischen Trick wäre das Problem verschwunden, was würdest du dann machen....*" oder "*Lassen wir das jetzt einmal außen vor.... was müsste geschehen, um.....*".

Mit diesen Hypo-Techniken fantasiert bzw. (wach-)hypnotisiert sie die Anrufer in einen ressourcenreichen Zustand herein, um dann zum Kern zu stoßen. "*Jetzt wo du gesehen hast, wie es sein könnte..... was müsstest du JETZT tun, um dies zu erreichen....*". Damit lässt sie den anderen sich selbst Wege aus seiner persönlichen Sackgasse suchen. D.h. sie wendet eine "mentale Simulation" an, wie es sein könnte. Baut dadurch bevorzugte Nervenbahnen auf, bringt ihn in einen starken Zustand, in dem er sich traut andere Wege zu beschreiten, bzw. darüber nachzudenken.

Und alles nur wegen ein paar hypothetischen Fragen. Toll....

Beobachten, Kommentieren und Fragen

Wenn du einmal in einer Diskussion oder Auseinandersetzung, aus welchen Gründen auch immer, keine Lust hast auf den Inhalt einzugehen, dann benutze einfach folgende Fragemethode.

Du beobachtest dein Gegenüber, was er macht, kommentierst das, vermutest irgend etwas verwerfliches darin und stellst eine Unterstellungsfrage. Er wird automatisch in einer Art Reflex diese Behauptung zurückweisen und das Thema ist i.d.R. vom Tisch.

Z.B rückt jemand einen Stuhl zurecht, dann konterst du. "*Du hast den Stuhl bewegt/verrückt....*" und jetzt die Unterstellungsfrage (siehe weiter unten)

- *Was willst du mit dieser Unsicherheit verbergen?*
- *Was macht dich nervös?*
- *Wodurch bist du gehemmt?*
- *Was ist die unangenehm?*

Merkwürdige Fragen wörtlich beantworten.

Aus Unsicherheit stellen manche Zeitgenossen Anliegen in einer Frageform. D.h. Sie bitten nicht bzw. fordern nicht direkt, sondern verpacken ihren Wunsch in eine harmlose Frage. Meist mit der Hoffnung, dass wir dies heraus hören und die "nahe gelegenste Aufgabe" ausführen. Oft sind es Frauen, die ihre Wünsche so verpackt stellen. Zum einen aus Angst vor einer offenen Zurückweisung bzw. Ablehnung. Zum anderen einfach so, weil sie es einfach so übernommen haben.

Wer als Mann diese "Gedanken" lesen kann und ihnen unaufgefordert nachkommt ist beliebt. Aber so eine Beziehung endet nicht im Streit. Sie endet aus Langeweile.

Diese Fragen werden meist mit einem "*Sollten wir nicht einmal*" eingeleitet.

Als Abwehr für solche Wünsche bietet es sich an, die Fragen wörtlich zuzunehmen. Vorausgesetzt man(n) will das.

- *Solltest du jetzt nicht gehen, wenn du noch einkaufen willst? - Nein. Wieso.*
- *Weißt du nicht das die Geschäfte in einer halben Stunde schließen? - Nö woher!*

Manche Vorgesetzte stellen ähnlich blöde Fragen. *"Herr Schulz wir haben hier eine anspruchsvolle Aufgabe die wir in Angriff nehmen müssen. Ich habe da mal an sie gedacht. Können sie sich vorstellen, diese zu übernehmen."* Was er aber eigentlich damit sagen will ist *"Schulz. Sie machen das jetzt."*

Aber wer dumm fragt bekommt eine dumme Antwort: *"Nein. Das kann ich mir nicht vorstellen."* Wetten das ihm dann die Augen aus dem Kopf springen

Die Ja-UND Technik

Das man die *"JA.... Aber...."* Floskeln nicht mehr benutzt, sollte sich mittlerweile herum gesprochen haben. Denn ein "Aber" impliziert, dass das vorher Gesagte nicht OK, bzw. nur eingeschränkt richtig ist, und das man besser "UND" sagt.

"Du sagtest geradeXXXX.... das ist absolut richtig/korrekt UND ich würde sogar noch einen Schritt weiter gehen und bin dafür....." jetzt die eigene Meinung/die Richtung bringen. Wenn diese absolut nichts mit der ersten Aussagen zu tun hat, ist eine unwesentliche Kleinigkeit, die du überhaupt nicht zu beachten brauchst.

Beispiel: Im Meeting sagt der Kollege :*"...laber laber... und aus den genannten Erläuterungen kann man nur zu dem Schluß kommen, dass das Projekt A die vernünftigsten Alternative bietet."* Anstatt nun die Gründe nochmal aufzuwärmen, oder seine "Fähigkeit zur richtigen Schlussfolgerung" anzuzweifeln, konterst du nun.... *"Da stimme ich dem Kollegen Meier absolut zu..."* (rhetorische Pause) *".... UND ich würde sogar noch einen Schritt weitergehen UND DESWEGEN Projekt B als besser betrachten."*

Fies.. was?

Auf's Wort hören. Nr.1

Läuft das Gespräch, das dir jemand drückt in die falsche Richtung. Z.B. ist es nicht dein Thema, oder du magst einfach nicht darüber reden, hier wieder eine meiner ultimative Techniken. Sie heißt. Auf's Wort hören.

Er sagt: *"..... laber, laber..... Da kann man doch in keiner Hinsicht zustimmen, dass (irgendwas)...."*. Du suchst dir jetzt ein Wort aus, was der andere gesagt hat und baust darauf deine Argumentation auf. Du leitest deine Argumentation mit den folgenden unscheinbaren Worten ein:

Sie/Du sagten/est gerade

Da Dazu fällt mir ein ... Da ist eine ziemlich einfache Einleitung für ein derart komplexes...."

kann klar man kann alles, wenn man will"

man Ich finde das ist eine zu verallgemeinerte Ansichtwer ist man werde mal konkret...."

doch finde ich auch, ich würde sogar noch einen Schritt weiter gehen (nun auf eigenen Sichtweise eingehen)

in keiner ich finde jeder hat die Wahl kritisch abzuwägen ob er sich dieser Meinung anschließt...."

*Hinsicht dabei fällt mir immer spontan ein; Jeder hat verschieden **Sichtweisen**, ich z.B.... zustimmen **Zustimmung** hin oder her, so wie du das sagst, gibt es nur eine göttliche Meinung, Deine..."*

Probier es aus. Du wirst jede Menge Spaß haben. Hat er es gesagt oder nicht? Sei halt ein wenig kreativ.

Auf's Wort hören. Nr.2

Jede Kommunikation findet immer auf zwei Ebenen statt. Die Inhalts- und die Beziehungsebene.

Bei der Inhaltsebene geht es wie die Bezeichnung schon sagt, um den Inhalt der Worte. Dies ist die wahrhaft echte Kommunikation, wenn sie denn funktioniert.

Bei der Beziehungsebenen kommen die Gefühle mit ins Spiel, die sich nur schwer unterdrücken lassen. Alles was wir erleben und denken hat sofort und gleichzeitig einen Gefühlserlebnis zur Folge. Diese Gefühle kommen automatisch und mit aller Macht zum Vorschein, weil der Körper und der Geist, eine Einheit bilden. Bei jedem Wort, das gesagt wird, spiegeln sich in der Regel, sofern sich der Sprecher nicht extrem unter Kontrolle hat, die entsprechenden Gefühle wieder. Und dies erkennt der Empfänger der Botschaft fast vollautomatisch.

Dazu ein Beispiel: Du stehst am Fenster und schaust raus. Einfach so. Dein Partner kommt und sagt: "*Könntest du den Müll runter bringen?*" (Das kannst du natürlich und dein Partner weiß das auch. Aber die Frage lautet intern: "*Würdest du den Müll runter bringen?*" Aber dies nur nebenbei.)

Nun kann man hierbei die normale Frage vermuten, ob du den Müll runter bringen kannst wären da nicht die feinen Unterschiede im Ton. Ein eingeschobenes, leicht lauter ausgesprochenes "... *vielleicht ...*" gibt der Frage schon einen vorwurfsvollen Beigeschmack und den nicht ausgesprochenen Vorwurf: "*Mußt du jetzt am Fenster rum stehen während ich mir krumm und buckelig schaffe....*" Und das witzigste daran ist, du erkennst sofort, was der andere mit seiner "harmlosen" Frage wirklich meint - und du fängst eine sinnlose Schwachsinnsdiskussion an oder verteidigst dich. Wer sich verteidigt - klagt sich an.

Mehr Spaß hast du auf jeden Fall, wenn du hier auf genau auf die Worte hörst, und auf den Inhalt reagierst.

Also ein lässiges : "*Im Prinzip JA.....(pause) nachher....*" und du hast wieder einmal den Spaß auf Erden.

Aussage-Fragen

Beim Vorstellungsgespräch sagt der Personalleiter "*Ich sehe sie waren 3 Jahre bei der anderen Firma.*" und schaut dich dann fragend an. Wenn dir die Stille jetzt unangenehm wird, fängst du an

zu erzählen und redest dich vielleicht um Kopf und Kragen. Weil das nämlich eine ganz hinterhältige Technik ist, die auch gerne in Interviews im Fernsehen und im Radio angewendet wird.

Instinktiv interpretiert man irgend was in diese Frage hinein, und labert darauf hin einen Müll zusammen, den der andere vielleicht gar nicht wissen will. Wer jetzt noch sich unterschwellig rechtfertigt, hat schon geloost, weil er dem anderen "seine persönlichen Knackpunkte" vom letzten Job, förmlich aufs Brot schmirt. Im schlimmsten Fall geben wir sogar Infos preis, die wir ursprünglich nicht erzählen wollten.

Als Gegentechnik für eine solche Aussagen-Frage kann es eigentlich nur eine von beiden Standard-Antworten geben:

- *Ja*
- *Genau*
- *Stimmt*

und wer will kann ja noch ein

- *...und was möchten sie nun genau wissen?"*

Die Ehrlichkeitsfalle

Du bist, obwohl ich dich ständig davor warne, in einer Grundsatzdiskussion um irgend ein Thema, verwickelt. Schön und gut. Die Gemüter erhitzen sich, die Diskussion wird lauter und emotioneller. Du willst raus und den dummen Sabbelkopf in die richtigen Schranken verweisen?

OK, hier mein Tipp: Du machst irgendeine Aussage und schließt mit der Fangfrage ab: "*..... und da musst du mir auch zustimmen, wenn du ehrlich bist..... , oder?*" Anschließend schweigen.

Das ist natürlich eine ganz hinterhältige Strategie. Aber es gibt (mal mindestens) 2 Reaktionsmöglichkeiten.

Entweder er ist so platt, weil er nicht glauben kann, was du da gerade von dir gegeben hast, oder er geht zum Gegenangriff über. Er greift dich verbal an und zielt darauf ab, dich auf die Hinterhältigkeit dieser Aussage anzusprechen. Nun kannst du darauf eingehen und das eigentliche Thema ist vom Tisch, oder du wendest dich mit den Worten "*...genau DAS dachte ich mir*" oder "*.. SO WAS habe ich erwartet...*" herum und gehst. Am Besten vor Zeugen...

Und läßt ihn stehen; unehrlich wie er ist....hehe....

Erkennst du die Hinterhältigkeit in dieser Technik? Entweder stimmt er dir zu und du hast gewonnen oder er widerspricht und zeigt damit seine "Unehrllichkeit". Du erzeugst so einen moralischen Druck, weil Ehrlichkeit in unserer Gesellschaft einen hohen Stellenwert einnimmt; mit dem der Kenner die "Hammel" prima führen und manipulieren kann.

Toppen kannst du es, wenn noch einige Zuhörer dabei sind, die das mitkriegen. Er kann wegen des moralischen Druckes dieser verbalen Zwickmühle sowieso keinen klaren Gedanken mehr fassen und wird ggf. etwas lauter.

Und diese nutzt du nun eiskalt aus. Du wendest dich herablassend und mit folgenden Worten ab:

"Wer derart übertrieben und laut reagiert zeigt damit nur seine Unfähigkeit zu einer sachlichen Diskussion. Lerne dich erst einmal zu beherrschen." und gehe.

Die Technik der "hängenden Schallplatte"

Du sitzt gemütlich zu Hause und willst es dir richtig gemütlich machen. Plötzlich klingelt das Telefon. Du gehst dran und erkennst die Stimme von einem Bekannten, von dem du schon seit einigen Jahren nichts mehr gehört hast.

"Schön dich zu hören" sülzt er dich voll, "ich habe gestern mit Klaus (einem gemeinsamen Bekannten) gesprochen und er hat mir deine Telefonnummer gegeben. Du, ich arbeite gerade als Vermögensberater und Klaus meinte, dich würden bestimmt diese fantastischen Informationen interessieren, die ich gerade zufällig hier vor mir liegen habe....."

JA, du denkst nun, er will dir eine Versicherung aufsabbern, und du hast Recht. Aber wie machst du ihm klar, das du geradewolltest und dich seine Informationen einen feuchten Dreck interessieren.

Geschult wie die Profis labern sie jedes Argument, das du nun einwendest nieder. Also mein Tipp : Mache es wie eine hängende Schallplatte. Antworte: *"Mag sein, das sie Informationen gut sind, aber ich will keine Vermögensberatung"*. (Beachte WILL und nicht BRAUCHE KEINE). Er verfällt nun in seine Trainingskonzepte und schwafelt irgendwelche dusseligen Argumente ab.

Egal was er sagt, gehe nicht darauf ein und wiederhole deine Aussage: *"...wirklich interessant....aber ich will keine Vermögensberatung"*. Gehe auf keine Argumente ein, antworte niemals auf eine Frage und wiederhole *".....laber...laber....aber ich will keine Vermögensberatung"*.

Klar das man dies auch in anderen Situationen, außer bei Vermögensberatern, anwenden kann.

Tue dies flexibel, und habe Spaß

Die Scheibchen-Technik

Du willst wieder einmal das jemand für dich etwas Unangenehmes erledigt, und du weißt vorab schon, dass er ablehnt. Dann versuch mal die Scheibchen-Technik.

Du stellst eine unrealistische hohe Forderung - Der andere lehnt ab

Du kommst ihm entgegen und stellst eine weniger hohe, aber immer noch zu große Forderung - Der andere lehnt wieder ab

Du kommst ihm noch ein Stück entgegen - Er überlegt

Du fragst *"OK wieviel kannst du mit geben?"* oder *"OK was kannst du denn erledigen"* - Er überlegt weiter

Jetzt kommt deine eigentliche Forderung *"Ich seh schon ...(Pause-schmollend).... kannst du dann wenigstens(jetzt richtiges Anliegen vorbringen)...."* und anschließend konsequent schweigen - Er will kein Unmensch sein .(bekommt vielleicht ein schlechtes Gewissen).....und sagt meistens zu.

Ja, Aber - Abwehr

Du hast eine gute Idee, du trägst diese deinem Kollegen vor. Der hört sich alles an und wie aus heiterem Himmel: "*JA, aber(irgendwas...)*". Gutmütig hörst du dir seine Argumente an, und gehst auf seine Denkschiene. Deine Idee geht den Bach hinunter. Flutsch und weg.

Es spricht natürlich nichts dagegen, wenn du diese Einwände rationell verarbeitest und sie als konstruktive Kritik auffassen willst. Aber oft, widerspricht dir dein Gegenüber, aus verschiedenen Gründen, die eigentlich nichts mit deiner Idee zu tun haben. Oft handelt es sich um diffuse Ängste oder Werte.

So ist ein "*JA-aber.....*" eigentlich ein NEIN. Nur dass der Andere dies nicht so offen zugeben will. Das JA beschwichtigt und dann die verbale Keule. Zack.

Und genau setzen wir den Hebel an. Du trägst also dein Idee vor. "*JA, aber(irgendwas)..*". Du konterst: "*OK. Du hast JA gesagt. In welchen Punkten* (Mehrzahl !!!! ..ist wichtig. Impliziert, dass der andere dir prinzipiell in mehreren Punkten zustimmt) *stimmst du mir genau zu?*" Sollte er dir genau zugehört haben, hat er jetzt Argumente. Wenn nicht stammelt er ein paar leichte Verallgemeinerungen wie "*Im Großen und Ganzen* (oder so)". Laß dich damit nicht abwimmeln. Frage konkret nach. "*In welchen Punkten stimmst du mir konkret zu?*".

Entweder hat er nicht richtig zugehört - Dann spreche ich darauf hin mit der klassischen Gegenfrage an.

Oder er hat vordergründig *JA* gesagt, aber *NEIN* gemeint, dann verlässt du die thematische Diskussion und es geht ums Prinzip. "*Wieso sagst du JA und meinst NEIN? Traust du dich nicht? Oder was?*" Und damit geht es nicht mehr ums Thema. Sondern er muss sich winden, um nicht als kleinkariertes Würstchen da zu stehen. Und dann nagel ihn mit der "Aufs Wort hör" Methode fest.

Ich garantiere dir, du hast viel Spaß damit.

Die Mitte bei (Preis)Verhandlungen

Bei Verhandlungen und Verkaufsgesprächen stehen sich meist 2 Preis-Positionen gegenüber.

Du bist bereit 100 zu bezahlen der andere will aber 300. Auf einmal kommt er mit dem schwachsinnigen Vorschlag "*Treffen wir uns doch in der Mitte.*"

Und viele nehmen diesen Vorschlag dann auch noch an, weil er ihnen vernünftig erscheint. Beide haben den gleichen Schritt zur Vereinbarung beigetragen.

Und doch sollte man beachten, dass beide Startpositionen willkürlich festgelegte Anfangswerte waren. Sich auf der Mitte zu treffen ist weder vernünftig noch der einzig richtige Weg.

Mein Vorschlag: Lege deine Grenzbeträge fest und wenn keine Einigung im gewünschten Rahmen zustande kommt, dann lass es eben.

Oder spannt einen größeren Rahmen um die Ware und sucht eine Gestaltung, bei der beide gewinnen. Bei Autos kennt man das. Es werden z.B. über die Ausstattung, das bessere Radio usw.

die Preisvorstellungen relativiert.

Die Reihenfolge der Aufzählungen

Betrachte einmal beide Aussagen

- *Fritz säuft und ist fleißig*
- *Fritz ist fleißig und säuft*

Welchem Fritz könntest du gefühlsmäßig eher etwas zu trauen?

Deswegen:

- Zählst du Argumente auf, nenne das Beste zum Schluss. Es wird leichter behalten und klingt im Ohr nach.
 - Willst du, dass jemand eine Arbeit von dir übernimmt, dann biete Alternativen und nenne diejenige, die er wählen soll zum Schluss.
-

Grosskotze platt machen.

Kennst du auch so einen großkotzigen Wichtigtuer, der immer damit angibt, wie toll er ist? Was er gerade gekauft hat. Wie clever er doch ist. Usw. Ja? Dann gebe ich dir jetzt die ultimative Waffe gegen solche Typen: Mach dich bewußt klein. Es muss aber ehrlich und überzeugend klingen.

Wenn er damit herumprotzt "*Letztes Jahr waren wir 4 Wochen auf den Malediven. OK nicht ganz billig, aber das ist es wert....*" usw. Dann antworte fest "*Ja interessant. Ich kann mir nur einen Urlaub im Westerwald leisten.*"

Hihi.. damit kann er nicht umgehen....

Die Ja-Strasse

Diese Technik basiert im Prinzip darauf dem Gesprächspartner mehrere "JAs" raus zu locken. "*Stimmst du mit mir damit überein, das es sinnvoll wäre wenn....*" usw. Der Andere folgt auf eine "geistige Schiene" und lässt sich in eine ganz bestimmte Denkweise hinein manövrieren. Durch seine eigene Zustimmung im o.g. Fall, baut er ein mentales Fundament d.h. die Bereitschaft zur getätigten Aussage zu stehen. Nun wird es etwas angeboten, was "sinnvoll gemäß der gemachten Aussage" ist. Und da man zu seinem Wort steht, ist man der Depp.

Als Abwehr dazu eignet sich perfekt die "Nö-Technik", die im nächsten Kapitel erklärt wird.

Die NÖ-Technik

Will dir jemand eine Verpflichtung aufschwätzen und du hast dazu keine Lust, dann sage einfach NEIN. - Einfach so. Malt er dir in allen Einzelheiten aus, was die Nachteile für dich sein werden wenn du ablehnst (Das machen gerne Versicherungsvertreter und auch "niedrig positioniert

angesiedelte Chefs" im Gruppenleiterstatus) höre dir alles an. Stimme allem zu. Meistens versuchen sie dich auf eine JA-STRASSE mit folgenden Worten zu locken: "*Stimmen sie mir darin überein wenn ich sage*". Oder sie sagen irgend etwas und stellen am Schluss des Satzes ein "*..... laber laber... NICHT WAHR?*" dran. (Meist mit einem fragenden Blick) Dann folgen noch ein paar Fragen die du locker mit "*JA (natürlich)*" beantworten kannst und sogar solltest. Dabei immer eine offene Körperhaltung zum Verhandlungspartner einnehmen, ein offener direkter Blick und zustimmen nicken. (Dann ist der Gag effektiver und lustiger). Und wenn sie meinen sie haben dich im Sack kommt die ultimative Fangfrage. Aber du bist bewappnet, nickst zustimmend und sagst nach einer kurzen Pause: "*NÖÖ!!*".

Entsetzen beim anderen. Es folgen dann i.d.R. noch ein paar Wiederholungen als Überredungsversuche. Stimme diesen wie oben zu, aber sei wachsam. Und wenn um die Entscheidung geht: "*NÖÖ!!*".

Wenn du jetzt gefragt wirst warum nicht, gebe nie eine konkrete Erklärung ab. Sage einfach "*Da sprechen mehrere Gründe für mich dagegen. das würde jetzt zu weit führen diese zu erläutern*". Gebe eine langatmige Erklärung ab, dass du jetzt gerne über einen Punkt reden könntest, aber da sind noch so viele weitere. Die Zeit könnte man ja für was wirklich SINNVOLLERES nutzen.

Gut kommt auch deine Aussage: "*Die einzelnen Argumente hören sich alle logisch und verständlich an, aber den großen Zusammenhang bekomme ich irgendwie nicht hin*". Wenn er jetzt nachfragt, was die denn unklar ist, überlege kurz (oder tue so) - immer dabei positiv nicken - und dann kommt der Hammer: "*Also jetzt wo sie mich so fragen, ich kann es noch nicht einmal in Worte fassen, so unklar ist es mir....*"

Wenn du das Spielchen immer so wiederholst 1. "*NÖ*" und 2. "*Ich verstehe es nicht*", wird er irgendwann an seinem oder deinem Verstand zweifeln und dich in Ruhe lassen.

Ein Freund von mir hat die Methode unter dem Namen "NÖ-Technik" entwickelt. Wir haben sie gemeinsam verfeinert und sie funktioniert perfekt. Immer. Der Gag liegt wirklich darin, dem Gesprächs-Gegner keine Angriffsfläche zu bieten und zum Schluss immer "NÖ" zu sagen. Sei wie ein Stück Seife im Wasser.

Eine TOP Technik... oder?

.... "*NÖÖ*" ??????? hihi

Die "Oder was ?" - Technik

Bei einer Bekannten bemerkte ich eine neue Technik, die sie häufig anwendet und die prima dazu geeignet ist, keine Diskussionen oder Widersprüche aufkommen zu lassen bzw. diese in Ansatz schon verhindern.

Sie basiert auf dem gleichen Wirkungsprinzip wie die "Einsatz-Niedermach-Methode".

Also am Ende einer Aussage die Stimme erheben und leicht-aggressiv "*ODER WAS ?*" zu sagen.

Zum Beispiel zu Hause: "*.....laber, laber.....oder soll ich immer den immer den Müll runter bringenODER WAS?*" ... oder im Geschäft... "*.....laber, laber.....und ich mach dann das nur noch... ODER WAS?*"

Sensibel und immer auf eine harmonische Stimmung bedacht, reagiert man sofort defensiv ("*Was hab ich denn jetzt schon wieder Falsches gesagt ???*") ...und schwupps... ist man wieder der Depp.

Natürlich gebe ich dir auch gleich dir auch gleich die Gegenargumente, solltest du mit der "Oder was"-Technik angemacht werden. Auf die oben genannte Frage könntest du z.B. folgendermaßen antworten:

- *Das gerade dir so was über die Lippen kommt wundert mich jetzt aber schon.*
 - *Hast du ein Problem damit?*
 - *Na klar! Logisch. Wer denn sonst?*
 - *Wäre es besser ...(wenn der Müll hier tagelang vor sich hin stinkt)..?*
 - *Ups.. gehen dir jetzt die Argumente aus, das du so aggressiv reagierst?*
 - *Ist ja schon gut (Kindchen).*
 - *Du hast gerade "oder was" gesagt... was willst du damit sagen?*
 - *Ja meinst du ich mache die Drecksarbeit?*
 - *Genau.*
-

Die EIN-Satz-Niedermachmethode.

In letzter Zeit fällt mir immer öfter eine Methode auf, die genutzt wird um einem anderen prima Schuldgefühle einzupflanzen und das Gefühl zu vermitteln alles falsch zu machen.

Sie funktioniert ganz einfach: Achte auf eine Aussage, die jemand zu dir macht. Willst du ihm eins auswischen, kontere ganz herablassend, beleidigt und etwas lauter: "*Danke, das war es ja dann wieder.*" Gebe keine weiteren Informationen, wende dich beleidigt ab.

Oder du bietest etwas an und der andere lehnt dankend ab. Sofort in gleichen aggressiven Tonfall wie oben kontern: "*Dann eben nicht!*"

Oder jemand bittet dich etwas zu erledigen. Sofort brethart anpöbeln: "*Super, da hab ich ja wieder toll die Arschlochkarte bekommen.*"

Oder..oder ...oder... (du weist bestimmst was ich meine? Oder?)

Aus eigener Erfahrung kann ich dir bestätigen, das der andere sich, das Ganze oft genug wiederholt, wirklich Gedanken macht, was er denn nun schon wieder falsch gemacht hat. Genial wird das ganze erst, wenn du nun die Technik dazu benutzt, damit der andere nun den Schaden wieder gut machen kann.

Ich bin eine ganz schön lange Zeit auf diesen blöden billigen Trick herein gefallen, bis ich kapierte wie ich manipuliert wurde. Damit du rechtzeitig gewappnet bist, lese, staune und merke ihn dir.

Der Ton macht es

Die Kommunikation vollzieht sich immer auf zwei Ebenen. Einmal der Inhalts- und der Beziehungsebene. Auf der Inhaltsebene geht es um die Fakten (Preise, Liefertermine, Verfügbarkeit usw.) und auf der Beziehungsebene darum, ob der Partner sympathisch ist, ob er

glaubwürdig erscheint, ob er mich als Person anerkennt usw.

Fachleute sind sich (fast) einig, dass über 70% die Beziehungsebene wichtiger ist, auch wenn es vordergründig um die Fakten geht. Die "kleinlichen Korintenkacker" reiten auf winzigen Kleinigkeiten herum, obwohl sie nur einmal hören wollen: "*Sie sind genial*".

In diesem Zusammenhang ist auch immer zu beachten, dass der Ton einer sprachlichen Kommunikation positiv ist. Die Sprache ist wie ein Instrument. Und dieses Instrument, ist dein Werkzeug. Wenn dir jemand etwas erzählt, achte einmal testweise auf den Ton, statt auf den Inhalt und du erkennst raztfatz, in welchem Gefühlszustand sich jemand befindet. Und welche Informationen er an dich adressiert, auch wenn er diese nicht aussprechen oder verheimlichen will.

So bekommt man oft in einem Neben- oder Nachsatz irgend etwas in einem merkwürdigen, aggressiven, zynischen oder vorwurfsvollen Tonfall hingeschmissen. Wir merken nur, das irgendwas nicht zusammen passt. Solche Aussagen zeigen an, dem anderen gefällt irgend etwas nicht, aber er traut sich es offen anzusprechen. Oder er will einen damit einfach ein Spitze verpassen.

Und genau hier sollten wir den Hebel ansetzen. Als erstes sollten wir und nicht von diesem Depp angegriffen fühlen und nicht auf den Ton sondern auf den Inhalt der Aussage achten. Die Aussage "*Da hast du gestern aber schön gefeiert*" ist an sich ja nicht schlimm. Wenn wir aber struzbetrunken nach Hause kamen und unsere Frau/Freundin dies in einem leicht bissigen Ton sagt, um uns klar zu machen, das sie dies nicht gut fand, so bekommt dieser Spruch eine ganz andere Bedeutung.

Entweder gehst du nun auf den Inhalt ein, was dir eine stundenlange Diskussion einbringt, die du im dicken Kopf nun wirklich nicht ertragen kannst. Oder du überhörst den Ton und stimmst einfach dem Inhalt zu. *Ja - Toll - das war saulustig. Wärs du mal mit gegangen.*"

Meist kommt dann noch ein oder 2 Zusatzsprüche im gleichen Ton, weil sie dann meint, du hättest es nicht gerafft. Setzte einen unschuldigen Blick auf und konter mit der gleichen Technik und sie wird Ruhe geben. Früher oder später.

Oder du benutzt einfach eine der o.g. "Schlagfertig kontern"-Techniken.

Zeugenumlastung.

Willst du eine Information einem anderen auf Auge drücken, so geht das ganz pfiffig mit der Zeugenumlastung.

Suche dir irgend einen, für dein Gegenüber, glaubwürdigen Zeugen den du zitieren kannst. Und schon nimmt er es dir problemlos ab.

Als Prophet im eigenen Haus glaubt man dir schon gar nicht. Aber wenn es in der Zeitung steht, in der letzten Nachrichtensendung erwähnt wurde, du es im Fachblatt XYZ gelesen hast, dann wird es akzeptiert. Vollkommen egal ist es, ob diese Informationen wahr sind oder nicht. Glaubwürdig vorgetragen werden sie förmlich aufgesogen.

Steigern kannst du es noch, wenn du mit ein paar Einzelheiten des Zeugen aufwarten kannst. Die Aussage: "*Jeder Arzt kann dir bestätigen das*" ist schon nicht schlecht. Besser ist jedoch:

"Gestern habe ich mich mit Dr. Maier genau über dieses Thema unterhalten. Er ist auch, mit allen anderen Kollegen, der Meinung das"

Merke: Man kann leichter über Zeugen - überzeugen.

Verschleierungs-Antworten

Du stellst ganz harmlos die Frage *"Du, wollen wir mal wieder ins Kino gehen?"* und erntest ein verwundertes *"Welchen Film?"*. Noch 20 Minuten seit ihr in eine Diskussion verfangen, welche Filme momentan was taugen und welche nicht.

Ein klares *"JA"* oder *"NEIN"* hast du noch immer nicht.

Eine weitere nette (in diesem Fall: weibliche) Version der "Verschleierungsantwort" ist z.B. auf die Frage *"Es gibt heute im Kino den Film ...xyz. Wollen wir und den um 8 ansehen."* Ist: *"Schau mal wie ich aussehe. Ich müsste mir noch die Haare waschen."*

Du denkst , dass sie sich nur noch die Haare wäscht und dann geht's los. Sie denkt *"Wir gehen nicht, weil ich keine Lust zum Haare waschen habe."* (Zum Ausgleich sei gesagt: Männer sind auch nicht besser. Die haben auch die gleiche Taktik drauf)

Wenn dir also eine "Verschleierungsantwort" serviert wird, solltest du direkt nachfragen. *"Ist das jetzt ein definitives JA oder NEIN."* Ganz harte Verschleierer kontern auch hier mit einer Folgeverschleierung.

Nagel sie fest.

Das höhere Ziel

Jede Aussage oder Frage die jemand stellt ist nur die verbalisierte Spitze des Ideen, die ihm im Kopf herum schwirren. D.h. du kannst generell davon ausgehen, das eine Frage/Aussage nur ein kleiner Aspekt eines ganzen Gedanken-Komplexes ist. Am anschaulichsten zu erklären ist es mit einem Beispiel, was jeder kennt. Die einzig richtige Antwort auf die Frage *"Weißt du wie spät es ist?"* läßt nur 2 Möglichkeiten zu. *"JA"* oder *"NEIN"*, wenn man rein sachlich die Frage analysiert. Aber jeder weiß auch, die Frage kann aber auch alles Mögliche bedeuten.

- *Kannst du mir sagen wie spät es ist?*
- *Mußt du schon wieder zu spät kommen?*
- *Kannst du nicht pünktlich sein.*
- *Fahr schneller, wir haben es eilig.*
- *Wieviel Zeit haben wir noch?*
- Usw...

Und genau hier setzt die Antwort-Technik des höheren Zieles ein. Wenn dir jemand eine Frage stellt oder eine Aussage tätigt, die dir aus welchen Gründen auch immer unangenehm wird, dann mußt du diese nicht direkt beantworten, sondern du kannst auch auf den unausgesprochenen Teil kontern. Das höhere Ziel dahinter ansprechen.

So könntest du in einem Meeting die Aussage des Verkaufsleiters *"Unser Umsatz ist um 5% zurückgegangen. Meine Herren, da müssen wir was tun."* mit folgenden Worten relativieren. *"Die*

eigentliche Frage hinter dieser Aussage heißt doch - Wie ist unser Produkt am Markt positioniert.... und wie wirkt sich ein Umsatzrückgang von 5% darauf aus. Nun.... lalalala....(und nun schwenkst du gekonnt auf deine Scheine ein)... "

Die meisten rafften nicht, was du hier abziehst und folgen dir.

Zwei Wort Quittungen

Ständig, oder zumindest ab und zu, werden wir verbal angemacht. Da knallt dir ein fieser Kollege eine, von dir falsch ausgestellten Überweisung, mit den Worten auf den Tisch: "*Da hast du ja wieder einen schönen Bock geschossen.*" Und was machst du? Du kochst innerlich.

Wer sich aber wegen so etwas aufregt, der ist selbst schuld, wenn ihn die anderen ständig aufziehen. Denn wenn man sich weigert die Bälle zu fangen, die einem zugeworfen werden und diese einfach vorbei fliegen zu lassen, dann hören die anderen relativ schnell auf dies zu tun. So unglaublich das auch klingt:

Du kannst frei entscheiden, auf ein Thema zu reagieren oder nicht. Man muss eben nur einmal hartnäckiger sein als der Andere. Und je knapper man reagiert, um so effektiver funktioniert diese Methode. Damit quittiert man die Aussage des anderen, greift sie aber inhaltlich nicht auf. Er steht da herum und weiß nicht wo er sein verbales Ei ablegen soll, weil es ihm keiner abnimmt.

Die einfachsten 2 Wort Kurzquittungen sind:

- *Ach was?*
 - *So-so*
 - *Sagen-haft*
 - *A-ha*
 - *O-je*
 - *Toll -Toll*
 - *Na - Toll*
 - *Na sowas*
 - *Sag bloß*
 - *Ooh-ha!*
-

Die letzte Anweisung.

Damit katapultierst du dich zu einer Führungspersönlichkeit. Zum Leader der Gruppe oder einer partnerschaftlichen Beziehung. Und es ist vollkommen egal um was es sich hierbei handelt.

Die Technik ist ganz einfach: "Gebe einfach die letzte Anweisung."

Nein - Nicht in Diskussionen, bei denen es darum geht, Recht zu behalten. Sondern bei alltäglichen Treffen, mit deinen Kunden, Verwandten, Arbeitskollegen oder Freunden. Eine kleine "wohldosierte" Anweisung, was der andere in Zukunft noch zu erledigen hat. Nichts Großes (das ist wichtig).

OK. Ein paar Beispiele und du erkennst was ich jetzt meine:

Der Frau, wenn du morgens auf die Arbeit gehen willst, stellst du beim Tür zuziehen (im

Aufforderungs- und nicht im Fragestil) die Frage: "*Hey Schatz, kannst du noch ein paar Batterien holen?*"

Dem Freund, nach Beendigung des Treffens "*OK ruf mich an, wenn du*"

Dem Kunden: "*Alles klar soweit. Ab Besten melden sie sich kurz, wenn die Lieferung erfolgt ist. Dann könnte ich noch für sie noch einmal*" (irgendeinen dusseligen Vorteil nennen)

Dadurch hast du dem anderen unbemerkt die Handlungs(Arsch-)karte zugespielt. Du hast es gesagt, was er tun soll. Tut er es nicht, ist er a) selbst schuld und b) du fein raus.

Denn - Es war ja so abgesprochen. Oft genug praktiziert, gewöhnt sich der andere daran, dass du derjenige bist, der bestimmt, was getan wird. Du Schlingel du.

Machtvolle Sprache

Durch ein paar kleine Änderungen, in der sprachlichen Ausdrucksweise, ist es möglich nach außen selbstbewusster aufzutreten. Es sind nur Kleinigkeiten, die aber, wenn sie benutzt werden, eine durchaus einschlagende Wirkung erzielen.

O.K. Im einzelnen sind das....

- **Eigentlich**

"Eigentlich wollte ich ja X nicht benutzen...." signalisiert Unentschlossenheit.

Besser wäre: *"Nein, ich benutze das nicht."*

- **Vielleicht**

"Vielleicht sollten wir heute eine Hühnersuppe essen?"

"Wollen wir vielleicht mal ins Kino gehen?"

Dies signalisiert mangelndes Selbstvertrauen, eine eigene Meinung bzw. eine eigene Forderung zu stellen. Besser: *"Wollen wir heute Hühnersuppe essen?"* oder *"Möchtest du mit mir ins Kino gehen?"*

- **Unheimlich**

"Der Abend war unheimlich schön...". - Jedes Wort mit der Vorsilbe "UN" ist negativ besetzt. Also warum etwas Schönes mit "Unheimlich" assoziieren?

Besser: *"Der Abend war schön."*

- **Ich muss**

"Ich muss noch die Steuer machen." - Zeigt auf, dass du abhängig reagierst, also ein Sklave der Umstände bist und nicht selbst bestimmen kannst.

Besser: *"Ich werde heute noch die Steuer machen."* Oder *"Ich entscheide mich, lieber die Steuer zu machen."*

- **Sollte und versuchen**

"Ich sollte noch den Schreibtisch aufräumen." - Sklavenmentalität

"Ich versuche mal, den Maier anzurufen." - Scheitern schon einkalkuliert.

Besser: *"Ich räume heute mal meinen Schreibtisch auf."* Oder *"Ich probiere mal den Maier zu erreichen."*

- **Man**

"Kann man denn nicht 5 Minuten seine Ruhe haben?" - Nein, denn wer sich hinter einem anonymen "man" versteckt, verdient es nicht beachtet zu werden.

Besser: *"Ich möchte jetzt für 5 Minuten nicht gestört werden."*

- **Ehrlich**

"Ich muss ganz ehrlich sagen...." - Wieso dies betonen? Lügst du sonst?

Besser: Sage einfach was du sagen willst.

- **Immer und schon wieder**

"Immer bist du so frech." Oder *"Du bist schon wieder so frech"* - sind

Verallgemeinerungen, die eigentlich (?? Ist dir jetzt was aufgefallen) nur deinen eigenen begrenzten Horizont verbalisiert.

Besser: *"Das hat mir gerade nicht gefallen. Das empfinde ich als frech. Lass das bitte."*

- **Problem**

"Ich habe da das Problem, dassXXX" - wer so redet hat wirklich ein Problem. Bzw. das Problem hat denjenigen, der so spricht.

Besser: Von einer Aufgabe sprechen.

- **Nur**

"Ich bin nur Hausfrau..." - Dann verdienst du es auch nicht anders.

Besser: *"Ich bin Hausfrau."*

Entschuldigungsfloskeln vermeiden

Wer sich in einer Diskussion mit den Worten *"Entschuldigung.... Aber dazu möchte ich folgendes sagen.... laber laber"* zeigt von vorne herein, dass er sich selbst nicht wichtig genug ist, um überhaupt daran teil zu nehmen. OK- manche würden sagen, das wäre wenigstens höflich. Aber höfliche Menschen kommen zu nichts und werden nicht ernst genommen. Jedenfalls nicht in Meetings.

Wer so handelt der täte besser daran die Klappe zu halten. Dann sagt er wenigstens nichts Falsches.

Sage was du zu sage hast - Oder sage es nicht.

Niemals um Anerkennung betteln.

Zum selbstbewussten Auftreten gehört auch, sich seiner selbst sicher zu sein, und sich nicht über andere sein Verhalten oder Fähigkeiten zu definieren bzw. zu bewerten. Wenn dir aber jemand eine offene Anerkennung zollt, dann nimmst du diese mit einer freundlichen verbalen Quittung an. Aber niemals solltest du den anderen danach fragen.

In einem Buch las ich folgendes Beispiel:

Ein Mann und eine Frau aus der gleichen Firma hielten nacheinander einen Vortrag vor einem größeren Publikum. Auf dem Heimflug unterhielten sie sich darüber und die Frau sagte: *"Einen interessanten Vortrag haben sie da gehalten."* Er quittierte dieses Lob mit einem einfachen *"Danke"*. Die Frau erwartete nun etwas ähnliches wie: *"Ihr Vortrag war aber auch nicht*

schlecht." oder so etwas ähnliches, was auch eigentlich zu einer höflichen Kommunikation unter Kollegen gehört hätte. Er hatte jedoch dazu keine Lust und so fragte sie dann nach : "*Und? Wie fanden sie meinen?*"

Zapp. Mit einem Satz hatte sie sich in die untergeordnete Rolle gesetzt, aus der sie nicht mehr heraus kam. Ab da spielte sie nur noch die zweite Geige. Dumm gelaufen, aber selbst schuld. Wer so nach Anerkennung hechelt und darauf angewiesen ist und dem anderen dann auch noch brühwarm den eigenen Manipulationsschlüssel serviert, der braucht sich nicht wundern, wenn er ihn auch benutzt.

Stereotype Anweisungswiederholung

Mir ist es einmal passiert: Ich hatte meinen Koffer in ein Schließfach gesperrt und wollte ihn nach 2 Stunden wieder abholen. Mittlerweile hatte sich ein Drogenabhängiger davor den "goldenen Schuss" gesetzt. Die Polizei hatte den Bereich abgeriegelt. Es gab für mich momentan keine Möglichkeit an meine eigenen Koffer zu gelangen.

Also fragte ich einen dort stehenden Polizisten. Doch was machte der, anstatt mit zu helfen? Er benutzte eine stereotype Anweisung (Phrase): *Es geht jetzt nicht.... bitte gehen sie weiter.*" Egal was ich auch vorbrachte "*Es geht jetzt nicht.... bitte gehen sie weiter.*"

Das erspart nämlich das eigene Nachdenken und die Verantwortung für seine eigenen Entscheidungen zu übernehmen. Und auf der anderen Seite bleibt dem anderen nichts anderes übrig als, das zu machen, was er gesagt bekommt.

Super.

Kurzquittungen.

In Gesprächen, solltest du immer zeigen , dass du noch mit Interesse zuhörst. Dies ist besonders am Telefon wichtig, weil hier die Kommunikation mittels der Körpersprache fehlt.

Benutze einfach folgende Kurzquittungen, um dem Partner zu signalisieren, du lauscht seinen Worten noch aufmerksam zu. Du gibst ihm mit diesen positiven Reaktionen ein Feedback auf sich und sein Selbstwertgefühl. Er fühlt sich wohl, und es ist eine Kommunikation unter gleichberechtigten Partnern möglich.

<i>hervorragend</i>	<i>ausgezeichnet</i>	<i>vorzüglich</i>
<i>vortrefflich</i>	<i>gut</i>	<i>sehr gut</i>
<i>ideal</i>	<i>prima</i>	<i>bravo</i>
<i>tadellos</i>	<i>einwandfrei</i>	<i>korrekt</i>
<i>vorbildlich</i>	<i>richtig</i>	<i>okay</i>
<i>in Ordnung</i>	<i>fabelhaft</i>	<i>großartig</i>
<i>sagenhaft</i>	<i>erstaunlich</i>	<i>außer ordentlich</i>
<i>bewundernswert</i>	<i>beeindruckend</i>	<i>fantastisch</i>
<i>toll</i>	<i>imponierend</i>	<i>wunderbar</i>
<i>herrlich</i>	<i>verblüffend</i>	<i>wunderschön</i>
<i>hübsch</i>	<i>klar</i>	<i>sauber</i>
<i>gnadenlos</i>	<i>exakt</i>	<i>präzise</i>

<i>überzeugend</i>	<i>eindrucksvoll</i>	<i>plausibel</i>
<i>außergewöhnlich</i>	<i>bärenstark</i>	<i>erfreulich</i>
<i>fair</i>	<i>positiv</i>	<i>bestens</i>
<i>nett</i>	<i>gelingen</i>	<i>einverstanden</i>
<i>faszinierend</i>	<i>mein Beifall</i>	<i>meine Zustimmung</i>
<i>meinen Anerkennung</i>	<i>mein Respekt</i>	<i>mein Kompliment</i>
<i>meine Hochachtung</i>	<i>ich schätze Sie</i>	<i>gekonnt</i>
<i>ich bewundere Sie</i>	<i>gute Leistung</i>	<i>geglückt</i>

Einwandbehandlungen bei geschäftlichen Verhandlungs-Gesprächen.

Wenn du in einer Verkaufssituation steckst, und doch will dein Gegenüber, nicht unterschreiben bzw. dein phantastisches Angebot absolut nicht annehmen. Er benutzt irgendwelche Aussagen, die dein Produkt schlecht machen oder er bemängelt irgend etwas.

Um zu sehen ob es wert ist auf seine Aussage einzugehen, musst du erst einmal abchecken welchen Grund seine Aussage hat.

Bei einem Vorwand (Ausrede) ist es natürlich blödsinnig, dagegen zu argumentieren. Um diesen Aussagetyp zu erkennen, hast du die Möglichkeit eine der Hebeltechniken anzuwenden. Eine weitere Technik ist die Wiederholungsfrage um weitere Informationen zu erhalten oder du benutzt die Hypothetische (Hypo) Methode.

Bei der Wiederholungsfrage wiederholst du seine Aussage einfach als Frage.

Er sagt z.B. beim Autokauf: "*Der Kofferraum ist aber klein.*" Du kannst nun den Ball aufnehmen und eine Stunde lang über die Größe des Kofferraumes diskutieren. Ohne das du das Auto verkaufst..... Natürlich.

War seine Aussage aber nur ein Vorwand, um z.B. den Preis zu drücken, bist du ihm voll auf den Leim gegangen.

Besser wäre es einfach mit seinen eigenen Worten zurück zu fragen: "*Der Kofferraum ist zu klein?*" und danach schweigst du konsequent. Er wird nun sicherlich entweder aus der Kiste lassen, warum der Kofferraum, seiner Meinung nach, zu klein ist, oder er benutzt eine andere Ausrede.

Ist die Größe des Kofferraumgröße deiner Meinung nach wirklich ein Hinderungsgrund, teste nach, ob es wirklich stimmt. Dazu benutzt du die Hypo-Methode. Und das geht so: Du wiederholst seine Aussage so, als wenn der von ihm angegebene Grund bereits erledigt wäre.

In unserem Beispiel: "*Angenommen, nur mal theoretisch.. wir hätten das Problem gelöst, gäbe es für sie einen weiteren wichtigen Grund, der sie davon abhält sich zu entscheiden.*"

Bekommst du ein NEIN, kannst du entweder über die Kofferraumgröße diskutieren oder das Verkaufs-Gespräch mit Hypo weiter führen. "*OK, angenommen sie würden sich jetzt sofort entscheiden, welche Farbe würden sie wohl wählen?*" Bei den folgenden Fragen dann von der theoretischen Form (angenommen... und würden..) im der realen Gegenwart landen. Wie wollen sie den bezahlen... per Scheck oder mochten sie lieber einen günstigen Finanzierungsplan.

Wenn du nun meinst, das funktioniere nicht und dein Käufer würde das merken, so lass dir gesagt sein, ich habe mit diesem kleinen (zugegeben hinterhältigen) Trick große Maschinen im Wert von 2,4 Millionen auf einen Schlag verkauft. Ohne Probleme.

Bekommst du allerdings ein JA und einen weiteren Grund, ist die Wahrscheinlichkeit groß, dass die Kofferraumgröße nur vorgeschoben war und in der weiteren Verhandlung vergessen wird. Mit dem neuen Grund beginnt das Spiel von neuem, bis die wirklichen Hinderungsgründe offen liegen.

Auch solltest du nie außer acht lassen, dass 80% aller Einwände aus dem Geltungsbedürfnis deiner Gesprächspartner heraus aufgestellt werden. Deswegen solltest du vor jeder sachlichen Argumentation, ein wohl dosiertes **BIT mit LOB** geben.

Was das nun schon wieder ist, möchtest du nun wissen? Nun, ein BIT ist (nicht die Biersorte) eine Informationseinheit, bezogen auf deinen Gesprächspartner, gepaart mit einem kleinen Lob. Also eine positive Resonanz (Hin auf Angenehmes) auf die Aussage deines Partners. Also nicht nur die platte Formulierung: "*Das ist eine gute Frage....*" sondern auch gleich dabei eine gezielte Information die das Geltungsbedürfnis des anderen anspricht. Also: "*Das ist eine gute Frage, ich fühle mich bei ihnen immer gefordert, da merkt man gleich, hier ist ein Einkäufer, der sein Handwerk versteht.*"

Aber bitte nicht übertreiben und zu dick auftragen. Merkt er was du hier abziehst, kannst du nicht mal mehr einen stinkigen Fisch von ihm bekommen, geschweige einen riesigen Auftrag. Also wohl dosiert und überlegt bitte.

Hebeltechniken

Du weißt ja, Alles ist Verkauf. Kommt dir jemand dumm und will dich mit einem Vorwand in die Enge treiben, benutze seine Aussage einfach als Hebel.

Wie das geht? Ganz einfach. Er macht eine Aussage: "*Bla bla bla sabber sabber*". Was ist die normale Reaktion? Gegenargumentieren bis die Schwarte kracht. Dabei weist du ja gar nicht ob seine Aussage auf einer falschen Information beruht, oder ob er nur seine Ruhe haben will.

Hier die besten Antworten auf schlappe Vorwände:

Danke. Ich habe jetzt keine Zeit

Nehmen wir einmal an, Sie hätten Zeit, dann würden sie 5 Minuten verwenden um Informationen in Sachen zu prüfen. Das ist stets ihr Grundsatz.....stimmts???

Ich habe bereits einen Lieferanten; Freund; oder andere...

Als guter Kaufmann/Techniker/Angestellter/(oder sonstwas) sind sie immer daran interessiert ein zweites Angebot kritisch , kritisch auf Herz und Nieren zu prüfen..... nicht wahr ???

Ich bin aber mit zufrieden.

Sicherlich ... sicherlich.... Ein kritischer Vergleich kann sie nur noch zufriedener machen... und kritisch zu vergleichen hat einem wie ihnen immer nur Vorteile gebracht. Das wissen sie ... stimmts?

In der heutigen Zeit nicht...

Gerade weil das so ist, genau ...genau der richtige Zeitpunkt, die Gewinne von heute zu sicher, ja sogar die Gewinne von morgen. Nicht wahr ..?

Daran bin ich nicht interessiert...

Davon einmal abgesehen, das sie kein Interesse haben, sind sie immer ... immer daran interessiert Informationen in Sachen zu prüfen. Ihr Grundsatz stimmts..?

Mein Lager ist voll....

Falls es sich zeigen sollte, das sie zuzüglichen Umsatz durch dieses Gerät erzielen, dann legen sie Wert darauf die letzten....letzten Einzelheiten zu erfahren. Ihr Grundsatz nicht wahr ...?

Ich habe kein Geld...

Ja das kenne ich. Aber der Mann der klagt, hält seine Trümpfe versteckt in der Hand.... Stimmts???

Nein...

1.Aha Da ist bestimmt ... bestimmt noch ein Punkt über den sie handfeste konkrete Informationen wünschen(anschließend schweigen...)

2. (nach Antwort..) Gut ... wenn das der Punkt war, der sie vorhin davon abhielt sich zu entscheiden, dann ist ja alles in Ordnung..... Oder haben sie noch eine Frage???

Bei den "....." sagst du etwas was reinpasst. Ich kann dir ja nicht alles zeigen.

Die Wortverdopplungen in den o.g. Aussagen sind gewollt. Sie wirken gekonnt ausgeführt wie ein Verstärker der Aussage. Lasse zwischen den beiden Doppelworten eine kurze Pause.

Genial ist auch die positive Kurzfrage am Ende der Aussage. Oder??

Danach musst du schweigen. Dein Kunde/Freund/Partner reagiert dann auf den Hebel. Entweder mit

1. Objektiven Aussagen wie...."*Nein sieh hier ich habe wirklich keine Zeit... Ich muss jetzt*". Macht nichts. Kann ja passieren.

2. Mit weiteren Vorwänden: ... Benutze einfach einen anderen Hebel.

3. Zeigt einen Mangel an Informationen, die du ihm dann liefern kannst.

Glaube mir, die Hebel funktionieren. Es gibt auch noch eine passende Gestikanleitung dazu, die noch einmal als Verstärker wirken. Bei diesen Hebeln labern wir den Kunden nicht zu, sondern geben ihm durch die positive JA-Schlussfrage immer die Gelegenheit locker zu antworten, ohne sich bedrängt zu fühlen.

Genial was?

Querstellen in Meetings

Vielleicht sitzt du oft in Meetings und musst dir den unerträglichen Blödsinn anhören, der dort verzapft wird. Oft wird dann darüber gesabbelt, was und wie "etwas" verändert werden muss. Oder es werden Pläne und Projekte geplant, bei denen du ganz genau weißt, dass du dabei die ultimative A-Karte zugesteckt bekommen wirst.

Um also solche Pläne gleich im Keim zu ersticken, biete ich dir jetzt 50 Methoden an, um bei

Meetings quer zu schießen. Benutze sie weise - und vor allen Dingen: habe Spaß und sehe es als Spiel. Als das Meetingspiel an.

50 Argumente und Methoden, um in Meetings quer zu schießen

1. Mit Argumenten klären, warum man dagegen ist.
2. Die Sache ist nicht genügend durchdacht.
3. Die Sache wurde nicht genügend besprochen.
4. Es gab keine ausreichende Beratung.
5. Wir haben nicht genug Informationen.
6. Der falsche Weg wurde beschritten.
7. Hat man sich informiert, wie die Sache anderswo gehandhabt wird?
8. Wenn die Leute nicht dahinter stehen kann nichts daraus werden.
9. Die Ziele sind nicht deutlich formuliert.
10. Unzureichender Sprachgebrauch (Meckern über die Form)
11. Das Niveau ist mangelhaft.
12. Wir müssen zuerst ein anderes Problem diskutieren.
13. Die Basis konnte nicht ausführlich darüber reden
14. Das geht alles viel zu schnell .
15. Wir können nicht darüber sprechen, solange wir die Randbedingungen nicht kennen.
16. Gesellschaftlich wichtigere Probleme stehen an.
17. Wir beschäftigen uns mit einem Luxus-Problem.
18. So kann man aber nicht vorgehen!
19. Wie können wir sicherstellen, dass die Zielgruppe auch wirklich erreicht wird?
20. Das kann man den Leuten nicht (auch noch) abverlangen .
21. Das ist jetzt der x-te Plan, aus dem nichts wird, und wir werden auch das überleben.
22. Das haben wir doch 1976 schon versucht! .
23. Wir haben die letzte Veränderung noch nicht ausgewertet.
24. Eine Probezeit kann man riskieren. (Risiko)
25. Man muss zuerst eine Bestandsaufnahme machen.
26. Zu diesem Thema muss erst eine genauere Untersuchung durchgeführt werden.
27. Dieses Thema bietet sich für eine größere (gesellschaftliche) Diskussion an.
28. Wo liegen eigentlich genau die Zuständigkeiten?
29. Wie können wir über das Ganze reden, ohne die Einzelheiten zu kennen?
30. Wie können wir über die Einzelheiten reden, ohne das Ganze zu kennen?
31. Wir brauchen sachkundige Hilfe von außerhalb.
32. Wie steht es eigentlich mit der Rechtslage?
33. Wir müssen vernünftige Prioritäten setzen
34. Ein guter Vorschlag, wenn man ihn aus größerer Perspektive betrachtet.
35. Die Versammlung ist nicht repräsentativ/vollzählig.
36. Die Zahlen sind nicht aussagekräftig .
37. Um dieses Problem zu lösen, brauchen wir eine neue Methodologie.
38. Ich habe zwar keine Änderungsanträge, aber der Vorschlag haut hinten und vorne nicht hin.
39. Zu diesem Vorschlag hätten wir gerne noch Alternativen.
40. Hat man eventuell laufende Untersuchungen zur Kenntnis genommen?
Sollte man deren Ergebnisse nicht besser abwarten?
41. Ist die allgemeine Beteiligung ausreichend gewesen?
42. Ich weigere mich, bei einer Ad- hoc-Planung mitzumachen.
43. Wir sollten zuerst einen Ausschuß bilden.
44. Wir müssen zuerst die Kriterien festlegen.

45. In wessen Namen wurde der Entwurf eigentlich verfasst?
 46. Ich verstehe überhaupt nicht mehr, worum es hier geht!
 47. Könnten Sie dafür ein praktisches Beispiel geben?
 48. Eine schöne Theorie, aber wie steht es mit der Praxis?
 49. Der Unterschied zwischen Planung und Ausführung ist nicht ausreichend berücksichtigt worden.
 50. Das Papier sollte zuerst von einem Juristen/Sprachwissenschaftler geprüft werden.
-

Niedermach - Sprüche

Und damit du nun noch gleich die o.g. Tipps und Techniken anwenden kannst, hier zum Schluss noch ein paar Sprüche zum trainieren von Verbalattacken. Selbstverständlich kannst du sie auch zum Angriff benutzen, wenn dir einer auf die Nüsse geht.

1. *Ach Sie trinken Alkohol? Ich hab das nicht nötig. Ich kann auch so lustig sein.*
2. *Sie sind doch ein armer Schlucker.*
3. *Du läufst wie auf Eiern.*
4. *Du hast ja schon wieder das selbe an.*
5. *Ihnen gehen wohl die Argumente aus*
6. *Sie sind doch nur eine Hausfrau.*
7. *Sie sind zu unerfahren um das zu verstehen*
8. *[Chef zu Lehrling] Putz dir mal die Nase Junge*
9. *Widersprechen Sie nicht, nur um Zeit zu gewinnen*
10. *Sie wissen noch nichts vom Leben*
11. *Leute wie Sie, machen uns das Leben schwer*
12. *Lernen Sie erst einmal, was es heisst selbständig zu arbeiten*
13. *Du siehst ungepflegt aus*
14. *Man hört nur Beschwerden über Sie*
15. *Sie sind doch ein Hanswurst*
16. *Du rauchst zuviel*
17. *Das ist ungenau was Sie da sagen*
18. *Sie werden entweder im Gefängnis enden oder an Syphilis zugrunde gehen.*
19. *Du blöckst wie ein Hammel*
20. *Ich frag mich, warum Sie dich eigentlich angestellt haben?*
21. *Mit Ihnen will doch niemand zusammenarbeiten*
22. *Ihre Zahlen stimmen nicht*
23. *Du siehst übernächtigt aus*
24. *Sie sind eine Marionette der Geschäftsleitung*
25. *Ich habe einen Trumpf in der Hand*
26. *Sie sind mir zu frech*
27. *Du Brillenschlange*
28. *Sie sind ein Weichei*
29. *Ihre Haare sind fettig*
30. *Sie sind ja ein Macho*
31. *Musst du immer den Chef spielen?*
32. *Ihnen haben Sie wohl die eine Hirnhälfte rausoperiert*
33. *Sie sind ja schon wieder am feiern*
34. *Sie sind ja nur so gross, weil ihre Schuhe so hoch sind*
35. *Sie haben heute ein kleines Portemonnaie*
36. *Da stinkt einer*
37. *Sie stehen am falschen Platz*

38. *Du bist ein ganz schöner Schluffi*
39. *Sie sind ein schlechter Redner*
40. *Sie haben kein Gefühl*
41. *Sie sind ein Schlitzohr*
42. *Gestern war's wieder ganz schön laut im Treppenhaus*
43. *Sie haben ja gefärbte Haare*
44. *Sie sind ja auch nur eine dieser hysterischen Frauen*
45. *Müssen Sie immer so laut schreien*
46. *Sie sind ganz schön kleinlich*
47. *Ihr Auto ist ganz schön dreckig*
48. *Du hast ein grosses Maul*
49. *Sie haben aber grosse Füsse*
50. *Benimm dich nicht wie ein Kraftprotz*
51. *Ihnen fallen ja schon die Haare aus*
52. *Du bist eine unscheinbare Erscheinung*
53. *Sie sind unzuverlässig*
54. *Ihre Zenit ist überschritten*
55. *Sie sind arrogant*
56. *Sind Sie sicher, dass Sie wieder als Mann auf die Welt kommen möchten?*
57. *Wenn ich so klein wäre wie Du, würde ich das auch sagen.*
58. *Du bist ein Landei*
59. *Du siehst aus wie ein Gemälde von Picasso*
60. *Sie sind heute morgen wieder zu spät gekommen*
61. *Haben Sie kein Selbstvertrauen, dass Sie in diesen Kurs kommen müssen.*
62. *Sie haben aber eine schöne Unordnung vor dem Haus.*
63. *Ihr Hemd ist nicht gebügelt*
64. *Ich glaube du hast zugenommen*
65. *Bei Ihnen war ja gestern Abend der Teufel los*
66. *Sie fahren wohl überallhin mit dem Auto*
67. *Du hast aber eine ganz schön laute Stimme*
68. *Du glotzt wohl den ganzen Tag Fernsehen*
69. *Wieso kaufst du die Weihnachtsgeschenke erst so spät.*
70. *Sag mal putzt du dir ab und zu mal die Zähne*
71. *Du hast ne Laufmasche*
72. *Du hat ganz schön lang telefoniert*
73. *Du trinkst ganz schön viel*
74. *Du hast dich ganz schön verändert*
75. *Die Schuhe passen nicht zu deinem Pullover*
76. *Die Schuhe sehen billig aus*
77. *Du hast ja rote Fingernägel, was soll das überhaupt*
78. *Deine Frisur ist zerzaust*
79. *Du schnarchst*
80. *Sie haben wieder mal nicht zugehört*
81. *Du läufst nicht gerade schnell*
82. *Du bist langweilig*
83. *Du wirst ja immer rot*
84. *Sie haben aber ein krakelige Schrift*
85. *Kannst Du dich nicht mal duschen*
86. *Sie haben das Taktgefühl einer Dampfwalze*
87. *Das habe ich dir doch schon 100 mal erklärt*
88. *Du sprichst so leise*
89. *Feministinnen sehen immer aus wie Müllmänner.*
90. *Das sieht man doch. Das ist doch gesunder Menschenverstand*

91. *Machen Sie mal schneller*
92. *Machen Sie sich nicht lächerlich.*
93. *Bei Ihnen kommen auch immer weniger Leute in den Kurs.*
94. *Ich soll wieder mal die heissen Kastanien aus dem Feuer holen*
95. *Gut gemeinter Rat: Schalten Sie ihr Hirn ein, bevor Sie sprechen*
96. *Macht Ihnen die Arbeit keinen Spass*
97. *Sie sind ja nicht bindungsfähig*
98. *Sie haben die Schulbildung eines Orang Utan.*
99. *Wie kompensieren Sie ihre mangelnde Menschenkenntnis*
100. *Ihr Kurs ist im Fallen*
101. *Sie feiern ja schon wieder ein Fest*
102. *Du isst ganz schön viel*
103. *Sie haben sich doch mehr schlecht als recht durchgeboxt.*
104. *Was machen Sie da?*
105. *Warum haben Sie den Kunden nicht hereingebeten?*
106. *Können Sie Ihren Hund nicht an der Leine führen*
107. *Sie Krücke*
108. *Sie haben immer nur was zu kritisieren - machen Sie's doch besser*
109. *Bei Ihnen sieht's aus, wie in einer Räuberhöhle*
110. *Sie kommen wohl aus kleinen Verhältnissen, aus irgendeinem Kuhdorf, Vater war Arbeiter*
111. *Du bist ja in der Schule sitzengeblieben*
112. *Wenn ich Ihre Frau wäre würde ich Ihnen Gift geben*
113. *Du bist ja nur adoptiert, du gehörst ja gar nicht deinen Eltern*
114. *Beamte sind auch Menschen.*
115. *Ab nächstem Jahr werden alle Raucher erschossen*
116. *Ihr Ausschnitt ist aber gewagt*
117. *Das können Sie sich wohl nicht leisten*
118. *Dein Friseur ist wohl im Urlaub*
119. *Sie sind ganz schön in der Scheisse*
120. *Mein Gott hast du zugenommen*
121. *Haben Sie schon mal einen Rechtschreibkurs besucht*
122. *Was ist denn das für ein Mist*
123. *Warum haben Sie Herrn Kunz noch nicht angerufen?*
124. *Warum haben Sie das Auto noch nicht repariert*
125. *Sie verlangen ganz schön viel Honorar*
126. *Sind die Perlen echt?*
127. *Sie haben die Strukturen noch nicht durchschaut*
128. *Sie sind selbständig, Sie verdienen ja üppig*
129. *Wollen oder können Sie nicht besser*
130. *Warum muss man so lange warten bis einer kommt*
131. *Ihr Auto könnt wieder mal 'ne Wäsche vertragen*
132. *Sie sind ein Morgenmuffel*
133. *Sie haben ihre Füße nicht abgetreten*
134. *Auto fahren kannst du aber auch nicht*
135. *Sie sind mir zu teuer*
136. *Sie sind heute besonders lustlos*
137. *Sie Kapitalistenschwein*
138. *Du bist ein Habenicht*
139. *Sie gehören genau zu der Sorte alter Knacker, die heimlich in Pornos gehen und sich dort aufteilen.*
140. *Mit dir geh ich nicht aus, du bist mir zu alt.*
141. *Sie haben Mundgeruch*
142. *Sie leiden wohl unter der Rezession?*

143. *Sie sind immer unpünktlich.*
144. *Sie werden das nie schaffen.*
145. *Ihre Kollegin ist viel gebildeter.*
146. *In deiner Gegenwart fühlt sich kein Mensch wohl.*
147. *Warum kümmern Sie sich nicht um Ihre Angelegenheiten?*
148. *Du gibst immer so schnippische Antworten.*
149. *Stellen Sie Ihren Standpunkt endlich dar.*
150. *Das gehört doch zur Allgemeinbildung.*
151. *Du bist viel zu laut.*
152. *Sie können dem Thema wohl nicht folgen.*
153. *Du bist nicht in der Lage andere Menschen zu überzeugen.*
154. *Sie sind inkompetent.*
155. *Die Kollegen sind viel besser informiert.*
156. *Sind Sie dafür überhaupt ausreichend qualifiziert.*
157. *Sie haben unser Vertrauen missbraucht.*
158. *Sie beherrschen ja nicht mal Deutsch.*
159. *Wann haben Sie Ihr letztes Buch gelesen?*
160. *Sie haben unsere Kunden falsch beraten.*
161. *Sie haben seit 10 Jahren nichts mehr dazugelernt.*
162. *Ihre Antworten gefallen mir nicht.*
163. *Von Ihnen erwarten wir mehr persönliches Engagement.*
164. *Übernehmen Sie doch endlich die Verantwortung für sich selbst.*
165. *Sie haben unrecht. Das hätten Sie besser mal nachlesen sollen.*
166. *Sie sind überhaupt nicht schlagfertig.*
167. *Sie sind viel zu unsicher.*
168. *Immer müssen wir das tun, was Du willst.*
169. *Du bist wie immer das Schlusslicht.*
170. *Du redest zu viel.*
171. *Ich finde, Sie handeln unverantwortlich.*
172. *Sie sind unfähig.*
173. *Du machst immer wieder die selben Fehler.*
174. *Sie sind zu unflexibel.*
175. *Sie Nervensäge.*
176. *Sag mal, hast du deine Haare in Altöl gewaschen?*
177. *Sie müssen sich dafür viel mehr Zeit nehmen.*
178. *Sie müssen überzeugen und nicht herumschreien.*
179. *In der Schule haben Sie wohl nicht aufgepasst.*
180. *Bildungsinvestitionen für Sie sind herausgeworfenes Geld.*
181. *Wo hast du das denn gelesen?*
182. *Manche Menschen glauben, Du könntest mehr leisten. Ich gehöre nicht dazu.*
183. *Du bist nicht sensibel genug.*
184. *Das wirst Du nie schaffen.*
185. *Mit ein bisschen Intelligenz könnten man dieses Problem lösen.*
186. *Warum gibst Du nicht mehr Geld für deine Bildung aus?*
187. *Arbeiten Sie doch mal an Ihrer Ausstrahlung.*
188. *Das stimmt ja vorne und hinten nicht.*
189. *Sie sind für den Schaden verantwortlich.*
190. *Gehen Sie mehr aus sich heraus.*
191. *Deine Argumentation hinkt.*
192. *Sie müssen sich mehr anstrengen.*
193. *Immer passt Dir etwas nicht.*
194. *Sie sollten mehr lesen.*
195. *Können Sie das nachweisen?*

196. *Ach, haben Sie es schon wieder vergessen?*
197. *Sie haben ihr Leben nicht im Griff.*
198. *Treten Sie doch endlich Beweise an.*
199. *Sie haben einen großen Fehler gemacht. Alle lachen über Dich.*
200. *Sie sind meine Freundschaft nicht wert.*
201. *Von Ihnen lasse ich mich nicht belehren.*
202. *Warum schreiben Sie Ihre Gedanken nicht auf?*
203. *Wer still steht, fällt zurück.*
204. *Das kann ja jeder behaupten.*
205. *Sie sind gebildet, wie mein Dackel.*
206. *Brüllaffe*
207. *Jetzt sagen Sie doch auch mal was.*
208. *Ah, ist der Brief noch nicht fertig?*
209. *Ach, dass weißt Du nicht?*
210. *Einige Mitarbeiter werfen Ihnen Unglaubwürdigkeit vor.*
211. *Aus welchen Gründen sind Sie so spiessig geworden?*
212. *Sind Sie blöd oder beschränkt?*
213. *Ihr Konzept hat viele Schwachpunkte.*
214. *Sie gehören doch in die Irrenanstalt*
215. *Das haben Sie auch wieder verpatzt.*
216. *Es gibt nichts unerträglicheres als Karriereweiber*
217. *Sie Emanze*
218. *Werden Sie doch nicht gleich emotional Frau Huber*
219. *Schlampe*
220. *Du bist ganz schön blass*
221. *Sie haben ein Chaos hinterlassen*
222. *Für Frauen haben wir Brause statt Alkohol*
223. *Oh je - Frauen und Technik!*
224. *Sie sind ein Waschlappen*
225. *Sie arbeiten unproduktiv*
226. *Sie haben ein Fleck auf der Hose*
227. *Typisch Frau (Mann)*
228. *Sie sind sicher einer dieser alternativen Grünen*
229. *Ihre Frisur sieht aus, wie die auf dem Hochzeitsphoto meiner Großmutter*
230. *Frau Meyer, bei Ihrem engen Pulli kann ich mich nicht konzentrieren*
231. *Wann wird der Brief denn endlich fertig?*
232. *Ich finde, Ihr Dialekt klingt schrecklich*
233. *Du siehst zum Gruseln aus*
234. *Bleiben Sie doch sachlich*
235. *Reg' Dich doch nicht so auf*
236. *Vielleicht sollten Sie mal Ihr Gehirn beim Arbeiten einschalten*
237. *Mit so einer Schrottkarre würde ich mich nicht auf die Strasse trauen*
238. *Sind Sie blind? Da steht's doch geschrieben. Wie kann man nur so dumm fragen?*
239. *Von einem Spatzenhirn kann man halt nicht's besseres erwarten.*
240. *Bei so einem Vorschlag muss ich an Ihrer Intelligenz zweifeln*
241. *Offensichtlich übersteigt das Ihre Auffassungsgabe*
242. *Sie haben das Feingespür einer Dampfwalze*
243. *Das ist der größte Schwachsinn, den ich je gehört habe*
244. *Sie können da gar nicht mitreden*
245. *Du läufst rum, wie eine Nutte*
246. *Sie transpirieren ja*
247. *Sie Pflaume*
248. *Das glaub ich nicht*

249. *Was bringt das alles überhaupt*
250. *Mein Gott, sind Sie primitiv*
251. *Sie sind immer noch nicht verheiratet? Sie will wohl keiner.*
252. *Nie hörst Du zu*
253. *Komm doch mal auf den Punkt*
254. *Du bist nicht konfliktfähig*
255. *Sie sind zu verklemmt*
256. *Von einem Großmaul wie Dir, habe ich nichts anderes erwartet*
257. *Du bist alt im Kopf*
258. *Sie sind verlogen*
259. *Ihr Service lässt zu wünschen übrig*
260. *Kannst du nicht mal über deinen eigenen Schatten springen*
261. *Sie reden nur Stuss*
262. *Kümmern Sie sich gefälligst um Ihre eigenen Angelegenheiten*
263. *Du bist egoistisch*
264. *Du bist zu fett*
265. *Warum sehen Sie so alt aus?*
266. *Du bist so still, was ist los?*
267. *Du bist immer zu spät*
268. *Sie sind noch nicht lang genug in der Firma, Sie können das noch nicht wissen*
269. *Du gibst viel zu viel Geld aus*
270. *Du bist nicht realistisch*
271. *Du fährst zu schnell*
272. *Wenn Du dich nicht auskennst, dann schau doch bitte auf den Stadtplan*
273. *Du könntest auch mal einen Lappen in die Hand nehmen*
274. *Ihre Kleidung entspricht nicht der Geschäftsphilosophie*
275. *Sie weichen vom Thema ab*
276. *Ihre Abteilung produziert doch nur Papier*
277. *Mit Ihrem Verhalten machen Sie die Diskussion kaputt*
278. *Sie sind unsympathisch*
279. *Sind Sie eigentlich blöd?!*
280. *Einbildung ist auch 'ne Bildung*
281. *Warum haben Sie unseren wichtigen Kunden noch nicht zurückgerufen?*
282. *Müssen Sie Ihre schlechte Laune immer an mir auslassen?*
283. *[Zu einem ca. 40-jährigen] Sagen Sie mal, so kurz nach dem 1. Weltkrieg - Wie war das damals?*
284. *Mit Ihrer Nase sollten Sie angeln gehen*
285. *Haben Sie Ihren Schönheitschirurgen eigentlich verklagt?*
286. *Sie stehlen mir hier die Mittagspause*
287. *Sie sind einer dieser Ausländerschmarotzer, die sich's auf unsere Kosten gut gehen lassen.*
288. *Das was Sie da erzählen, das gab's schon alles mal*
289. *Sie könnten auch mal was konstruktives hier beitragen*
290. *In Ihrem Alter sollte man so was nicht mehr tragen*
291. *Muss man bei Ihnen noch immer jeden Zusatzservice extra zahlen*
292. *Würden Sie bitte Ihren Busen aus meiner Hand nehmen*
293. *[zu Mann mit Glatze] Gab's kein Toupet in Ihrer Größe?*
294. *Wenn Sie der Nase nachlaufen, laufen Sie immer im Kreis*
295. *Ist das Ihr Ehemann, oder ist das was Vernünftiges?*
296. *Sie wählen Ihren Friseur wohl nach dem Zufallsprinzip.*
297. *Wenn du eine Hirnzelle weniger hättest, wärst du eine Pflanze*
298. *Haben Sie noch Sex - oder spielen Sie schon Golf?*
299. *Ihnen ist ja auch schon die Freundin davon gelaufen*
300. *Sie sind so willkommen wie ein Anruf beim Bumsen.*

301. *In zehn Minuten kommt ein Bus. Du könntest Dich überfahren lassen.*
302. *Ein Tag ohne Sie ist wie ein Monat Urlaub.*
303. *Wenn Du das nächste Mal Deine Klamotten wegwirfst, lass sie an!*
304. *Schieß Dich in den Sack und stirb tanzend.*
305. *Wenn ich Sie beleidigt habe, sollte mich das aufrichtig freuen.*
306. *Warum gehen wir beide nicht irgendwohin, wo jeder von uns allein sein kann?*
307. *Ich weiß, Sie sind nicht so blöd wie Sie aussehen, das könnte niemand.*
308. *Reden Sie einfach weiter, irgendwann wird schon was sinnvolles dabei sein.*
309. *Ich hatte einen sehr schönen Abend. Es war nicht dieser, aber ich möchte nicht klagen.*
310. *Ich habe gerade zwei Minuten Zeit. Sagen sie mir alles, was Sie wissen!*
311. *Sagen Sie mal, verprügelt Sie Ihre Frau eigentlich immer noch?*
312. *Ihre Mutter kann wieder bei uns putzen kommen, wir haben das Geld gefunden.*
313. *Ist Ihre Vorstrafe eigentlich jetzt getilgt oder verjährt, oder wie das heißt?*
314. *Gibt es jetzt ein Mittel gegen Ihre Anfälle?*
315. *Hat in Ihrer Familie schon mal jemand Selbstmord begangen? Nein? Wäre das nicht mal eine Überlegung wert?*
316. *Sie verschönern jeden Raum beim Verlassen.*
317. *Jeder muss irgendwie sein, aber warum gerade wie Sie?*
318. *Ihr Parfüm/Aftershave ist sicherer als die Pille.*
319. *Der Witz, den ich Ihnen jetzt erzählen werde, ist so gut, da fallen Ihnen glatt die Titten runter.*
Oh, ich sehe, Sie kennen ihn schon.
320. *Haben Ihre Eltern Sie nie gebeten, von zu Hause wegzulaufen?*
321. *Ich denke, Sie sind ein harmloser Trottel, aber ich will ganz offen sein, nicht jeder denkt so positiv über Sie.*
322. *Jedes Mal, wenn ich Sie so anschau, frage ich mich: Was wollte die Natur?*
323. *Mit Ihrer Krawatte würde ich mir nach einem Unfall nicht mal das Bein abbinden.*
324. *Ich vergesse nie ein Gesicht, aber in Ihrem Fall will ich mal ein Ausnahme machen.*
325. *Du bist wohl mit dem Düsenjäger durch die Kinderstube gerast!*
326. *Hat die deine Mammi das früher nicht erklärt?*
327. *Sie schaffen es, dass man die Stille zu schätzen weiß.*
328. *Es gibt so viele Möglichkeiten, einen guten Eindruck zu machen. Warum lassen Sie sie alle ungenutzt?*
329. *Ich bin nicht schwerhörig. Ich ignoriere Sie einfach.*
330. *Ist heute ein besonderer Tag, oder sind Sie immer so blöd?*
331. *Keine Ahnung, was Sie so dumm macht, aber es funktioniert super.*
332. *Bei Ihnen bräuchte man ein Hörgerät. Das könnte man abschalten.*
333. *Sie gehören auch zu den Menschen, die sich von keinem Kleidungsstück trennen können, nicht wahr?*
334. *Um so was wie Ihnen zu begegnen, muss man normalerweise schon entmündigt sein.*
335. *Ihr Gesicht sieht aus als hätten Sie darin geschlafen.*
336. *Nicht bewegen! Ich möchte Sie genauso vergessen, wie Sie jetzt sind!*
337. *Sie sehen noch genau so aus wie vor zwanzig Jahren, als Sie Ihren Unfall hatten.*
338. *Wann immer Sie einen Freund brauchen: Kaufen Sie einen Hund.*
339. *Wenn man aus schimmeligem Brot Penicillin machen kann, dann kann man auch aus Dir was machen.*
340. *Sie sind ein wirklich überzeugendes Argument: für getrennte Betten.*
341. *Darf ich mein erstes Magengeschwür nach Ihnen benennen?*
342. *Du würdest toll in etwas Langem, Fließenden aussehen: Rhein, Elbe, Donau*
343. *Das finde ich total hässlich. Du hast einen absolut dämlichen Geschmack.*
344. *Wer so wenig Ahnung hat wie du, sollte lieber seinen Mund halten.*
345. *Wir wissen doch alle, dass du inkompetent bist.*
346. *Was Sie sagen, mag richtig sein, hilft uns aber überhaupt nicht weiter.*

347. *Das ist kein Beweis, allenfalls eine Begründung - und eine wackelige dazu.*
348. *Sie vergleichen Unvergleichbares.*
349. *Was Sie sagen, ist im allgemeinen richtig, nur in diesem Zusammenhang falsch.*
350. *Wenn Sie aufhören, über mich Lügen zu erzählen, werde ich aufhören, über Sie Wahrheiten zu berichten.*
351. *Sie haben offenbar ein gestörtes Verhältnis zur Realität.*
352. *So habe ich früher auch gedacht. Aber ich habe dazulernen müssen.*
353. *Durch bloßes Wiederholen wird Ihre falsche Behauptung auch nicht wahr.*
354. *Lachen Sie ruhig, viel Heiterkeit dürfte es ja in Ihrem Leben nicht geben.*
355. *Sie orientieren sich offenbar am Wunschdenken und nicht an der Wirklichkeit.*
356. *Das ist doch nicht die Alternative. Sondern:*
357. *Sie widerlegen mich nicht, Sie ergänzen mich nur.*
358. *Bevor ich mich äußere, eine Frage: Haben Sie Probleme mit Alkohol?*
359. *Ich bin nicht frech, ich bin nur offen. Das spart Zeit.*
360. *Jetzt lassen Sie sich aber auf ein gewagtes Thema ein. Sie können doch nicht im Ernst wollen, dass ich darauf eingehe.*
361. *Das ausgerechnet Sie mir das vorwerfen, lässt mich erstaunen.*
362. *Sie machen hier alles künstlich kompliziert. Was wollen Sie eigentlich damit erreichen?*
363. *Sagen Sie mir einfach, was Sie meinen. Ich helfe Ihnen gerne bei der Formulierung.*
364. *Wo haben Sie denn das wieder aufgeschnappt?*
365. *Argumente haben Sie keine, dafür aber Mut*
366. *Sie haben jetzt Vieles und Richtiges gesagt. Aber merken Sie nicht, widerlegt haben Sie mich nicht.*

Rhetorische Bilder.

Der Mensch hat ein Kurzzeitgedächtnis und ein Langzeitgedächtnis. Das Kurzzeitgedächtnis behält normalerweise nur ca. 6 Begriffe; kommt der 7. Begriff, so *fliegt* einer der bisherigen 6 wie aus einem überfüllten Karussell heraus ins Vergessen.

Merke: Das Langzeitgedächtnis kann die Begriffe, die dem „Karussell Kurzzeitgedächtnis“ verloren gehen, nur aufnehmen, wenn

1. ein Bewegungserlebnis vermittelt wird (z.B. schreiben),
2. „Eselsbrücken“, gebaut werden oder
3. rhetorische Bilder verwendet werden

Spreche plastisch und jeder wird dich verstehen!

Das Verkaufsgespräch ist ähnlich einem Rehrücken, der mit Speck gespickt werden muss; d.h.: Würze deine Gespräche mit rhetorischen Bildern.

Beispiel: Müllers Keks sichert Ihnen einen hohen Abverkauf dank neuartiger Werbung. Klappern gehört zum Handwerk und Sie schwimmen nicht gegen den Strom der Zeit. Ihr Grundsatz, nicht wahr! Packen Sie den Stier bei den Hörnern!

Man könnte nun der Meinung sein, dass der Gebrauch von rhetorischen Bildern vorwiegend auf ländliche, einfachere Kunden beschränkt bleiben sollte. Nein, gerade durch den laufenden Gebrauch von rhetorischen Bildern bewegst du dich in einer Gesellschaft von

Meisterüberzeugern wie Jesus Christus und Mao. - Die Gleichnisse der Bibel und des roten Maobuches sind im Grunde nichts anderes als rhetorische Bilder und überzeugten alle sozialen Schichten. Halte dir immer vor Augen, welchen Zeit- und Kraftaufwand du hättest, wenn du beispielsweise den Sinngehalt in einem Verkaufsgespräch „*Sie sind nicht ein Mann, der die Pferde Pferde im Strom wechselt*“ - verbal, ausschließlich in Worten ausdrücken wolltest. - Versuche es einmal!

Hier ist sie nun, die ultimative Ideensammlung für die Sprichwörter. Nutze sie weise.....

Klappern gehört zum Handwerk
Wer rastet, der rostet
Wer A sagt, muss auch B sagen
Sie sind nicht der Mann, der sich ein X für ein U vormachen lässt
Auf den Busch klopfen
Wie ein rohes Ei behandeln
Gierig wie ein Schwamm aufsaugen
Das Pferd beim Schwanz aufzäumen
Das ist ein zweischneidiges Schwert
Nicht mitten im Strom die Pferde wechseln
Alles auf eine Karte setzen
Das fünfte Rad am Wagen
Auf des Messers Schneide
Der Zweck heiligt die Mittel
Die schlechtesten Früchte sind es nicht, woran die Wespen nagen
Bei der Stange bleiben
Prediger in der Wüste sein
Eine Sache ausbaden / auslöffeln
Holz in den Wald tragen
Farbe bekennen
Gegen Windmühlenflügel kämpfen
Auf Herz und Nieren prüfen
In ein Wespennest stechen
Ins Schwarze treffen
Jungen Wein in alte Schläuche füllen
Wo es nicht juckt, soll man nicht kratzen
Die erste Kälte empfindet man am meisten
Für andere die Kastanien aus dem Feuer holen
Eine Krähe hackt der anderen die Augen nicht aus
Sein Mäntelchen nach dem Winde hängen
Den Nagel auf den Kopf treffen
Doppelt genäht hält besser
Papier ist geduldig
Was der Rechen durch lässt, muss die Hand nehmen
Wenn der Reiter nichts taugt, gibt er dem Pferd die Schuld
Es führen viele Wege nach Rom
Wer Rosen pflücken will, darf Dornen nicht fürchten
Es macht Schule
Gegen den Strom schwimmen
Sich an einen Strohhalm klammern
Aus dem Regen in die Traufe kommen
Den Brotkorb höher hängen
Die Zunge verbrennen
Die Spatzen pfeifen's von allen Dächern

*Katze im Sack kaufen
Große Ereignisse werfen ihre Schatten voraus
Nach Spatzen mit Kanonen schießen
Unter falscher Flagge
Am seidenen Faden hängen
Stein im Brett haben
Tropfen auf den heißen Stein
Wölfe im Schafspelz
Zwei Fliegen mit einer Klappe schlagen
Wer allein läuft, wird stets Sieger
Ein fauler Apfel steckt hundert andere an
Man soll nicht auf Sand bauen
Ein Sperling in der Hand ist besser als die Taube auf dem Dach
Hohe Bäume werfen lange Schatten
Den letzten beißen die Runde
Etwas wie Sauerbier anbieten
Mit einem blauen Auge davonkommen
Urteilen wie Blinde von der Farbe
Allzu straff gespannt zerspringt der Bogen
Es wird nicht so heiß gegessen, wie es gekocht wird
Wie die Katze um den heißen Brei
Sich nicht die Butter vom Brot nehmen lassen
Sich nach der Decke strecken
Wissen, wo der Schuh drückt
Mehrere Eisen im Feuer haben
Aus der Mücke einen Elefanten machen
Ins eigene Fleisch schneiden
Wie eine reife Frucht in den Schoß fallen
Etwas geht weg wie warme Semmeln
Ein schweres Geschütz auffahren
Das Gras wachsen hören
Ein Haar in der Suppe finden
An den Haaren herbeigezogen
Eine Hand wäscht die andere
Die Haut ist näher als das Hemd
Hecht im Karpfenteich
Mit allen Hunden gehetzt sein
Mit allen Wassern gewaschen
Mit den Wölfen heulen
Wo gehobelt wird, fallen Späne
Wo ein Hund bellt, bellen bald alle Hunde im Dorf*

Alternativ kannst du auch plastische bildliche Vergleiche selbst erfinden.
Benutze dazu einfach die Einleitungsphrase: "*Das ist genau wie.....*" und dann sei halt ein wenig kreativ.

Tipps, Kritik, Erfolgsberichte oder sonstige Mails bitte an: egopower@gmx.de

Das aktuelle Update gibt es im Internet unter <http://userpage.port5.com/vk.htm>