

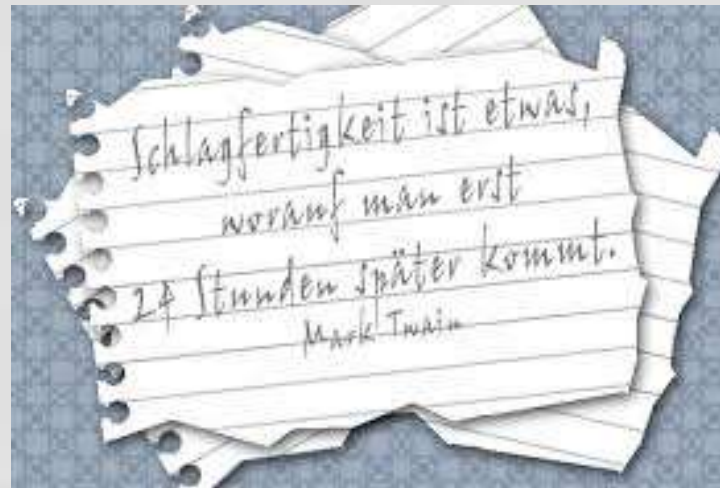
SCHLAGFERTIGKEIT

SOUVERÄNITÄT BEWEISEN UND SICH DURCHSETZEN

30. April 2024

Dozentin: Kristin Koschani-Bongers, M.A.

WAS PASSIERT IN STRESS-SITUATIONEN?



Gehirnfunktionen werden blockiert:

- Es reagiert das Reptiliengehirn und nicht die Großhirnrinde!

WAS SCHLAGFERTIGKEIT FÜR SIE LEISTET:

- **Sie grenzen sich** gegen unverschämte Bemerkungen **ab**,
- **Sie** verlassen die Opferrolle und **sichern Ihr eigenes Terrain**,
- **Sie** schaffen sich einen **Schutzmechanismus**,
- **Sie** können sich **behaupten und durchsetzen**,
- **Sie** wirken **souveräner** und steigern Ihr **Selbstwertgefühl**,
- **Sie** stehen für **Klarheit, Abgrenzung** und **Wertschätzung!**

DIE 3 BEREICHE DER SCHLAGFERTIGKEIT

- Fähigkeit zur Gegenwehr
 - Argumentationsfähigkeit
 - Humor
-
- Schlagfertigkeit ist Ihr verbales Stoppschild!
 - Rechtfertigungsreflex ausschalten!
 - Nicht verteidigen und erklären!
 - Nicht zur Furie oder zickig werden!
 - Cool bleiben.

GRUNDSÄTZLICHES

- Freundlich, aber bestimmt Grenzen aufzeigen
 - Gelassen und respektvoll bleiben
 - Nicht innerlich auf die Lauer legen
 - Nicht zu viel zwischen den Zeilen lesen
 - Sich nicht provozieren lassen
 - Präzise formulieren
 - Kunst des Darüberstehens
- Nur verbale Instrumente, die dem eigenen Stil entsprechen!

KÖRPERSPRACHE

Stellen Sie Ihre
Körperparameter auf
Selbstbewusstsein und
Stärke ein!

IHR ZIEL: DER HOCHSTATUS „ERBSE-KRONE-HALTUNG“



STIMME

- Coolness: „Bonnie - Modus“!
- Bauchatmung
- Gegenüber mit Namen ansprechen
- Deutlich und in angemessenem Ton sprechen, am Ende des Satzes die Stimme nach unten ziehen
- Mäßiges Grundtempo
- Kurze, gegliederte Sätze: **KISS**
- Klare, anschauliche Botschaften
- Bewusste Sprechpausen

ANGRIFFSMUSTER DURCHSCHAUEN

- Im Ton vergriffen
- Rauf-rangel-Muster
- Provokantes Blabla
- Immer Nährwert prüfen!

KÖRPERSPRACHE: STUMME GESTEN ALS REAKTION

- Gegenüber mit weit aufgerissenen Augen anstarren
- Eine Augenbraue hochziehen
- Powerposition einnehmen
- Einatmen und hörbar ausatmen

STRATEGIE KURZANTWORTEN

- Kurzer Blickkontakt und schweigen.
- Bemerkung mit einer Zweisilbenantwort oder einem Kurzkommentar übergehen.

+ *Lächeln und fortfahren!*

- Antworten, die aus nichts bestehen
= „*raus aus der Gülle, rein in die Hochkultur!*“
- Kein Verletzen des anderen



STRATEGIE FRAGETECHNIKEN

- Gutes Mittel der eigenen Verteidigung
- Killerphrasen entkräften: Immer wortwörtlich nehmen und fragend spezifizieren lassen.
- **Sag mir, wie du das gemeint hast.**
- Ball schnell zurück geben mit der **3 K- Regel:** Knapp, knackig und klar

MIT GEGENFRAGEN ANTWORTEN

Wichtig: Immer **offene Fragen** stellen!

- *"Das ist ein interessanter Aspekt. Was genau meinen Sie damit?"*
- *"Können Sie Ihre Frage bitte konkretisieren?"*
- *"Welche Vorstellung haben Sie dazu?"*
- *"Was spricht aus Ihrer Sicht dagegen?"*
- *"Wie darf ich Ihren Einwand interpretieren?"*

FRAGEMARATHON BEENDEN

*„Ich könnte Ihre Frage jetzt
beantworten, aber hinterher würde es
uns beiden leid tun.“*

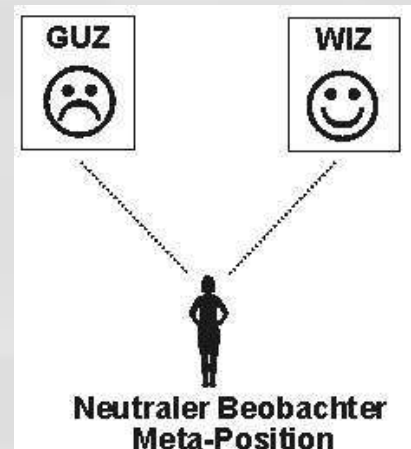
François Mitterand

*„Diese Frage ist so gut, dass ich sie
nicht durch meine Antwort verderben
möchte.“*

Robert Koch

STRATEGIE: DIE META-EBENE FINDEN

- Von einer anderen Ebene aus betrachten:
Distanzierte und objektive Sicht auf die Dinge.
- Kurt Tucholsky: „*Das ärgerliche am Ärger ist, dass man sich selbst schadet, ohne anderen zu nutzen!*“
 - Wer sich ärgert, bestraft sich für die Fehler anderer!
 - Wer mich ärgert, bestimme immer noch ich!



DIE ENERGIE DES ANGREIFERS UMLENKEN

= Argumentations-AIKIDO

- ⇒ Gedanklich zur Seite treten und die Energie des Angreifers auf die Sache lenken
- ⇒ Sich nicht auf Kompetenzdiskussionen einlassen
- ⇒ Nicht mit einem Gegenangriff reagieren
- ⇒ Brückensätze nutzen
- ⇒ Damit zu Deeskalation beitragen
- ⇒ Optionen zu beiderseitigem Nutzen entwickeln
- Erfolgreiche Deeskalation liegt an der Haltung, die wir abrufen, bevor wir reagieren!

ICH - BOTSCHAFTEN

- ⇒ *„Ich könnte jetzt so Vieles sagen, merke aber, dass ich lieber bei der Sache bleiben will.“*
- ⇒ *„Ich habe gerade keine Lust, mich aufzuregen. Ist mir gerade zu anstrengend. Lassen Sie uns lieber bei der Sache bleiben.“*
- ⇒ *„Aha, interessant. Und wie wollen wir jetzt weitermachen? Ich schlage mal vor konstruktiv.“*
- ⇒ *„Ich habe den Eindruck, dass wir gerade vom Thema abkommen. Daher schlage ich vor, dass wir zur Sache zurückkehren.“*
- ⇒ *„Ich verstehe Ihre Aufregung, fühle mich aber persönlich angegriffen!“*

UND ZUM SCHLUSS:

Viel Erfolg beim Umsetzen der Tipps und Anregungen!



Kontakt:

Kristin Koschani-Bongers

Unterstadt 34, 72401 Haigerloch

E-Mail: welcome@kristin-koschani.de

Mobil: 0157/30 367 167