



Schlagfertigkeit – die “Bedienungsanleitung”

Schlagfertigkeit fängt im Kopf an.

Innerhalb weniger als einer Sekunde analysieren Sie die Situation und das Gesprächs- wie Verhaltensmuster Ihres Gesprächspartners.

Die schnelle Analyse der Situation ist der entscheidende Teil zum Erfolg.

Zählen Sie gedanklich –schneller als im Sekundentakt- von drei herunter. Spätestens dann sollten Sie

- Ihre Antwort und
- die entsprechende rhetorische Technik parat haben.

Parallel achten Sie auf eine entspannte Körpersprache. Das Gegenteil wäre z.B. verspannt oder angespannt.

Ist dies alles im Einklang, entsteht durch dieses bewusste Auftreten eine selbstbewusste und authentische Wirkung.

Durch das Wissen, daß jederzeit, also in jedem Moment eine Situation entstehen kann, in der Sie schlagfertig reagieren müssen bzw. können, sind Sie darauf vorbereitet.

Diese ständige Grundhaltung ermöglicht, daß Sie handlungsfähig sind und bleiben.

Schlagfertigkeit ist bei Reklamationen wie auch z. B. bei Small Talk hilfreich. Bei Small Talk steigert sich die Lebendigkeit enorm.

Tipp: Üben Sie, schnell zu analysieren, klare Gedanken zu fassen und diese umzusetzen. Regelmäßig und in jeder Gesprächssituation.

Je mehr Sie üben, desto leichter gelingt Ihnen die Umsetzung und desto weniger ist es für Ihr Gegenüber zu merken.