

## Menschen erklären

# zuviel!

### Einfach anwendbare Tricks bei Schlägen unter die Gürtellinie!

Für viele Menschen stellt es sich als Problem dar, vor Gruppen, ja schon vor 2 Personen zu reden.

Die Stimme stockt, der Atem setzt aus, man fühlt sich beobachtet und im Rampenlicht stehen.

Ein ganz natürliches Verhalten, dass wir von unseren Vorfahren zum Überlebensschutz geerbt haben.

Wäre ein Steinzeitmensch vor die ganze Sippe getreten und hätte großartige Reden geschwungen, wäre er ein perfektes Opfer für jeden Machtwechselangriff aus der Menge gewesen. Daher stammt also das Bedürfnis des Schutzes vor einer Gruppe.

Dieses - im Fachdeutsch - „Lampenfieber“ ist jedoch durch einige leicht anwendbare Techniken und Übungen überwindbar.

Dazu braucht es nur ein wenig Fachwissen, einen Spiegel und den nächsten Verein als Übungsstädte.

Wirklich professionell aufzutreten vermögen aber die wenigsten Menschen. Selbst Politiker, Manager oder Moderatoren stellen sich dabei meist tölpelhaft an.

Mit wenigen Techniken, die jedoch noch streng gehütet werden, ist für den Fachmann nicht mehr erkennbar, wie der Redner oder die Rednerin begeistert & führt. Solche meist streng limitierten Seminare finden Sie im Bereich von € 2000,- und mehr pro Tag und Teilnehmer.

Schlechte Seminare zum Thema Rhetorik und Auftritt finden Sie an jeder Ecke.

Zumal die meisten Trainerinnen mit längst veralteten Techniken oder zeitverschwenderischen Analysieren mit der Teilnehmerschaft verbringen.

Ich empfehle Jedem, der sich mit dem Thema Rhetorik beschäftigt erst einmal alles über Schlagfertigkeit zu erfahren. Damit werden Ängste neutralisiert und die Redner können auf der Bühne über sich hinauswachsen.

In der Schlagfertigkeit gibt es einen „Erste Hilfe Koffer“ für Betroffene.

Dabei ist es wichtig, dass Sie schnell sind. Sie dürfen nicht in zu vielen Schubladen nach Antworten suchen, denn dann ist die Zeit, schlagfertig zu sein, vorbei. Es empfiehlt sich daher immer ein paar standardisierte Antworten parat zu halten, die auf fast jede Anmache oder Unterbrechung passen.

Mit 10 solcher Pfeile ist man gut gerüstet und kann in der Mehrzahl der Fälle ohne überlegen zu müssen sofort zurückschießen.

Die Wirksamsten sind jene, mit denen Sie den Anderen in die Opferrolle bringen. Das machen Sie, indem Sie mit einer Frage kontern. Für diese Situation gibt es Universalfragen, die sehr häufig passen. Sie können z.B. sagen: „**Können Sie das bitte präzisieren?**“ Damit begibt sich das Gegenüber in den Antwortreflex. Er wird antworten und Sie sind erstmal initiativ geblieben.

Das ist das Wichtigste. Und Sie gewinnen Zeit, werden nicht gleich in so eine Endlosspirale nach unten gezogen. Es ist gar nicht so wichtig, was man sagt, sondern, dass man überhaupt etwas sagt.

Einige Beispiele:

„Was reden Sie überhaupt so gescheit daher? Sie wissen ja von nichts!“ Antwort:

„**Das ist Ihre Meinung. Leiden Sie darunter?**“

Das ist so eine Antwort. Die können Sie sehr oft geben. Diese Standards sind Notpfeile, mit denen man schon einiges erledigen kann.

Schlagfertigkeit ist eine Sache des Mutes und diesen Mut kann man nicht allein über die Technik erlernen. Da sollte man schon eine Übungsplattform haben, wo sich dies in der Praxis üben lässt.

Meist bemerke ich bei den Teilnehmerinnen in meinen Seminaren „Mit mir nie wieder!“ und „Immer schlagfertig!“, dass sich keiner getraut anzugreifen.



Erst nach einigen Ermutigungen und vorgegebenen Angriffen überwinden sich die Meisten und kommen so richtig in Fahrt. Dabei gilt: „Wer nicht angreifen kann, wird nie im Leben schlagfertig!“ Ein Seminar dazu ist die beste Plattform. Kommen dann noch mehrere Kollegen oder der eigene Lebenspartner mit, wird schon mal im wahren Leben mit leichten Attacken und vorherigen Absprachen trainiert. Daraus entstehen meist die besten Rhetoriker.

Dabei gilt: „Wer Mut hat, kann auch Mut machen!“ Nervöse, gehemmte Redner reißen nie im Leben ein Publikum mit!

Das größte Problem der Leute sehe ich, dass sie sich bei einem Vorwurf zu rechtfertigen versuchen, auch wenn er gar nicht stimmt. Warum beginnen so viele auf eine Warum-Frage mit dem Wort „Weil“ und reagieren auf einen Einwand nicht wie: „Ja hören Sie mal, Sie verdienen ganz schön viel.“ **„Na klar verdiene ich viel. Gott sei Dank!“** Punkt. Und damit sägen Sie dem Anderen wirklich den Ast ab. Wenn jemand immer auf Sie schießen will, geht das dann nicht mehr, es bleibt praktisch kein Widerspruch mehr.

Das Problem ist, dass die Menschen immer zuviel erklären möchten. Das zeigt sich nicht nur bei Vorwürfen sondern auch meist bei einer Rede. Wenn die ersten Zuhörer auf das Fußballspiel am Wochenende denken können, hat der Redner längst verloren. Die sehen also, Schlagfertigkeit und Rhetorik haben viel gemeinsam.

Es gibt allerdings auch immer wieder Nörgler, die immer wider mit den gleichen Vorwürfen kommen. Denen können Sie dann antworten: **„Klar, verdiene ich viel und das muss auch so sein. Gott sei Dank. Haben Sie noch eine Frage?“**

Bleiben Sie dabei und graben jenen das Wasser ab. Auf „Sie haben ganz schön zugenommen.“ **Antworten Sie „Ja, toll, oder?“**

Sie sind nur dann angreifbar und können von Ihrem Vorhaben abgelenkt werden, wenn Sie in die Verteidigungsstellung geraten.

Ein gutes Beispiel dafür ist Christian Daum, der Bundestrainer, der Kokain genommen hat. Ein Skandal, der hochgeschaukelt wurde. Herr Daum hat im ersten Anlauf geleugnet, später die Haarprobe machen lassen, um anschließend umzingelt zu werden. Nach drei Monaten in Amerika kam er zurück und hat diese wahnsinnige Pressekonferenz gegeben, wo er sagte, dass er selbstverständlich Kokain genommen habe.

Damals kam auch noch diese tolle



*Teilnehmerin Sabrina Krobath im Praxistraining*

Frage von einem Journalisten: „Aber Herr Daum, somit haben Sie bei der ersten Pressekonferenz aber gelogen“ auf das Daum antwortete: **„Ja genau, das hab ich!“** Damit nahm er den Journalisten sofort den Wind aus den Segeln.

Weiteres Beispiel:

„Sie haben ja schon wieder Mitarbeiter entlassen?“ **„Das haben wir.“** Fertig, man soll nicht mehr erklären. „Sie sind aber teuer.“ **„Ja, stimmt, das sind wir!“** Punkt. Die Menschen erklären zuviel. Dieser einfache „Trick“ ist im Moment der effektivste Pfeil, den jeder mittragen kann.

Haben Sie Mut, stehen Sie zu sich und hören Sie auf, sich zu verteidigen. Sagen Sie einfach klipp und klar: **„Ja klar, so ist es, ja, das haben Sie gut beobachtet!“**

Damit stärken Sie in jedem Fall Ihre Persönlichkeit und können nun anfangen sich auf die Dinge zu konzentrieren, die Sie erledigen möchten.

[Seminare zu diesem Thema:](#)

**„MIT MIR NIE WIEDER!“**

04. + 11. März

02. + 09. September in Klagenfurt

**„IMMER SCHLAGFERTIG!“**

24. Juni + 01. Juli in Klagenfurt

**KÖRPERKOMMUNIKATION 2**

20. 21. Jänner am Klippitztörl

17. + 18. März am Klippitztörl

Informationen und Anmeldungen unter [office@elmararneitz.at](mailto:office@elmararneitz.at)

