



Der Angriff: „Sie wissen, dass es unserem Unternehmen schlecht geht - da können Sie nicht mehr Geld verlangen!“

Antwort: „Ja, gerade weil die Zeiten schlecht sind, erscheint es mir sinnvoll, in gute Mitarbeiter zu investieren, die harten Umsatz machen.“

9. Die Selbstbekehrungstechnik

Das Prinzip: Mit der Formulierung „Ich war früher derselben Meinung wie Sie. Mit „Heute sehe ich es anders, weil...“ zeigen Sie dem Anderen Verständnis und bauen ihm eine Brücke. Er kann sich Ihrer Meinung leichter anschließen, weil er nicht sein Gesicht verliert.

Der Angriff: „Sie sind doch ein Fantast.“

Antwort: „Ich hielt meinen Vorschlag früher auch für realitätsfremd und utopisch. Heute halte ich ihn für machbar, weil...“

Der Angriff: „Ihr Vorschlag kostet doch viel zu viel Geld.“

Antwort: „Ich war früher auch der Meinung, wir können uns das nicht leisten. Heute bin ich überzeugt: Wenn wir sparsam haushalten...“

10. An der Ehre packen

Das Prinzip: Mit der Formulierung „Das haben Sie doch gar nicht nötig“ packen Sie den Anderen an der Ehre. Diese Technik ist besonders geeignet, wenn der Andere sich im Ton vergaloppiert oder Sie unter der Gürtellinie angreift.



Als man dem Konrad Adenauer einmal vorwarf: „Herr Bundeskanzler, gestern waren Sie noch ganz anderer Meinung“, antwortete dieser elegant: „Niemand kann mich daran hindern, täglich klüger zu werden.“



Weitere Formulierungen:

„Das ist doch nicht Ihr sonstiger Stil!“

„Ich habe Sie bisher immer als fairen Gesprächspartner kennen gelernt!“

„Ist das fair?“

Diese Methode erweist sich in den meisten Fällen als sehr wirkungsvoll, denn wer will sich schon Unfairness vorwerfen lassen? In den Augen der anderen Zuhörer gewinnen Sie an Achtung, weil Sie die Größe aufbringen, Ihren Gegner trotz seiner verbalen Attacke noch zu „streicheln“.

Wer den Feind umarmt, macht ihn bewegungsunfähig.

11. Mit Humor punkten

„Der Humor ist eine Eigenschaft des Herzens - wie die Liebe. Es gibt Menschen, die nicht lieben können; wahrscheinlich sind es dieselben, die keinen Humor haben.“

R. G. Binding

Das Prinzip: Reagieren Sie so, dass Ihr Kontrahent lachen muss. Nichts entkrampft und entspannt mehr.

- Im Jahre 1967 forderte der rumänische Außenminister im Parlament dringend Importeinschränkungen. Als daraufhin ein - wohl der Papierindustrie angehörender Abgeordneter - mehrfach lärmend dazwischenrief: *„Und was ist mit dem Import von Toilettenpapier?“* antwortete der redende Minister mit dem Götz von Berlichingen-Zitat. Der Abgeordnete darauf: *„Aber das wäre doch nur eine Zwischenlösung.“*
- Ein Bischof machte Heinrich IV., dem König von Frankreich, Vorwürfe wegen seines genussreichen Lebenswandels. Er müsse als König doch ein Wegweiser für seine Untertanen sein. *„Haben Sie schon einmal“*, entgegnete der König lächelnd, *„einen Wegweiser gesehen, der den Weg geht, den er weist?“*
- Ein missgünstiger Kollege warf dem Komiker Heinz Erhardt einmal vor: *„So beliebt, wie Sie denken, sind Sie gar nicht.“* Darauf Erhardt: *„Stimmt, ich bin zwar nicht der beliebteste, aber der beliebteste Komiker Deutschlands.“*