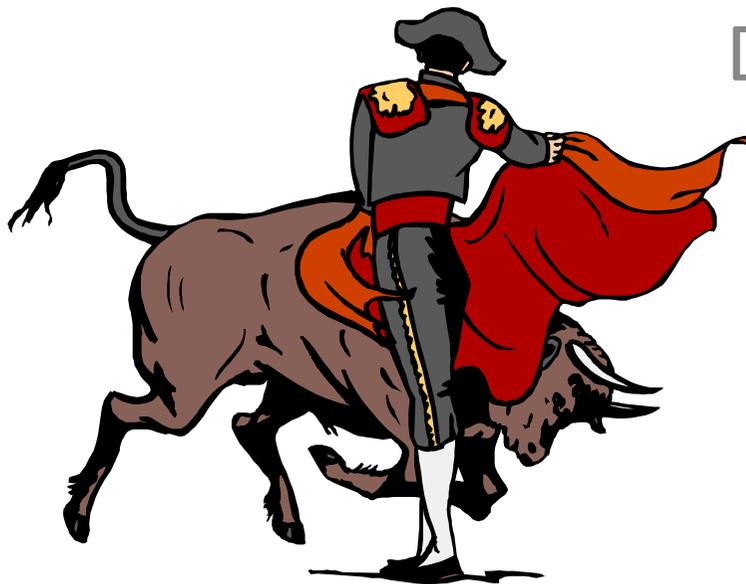


# „Vom Stierkampf lernen...“



Die Kunst, der charmanten  
Schlagfertigkeit

Bild: MindmanagerClipArt



2014-05, O.M., „Vom Stierkampf lernen...“, Teilnehmerunterlagen.  
Sie können unsere Unterlagen gerne nutzen, wenn Sie die Quelle angeben: [www.a-i-p.de](http://www.a-i-p.de)



# „„Schlagfertigkeit ist out - “

- Kommunizieren Sie mit Empathie und Erfolg“ so Monika Heilmann in 2013 (O.M.)
- Schlagfertigkeit wird häufig als eine Kunst des (Zurück)Schlagens missverstanden.

Ist-Analyse...



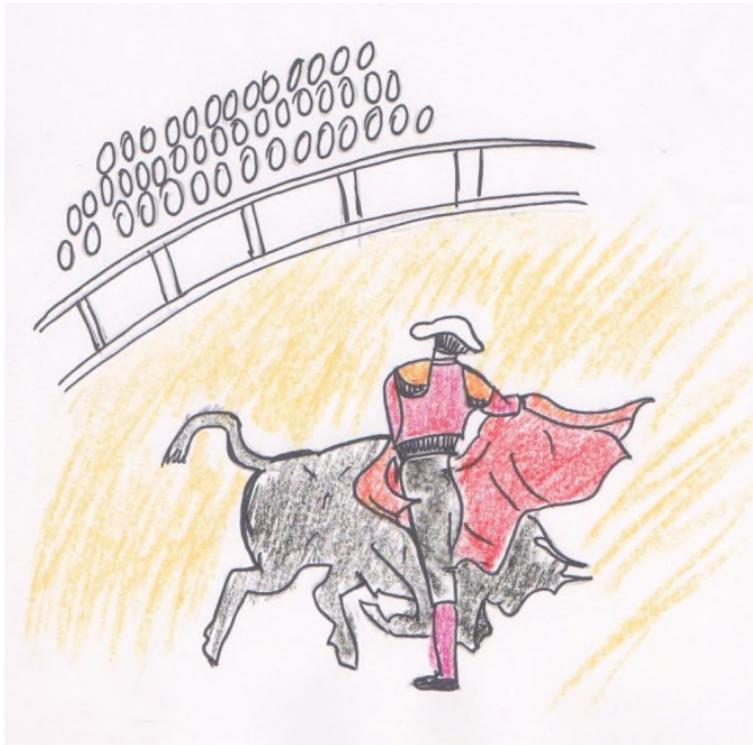
# „Wir wählen gerne starke Reaktionen“

- Erich Ollenhauer (SPD) zu Adenauer in einer Bundestagsdebatte (1960): „Herr Bundeskanzler, seien sie doch nicht so eklig zur Opposition, schließlich müssen wir unter demselben Himmel leben.“  
Adenauer: „Schon richtig, aber wir haben nicht alle denselben Horizont.“
- Eddy: „Bist Du das Schwarze Loch des Basketballs?“  
Spieler: „Du läßt zu, dass sie dich eine schwarze Nutte nennt?“  
Eddy: „Nicht **das** Loch, ein schwarzes Loch ist ein kosmisches Objekt von unglaublicher Anziehungskraft, in dem ungläubliche Objekte verschwinden...“ (Filmdialog)
- „Der freche Vergleich“  
(Pöhm: Nicht auf den Mund gefallen! S. 65ff.)  
Beispiel: „Die Katze ist ganz schön clever.“ ...“Im Gegensatz zu Dir.“

Ursachen...



# „Was Sie vom Stierkampf lernen können...?“



- Es gibt drei Beteiligte:  
Den Stier  
Den Torero  
Das Publikum
- Schaukampf  
mit ungleichen Waffen
- Die Choreographie ist  
stets gleich
- Das Ergebnis ist  
vorhersehbar –  
Der Stier stirbt

Bild: Claudia Grötzebach



2014-05, O.M., „Vom Stierkampf lernen...“, Teilnehmerunterlagen.  
Sie können unsere Unterlagen gerne nutzen, wenn Sie die Quelle angeben: [www.a-i-p.de](http://www.a-i-p.de)

Ist-Analyse...



# „Was Sie vom Stierkampf lernen können...?“ - Geben Sie nicht den Stier!

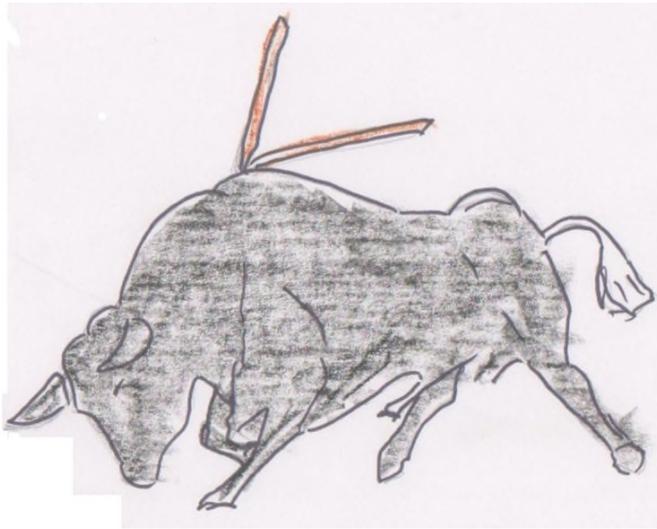


Bild: Claudia Grötzebach

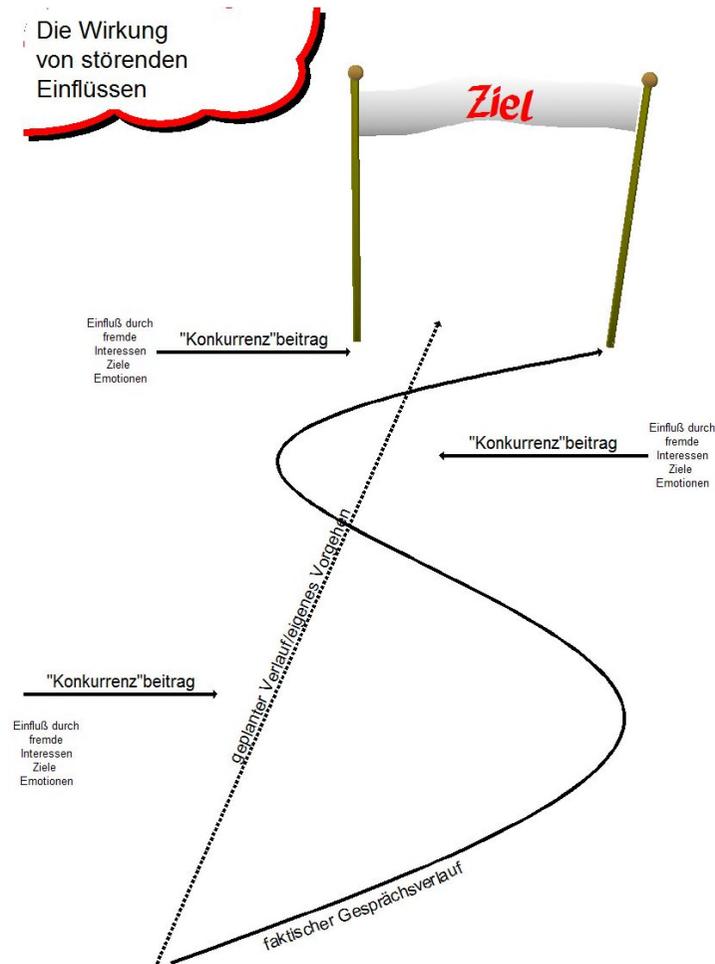
Der Stier hat kaum eine Wahl, Sie schon:

- Müssen Sie kämpfen?
- Machen Sie aus einem Kampf ein Spiel!
- Setzen Sie Prioritäten!
- Handeln Sie souverän!

Das Ziel...



# „Was Sie vom Stierkampf lernen können...?“ - Geben Sie nicht den Stier!



Das Ziel...

Bild: Claudia Grötzebach



2014-05, O.M., „Vom Stierkampf lernen...“, Teilnehmerunterlagen.  
Sie können unsere Unterlagen gerne nutzen, wenn Sie die Quelle angeben: [www.a-i-p.de](http://www.a-i-p.de)



# „Es gibt drei Arten von Spielpässen“

## Fälle/Situationen



Bild: Claudia Grötzebach

- Missgeschicke/Missverständnisse  
*Zwei Kolleginnen „plaudern“ auf dem Gang. Der Kollege: „Kaffeeklatsch?“*  
„Aggressormotiv“: ...
- Explosionen  
*„Am Telephon: „Ja verdammt und zugenäht, sind Sie auch mal am Arbeiten?“*  
„Aggressormotiv“: ...
- Jagden/Intrigen  
*In der Besprechung: „Darf ich Ihnen das einmal sagen? Sie sind eine ausgesprochen attraktive Frau.“*  
„Aggressormotiv“: ...



# Geben Sie den charmanten Stier: Regeln für eine non-aggressive Schlagfertigkeit



Bild: Claudia Grötzebach

- Provozieren, beleidigen oder verletzen Sie das Gegenüber nicht!
- Bleiben Sie locker/entspannt!
- Achten Sie auf die Verpackung!
- Lassen Sie sich nicht treiben, bestimmen Sie das Tempo!
- Verwirren Sie Ihr Gegenüber!
- Geben Sie nicht die Marionette, reagieren Sie unberechenbar!
- Bleiben Sie gelassen!
- Reagieren Sie so, daß Sie Ihrem Ziel näher kommen!
- Agieren Sie souverän!

Weg  
zum  
Ziel



# „Zehn Verteidigungsstrategien im Überblick“

- Ignorieren
- Stumme Geste
- 2silbiger Kommentar
- Nachfragen/entgiftenden Gegenfrage
- Empathische oder Scheinzustimmung
- Umleitung/Themenwechsel
- Differenzieren
- Interpretieren/Umdefinieren
- Das unpassende Sprichwort/Standards/Scherzstrategie
- Sachliche Feststellung/Klartext

Weg  
zum  
Ziel



# „So wirkt Schlagfertigkeit charmant“

Schlagfertigkeit kann schnell schnippig wirken, insbesondere bei Frauen. Achten Sie deshalb auf die „Verpackung“:

- Reagieren Sie freundlich (und nonaggressiv).
- Sprechen Sie langsam.
- Achten Sie auf Ihre Stimmlage, vermeiden Sie insbesondere eine hohe, schrille Stimme.
- Bevor Sie reagieren, machen Sie besser eine Pause.
- Schauen Sie erst mal, was der andere da über sich mitteilt.
- Nehmen Sie „gute Gründe“ für das Verhalten des Gegenübers an.
- Interpretieren Sie Bemerkungen und Reaktionen positiv und heiter.
- Bei Frechheiten ruhig erst noch mal nachfragen.  
Dann erst – wenn nötig – reagieren.
- Reagieren Sie so minimalistisch wie möglich.
- Verlieren Sie Ihre Ziele nicht aus den Augen. Die haben Vorrang.



# „Vom Stierkampf lernen“

- Sie wünschen die Charts?  
Sie können die aktualisierten Charts ab 25.05.2014 selbst abrufen:  
[www.a-i-p.de/Aktuelles](http://www.a-i-p.de/Aktuelles)
- Sie haben konkrete Fragen, wünschen oder möchten weitere Infos, z.B. einen Reaktionstest?  
Besuchen Sie mich am BDVT-Stand  
C2 | Standnummer D.05

Noch mehr...?

