

WORKBOOK

# Nie mehr sprachlos

Souveräne  
Power-Rhetorik  
im Umgang mit  
Einwänden und  
Angriffen

[www.presentationpower.de](http://www.presentationpower.de)

*Herzlich willkommen*



**MELANIE KUHLMANN**

Ich freue mich sehr, dass Du da bist. Mit diesem Workbook hast Du eine Entscheidung für Dich getroffen. Und das ist großartig.

Ich wünsche Dir viel Freude.

*Deine Melanie*

MELANIE KUHLMANN

## *Wer bin ich?*

Ich bin das, was man eine **Powerfrau** nennt: Präsentations-Coach mit Leib und Seele, Diplom-Betriebswirtin, Soft Skill Coach, Agile Coach Trainerin und zertifizierte Motivanalyse-Expertin. Seit über **25 Jahren** motiviere ich Führungskräfte, Teams und Mitarbeiter großer und mittelständischer Unternehmen, ihr **Potenzial** im Unternehmen sichtbar und erlebbar zu machen. In meinen Präsentations-seminaren und -coachings vermittele ich das erforderliche **Know-how für den perfekten Auftritt** in Wort und Bild.

Ich lebe mit meiner **Familie sowie Hund** und Katz in Fürstenfeldbruck bei München. In meiner Freizeit singe und tanze ich sehr gerne oder mache mit meiner Labradorhündin die heimischen Wälder unsicher. Außerdem liebe ich neben meiner Arbeit meine wundervolle Familie und Freunde, Italien, gutes Essen, schöne Strände, das Meer und Segeln.

*Do what you love and love what you do.*

Folge mir auf den sozialen Medien:



# EIN WORT VORWEG

*Wichtige Punkte für Deine innere Souveränität.*

**DU** hast es in der Hand, klar zu sagen, was Du willst.

**DU** hast es in der Hand, klar zu sagen, was Du NICHT willst.

**DU** sorgst für Deine mentale Stärke.

**DU** beeinflusst Deine Wirkung auf andere.

**DU** bist Dir selbst Dein bester Freund / Deine beste Freundin.

**DU** bist verantwortlich für Deine Emotionen.

**DU** bist stark und souverän. Lass Dir nichts anderes einreden



# SOUVERÄN, KOMPETENT, PROFESSIONELL

*Das sind die drei Wunsch-Wirkungen, die  
Teilnehmer in meinen  
Souveränitäts-Trainings nennen.*

Gleichzeitig geben viele zu, dass sie bei Kritik und Killerphrasen sehr schnell unsicher werden und dann schnell in Sprachlosigkeit oder Rechtfertigung abdriften.

Warum ist das so?

Die Antwort ist ebenso einfach wie banal:

**Es ist die Angst vor negativen Konsequenzen.**

Die Folgen sind fatal:

- Aus Angst vor Konsequenzen werden großartige Ideen zu Grabe getragen.
- Du bist frustriert und ggf. sogar verängstigt, was sich auf Deine gesamte Arbeit auswirkt.
- Andere Mitarbeiter haben die Szene möglicherweise beobachtet und halten sich in Zukunft auch mit ihrer Meinung zurück.
- Der Angreifer / die Angreiferin fühlt sich mangels Gegenwehr in ihrem Verhalten bestärkt und verhält sich auch in Zukunft wenig konstruktiv.
- Das Unternehmen verliert unschätzbare Innovationspotenzial und qualifizierte Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.
- Die destruktive Unternehmenskultur verfestigt sich und wirkt sich schließlich sogar aufs Unternehmensimage aus.

## *In der Gesamtbetrachtung ist Schweigen also die schlechteste Wahl.*

Denn was könnte so negativ sein wie eine großartige Idee zu Grabe zu tragen und frustriert am Abend nach Hause zu gehen?

Was wäre denn eine negative Konsequenz, die stärker ist als sich selbst zu verleugnen und gute Miene zum bösen Spiel zu machen?

Wieviel angenehmer wäre es, den Rücken gerade zu machen, in eine konstruktive Diskussion einzusteigen und eine wertschätzende Unternehmenskultur zu verteidigen?

“Wer Dich runterziehen will,  
steht bereits unter Dir.”

Unbekannt, aber sehr treffend

### **Tipp:**

*Jede kritische Frage, jeder Einwand ist eine Riesenchance, souverän, kompetent und professionell zu reagieren und damit als ernst zu nehmende Gesprächspartnerin wahrgenommen und respektiert zu werden.*



# DIE FÜNF INNEREN ANTREIBER

## Jeder von uns hat innere Antreiber.

Sie bestimmen unser Denken und Handeln und motivieren Dich, ein ganz bestimmtes Verhalten an den Tag zu legen.

Sie können dabei sehr positive und motivierende Auswirkungen haben, aber auch zu Stressoren werden und Dich daran hindern, in Dein volles Potenzial zu kommen.

Da sie im Unterbewusstsein wirken und automatisch ablaufen, solltest Du sie Dir bewusst machen, um sie dann gezielt und aktiv für Dich zu nutzen.

**Das bedeutet also:** Jeder Antreiber hat zwei Seiten: Auf der einen Seite kann ein Antreiber wie "Streng Dich an" sehr motivierende und positive Auswirkungen haben. Lassen wir ihn aber unreflektiert unser Leben bestimmen, geraten wir in Stress.

Die fünf inneren Antreiber sind:

- **Sei perfekt!**
- **Sei gefällig! / Sei beliebt**
- **Sei stark!**
- **Streng dich an!**
- **Sei schnell!**

Jeder Antreiber hat auch einen Gegenpol zum Ausgleich - den sogenannten Erlauber. Und dieser Erlauber kommt dann zum Einsatz, wenn Du Dich ganz bewusst entscheiden kannst, einen starken Antreiber in bestimmten Situationen nicht zu nutzen, oder zumindest abzuschwächen.

Bei dem Antreiber aus dem Beispiel "Streng Dich an" sind die Erlauber: "Gönn Dir Pausen" oder "Sorge regelmäßig für Deinen Ausgleich" oder "Nimm Dir Zeit, einfach nur zu sein."

### **Tipp:**

*Antreiber sind nicht negativ. Ganz im Gegenteil. Schau Dir genau an, welcher Antreiber Dich motiviert und welcher Dich bremst.*



# DIE FÜNF INNEREN ANTREIBER

## Jeder Antreiber hat auch einen Gegenpol ...

... den sogenannten Erlauber. Und dieser Erlauber kommt dann zum Einsatz, wenn Du Dich ganz bewusst entscheiden kannst, einen starken Antreiber in bestimmten Situationen nicht zu nutzen, oder zumindest abzuschwächen.

## SEI PERFEKT

**Merkmale:** Fehler fürchten. Immer das Beste geben. Nie ganz zufrieden sein. Sich selbst klein machen.

**Glaubenssätze:** "Ich bin nicht gut genug." "Dieser Fehler hätte mir nicht passieren dürfen." "Ich muss perfekt sein."

**Erlauber:** "Ich bin gut genug, so wie ich bin." "Aus Fehlern kann ich lernen." "Ich darf auch mal was nicht können."

## SEI GEFÄLLIG / SEI BELIEBT

**Merkmale:** Konflikte vermeiden. Die Interessen der Anderen sind wichtiger. Akzeptiert werden steht über allem.

**Glaubenssätze:** "Ich muss alle zufrieden stellen." "Ich muss es allen recht machen." „Es fällt mir schwer, Nein zu sagen.“ " Ich muss zu allen freundlich sein." "Ich darf nicht NEIN sagen."

**Erlauber:** "Ich darf Nein sagen!" "Ich darf anderer Meinung sein." "Ich darf egoistisch sein."

## Tipp:

*Wir können glücklich und entspannt sein, wenn wir negative Denkweisen weniger beachten und den Fokus auf schöne Dinge richten.*



# DIE FÜNF INNEREN ANTREIBER

## SEI STARK

**Merkmale:** Alles selbst erledigen, Haltung bewahren. Keine Gefühle zeigen. Die Zähne zusammenbeißen.

**Glaubenssätze:** "Ich muss die Kontrolle behalten." "Ich muss alleine klarkommen." "Ich darf keine Schwäche zeigen."

**Erlauber:** "Ich drücke meine Wünsche aus und hole mir Hilfe." "Ich darf auch mal schwach und verletzlich sein." "Andere können auch was."

## STRENG DICH AN

**Merkmale:** Mehr leisten als andere, nicht locker lassen, immer am Start.

**Glaubenssätze:** "Ich muss mich bemühen." "Ich muss mehr leisten als alle anderen." "Ich darf nie aufgeben." "Nur die Harten kommen in den Garten."

**Erlauber:** "Ich darf Spaß bei der Arbeit haben." "Es darf mir auch leicht von der Hand gehen."

## SEI SCHNELL

**Merkmale:** Ohne Ziel loslegen, Wichtiges bleibt auf der Strecke. Nicht rechts und links schauen.

**Glaubenssatz:** "Ich muss das schneller erledigen." "Ich habe keine Zeit." "Nur, wenn ich das schnell mache, ist es auch gut." "Langsam sind die Faulen."

**Erlauber:** "Ich nehme mir Zeit." "Ich plane in Ruhe und fange dann an." "In der Ruhe liegt die Kraft."

### Tipp:

*Bitte gib jedem Antreiber auf der Folgeseite 1 bis 5 Punkte und welche Glaubenssätze (stärkend wie hinderlich) Du mit diesem Antreiber verbindest.*



# LIEBE DICH SELBST.

*Wenn ich Dich fragen würde: wer ist der wichtigste Mensch in  
Deinem Leben?*

...wie lange würde es dauern, bis Dein eigener Name auf dieser Liste erscheint?

Das haben viele von uns irgendwie nicht gelernt - uns selbst zu lieben. Dabei macht es doch Sinn, oder nicht? Mit wem bist Du 24 Stunden am Tag zusammen, Dein ganzes Leben? Richtig. Mit Dir.

Wir werden also alles auflösen, was Dich daran hindert, die wundervolle und großartige Person zu sein, die Du schon bist. Wir werden gemeinsam die Reise antreten und die Tür zu Deinem Potenzial öffnen und alles rausholen, was in Dir steckt.

Und am Ende dieses Workbooks wirst Du Dich selbst wertschätzen und achten für das, was Du bist. Du wirst Deine Stärken und Schwächen kennen und lernen, Dir und Deiner Intuition zu vertrauen.

Das ist dann die Selbstachtung, die im idealen Fall zur Selbstliebe wird. Und das Selbstvertrauen, dass Du Dich auf Dich und Deine Stärken verlassen kannst.

## **Tipp:**

*Kleb Dir einen Zettel an Deinen Spiegel. Darauf steht "Du bist wundervoll" oder "Schön, dass Du da bist."*



# ÜBUNG



*Finde 30 Gründe, warum Du grossartig bist*

A large grid of small dots for writing, consisting of 30 rows and 30 columns.



# ÜBUNG



*Finde 30 Gründe, warum Du grossartig bist*

A large grid of small dots for writing.





Gib niemals auf,  
für das zu kämpfen,  
was Du tun willst.  
Mit etwas,  
wo Leidenschaft und  
Inspiration ist, kann man  
nicht falsch liegen.

Ella Fitzgerald  
revolutionäre amerikanische Jazz Sängerin

# KLARTEXT SPRECHEN

*Wie Du Deine Meinung unmissverständlich und wertschätzend äusserst*

**„Ich mach jetzt mal eine klare Ansage.“**

Was wir auf der einen Seite lieben, macht uns auf der anderen Seite ein mulmiges Gefühl. Wir denken oft, dass wir unsere Argumente und unsere Meinung möglichst freundlich verpacken müssen. Wir haben Angst davor, anzuecken und mit unseren offenen Worten jemanden vor den Kopf zu stoßen.

Deshalb ein paar Grundregeln zum Umgang mit Klartext und klaren Ansagen.

## **Klartext erfordert Klarheit**

Was so einfach klingt, ist in der Praxis oft schwer.

Deshalb stell Dir vor allem bei wirklich wichtigen Themen folgende Fragen:

Was genau willst Du? Warum genau das? Warum jetzt? Warum so?  
Warum von dieser Person? Was genau ist Dein Vorschlag / Deine Idee?  
Wie erfolgt die Umsetzung? Welche Konsequenzen ergeben sich daraus?

### **Tipp:**

*Um klare Ansagen machen zu können, musst Du mit Dir selbst Klartext reden. Beschönige die Situation nicht, sondern bleibe Dir selbst gegenüber stets selbstkritisch und ehrlich.*



### **Klartext erfordert Mut**

Wenn Du eine klare Meinung hast, kann es ein, dass diese Meinung nicht überall auf Zustimmung stößt. Das bedeutet: Es kann sein, dass jemand unwirsch, verärgert, irritiert oder auch verunsichert auf Deinen Vorschlag, Deine Meinung, Deine Idee reagiert. Und das musst Du aushalten können. Am besten gelingt es Dir, wenn Du Dich im Vorfeld fragst: Wen stoße ich mit dieser Meinung am ehesten vor den Kopf? Für wen hat dieser Vorschlag am meisten (unangenehme) Konsequenzen? Bei wem muss ich von Haus aus damit rechnen, dass er/sie sich gegen Veränderungen sträubt?

### **Klartext erfordert Timing**

Warte nicht zu lange, wenn Dir etwas auffällt, was Du gerne ändern möchtest. Dann könnte es nämlich sein, dass Du es nicht mehr souverän und selbstbewusst kommunizierst, sondern aufgebracht und vielleicht sogar zittriger Stimme. Denn dann ist das Thema emotional schon so aufgeladen, dass es schwer wird, sachlich und souverän zu bleiben.

Achte aber auch auf die Befindlichkeiten Deines Gegenübers. Ist jetzt gerade der richtige Zeitpunkt? Ist die Person aufnahmefähig und aufnahmebereit? Wer ist noch anwesend?

### **Klartext erfordert Beständigkeit**

Deine Argumente müssen auch bei Gegenwind bestehen. Ansonsten kann Dich niemand ernstnehmen. Wenn Du also sofort einknickst, wenn jemand anderer Meinung ist, wirkst Du wenig überzeugt von dem, was Du sagst und in Folge dessen auch wenig überzeugend.

### **Tipp:**

*Klartext ist nur möglich, wenn Du reflektierst und einen eigenen Standpunkt entwickelst.*



### **Klartext erfordert eine positive Intention**

Klartext zu reden, um den anderen anzuzählen, ist nicht die beste Intention – aber auch manchmal nötig. Dazu später mehr. Besser ist es, Du hast ein höheres Ziel, möchtest Misstände beheben, Verbesserungen herbeiführen, eine Innovation voranbringen. Denn von einer positiven Intention geleitet passt besser zu einem souveränen Auftreten als eine verächtliche, bewertende oder arrogante Absicht.

### **Klartext erfordert Taten**

Wer Klartext ernst meint, sollte der klaren Ansage Taten folgen lassen. Heißt konkret: Wenn Du Dich entschieden hast, nicht mehr an Meetings teilzunehmen, die keine Agenda haben (was ich übrigens im Sinne eines effizienten Zeitmanagements dringend empfehle), dann darfst Du eben auch zum nächsten Meeting ohne Agenda nicht erscheinen.

### **Klartext erfordert Wertschätzung**

Klartext ist sachlich, wertschätzend und empathisch. Das heißt, auch wenn Du eine unbequeme Wahrheit sagst, musst Du dabei nicht die Gefühle Deines Gegenübers verletzen oder ihn/sie gar herablassend behandeln. Wenn Du wirklich etwas erreichen willst, bereitest Du Dich auf Kritik und Unmut vor, stellst Deinen inneren Kompass auf Verständnis und Wertschätzung und wählst Deine Worte weise und einfühlsam.

### **Tipp:**

*Wer Klartext redet, übernimmt zugleich Verantwortung für das Gesagte. Das kann bedeuten, eigene Fehler einzuräumen oder deren (unangenehme) Konsequenzen offen auszusprechen.*



# KLARTEXT SPRECHEN

*Sag, was Du willst und Du bekommst,  
was Du brauchst*

Füllwörter, Konjunktiv und "Verpissereiwörter" verwässern Deine Aussage und untergraben Deine Kompetenz. Du wirst wesentlich professioneller, wenn Du folgen Formulierungen aus Deinem Wortschatz streichst:

**eigentlich**

**ich würde gern eventuell**

**vielleicht**

**man**

**Ich denke, man könnte**

**Wenn Sie mich fragen**

**Im Grunde genommen**

**man könnte**

**man sollte mal**

**ich glaube**

**quasi**

**tatsächlich**

**ehrlich gesagt**

## *Achtung:*

Ich meine damit nicht, dass Du eine liebenswürdige Formulierung wie „Schatz, wärest Du bitte so freundlich und bringst mir mein Buch“ in eine Ansage wie „Bitte bring mir mein Buch“ umformulieren sollst.

Und ich meine auch nicht, dass Du zu einer Bedienung kurz und knapp sagst „Kaffee bitte“ sondern natürlich gerne „Könnte ich / Kann ich bitte einen Kaffee haben?“

# ÜBUNG

*Bitte formuliere um*



Ich möchte Sie bitten,

Könnten Sie eventuell?

Man sollte mal...

Ich möchte...

Ich kann das nicht.

Ich würde schon gerne...

Ich könnte mir vorstellen,

Das wäre quasi so...

Es wurde ein Umsatz in Höhe von ... erreicht.

Der Mitarbeiter wurde zu einer Weiterbildung geschickt.

Ich glaube ich könnte das so machen.

# SOUVERÄN KOMMUNIZIEREN

*Ein Gespräch souverän übernehmen,  
ohne jemanden vor den Kopf zu stoßen*

**Hier ein paar Beispiele, wie man ein Gespräch souverän übernehmen kann:**

**Vorbereitung:**

"Basierend auf meiner Recherche zu diesem Thema möchte ich gerne meine Meinung mit Ihnen/Euch teilen. Aus meiner Perspektive..."

**Aktives Zuhören:**

"Ich höre mit großem Interesse, wie Sie über das Thema XY sprechen. Das erinnert mich an eine ähnliche Situation, bei der..."

**Fragen stellen:**

"Könnten wir bitte darüber diskutieren, wie sich dieser Ansatz auf die Ergebnisse auswirken wird? Ich halte ihn für sinnvoll, weil..."

**Erfahrungen teilen:**

"In meinem vorherigen Projekt haben wir uns mit einer ähnlichen Situation auseinandergesetzt. Ich habe dabei festgestellt, dass..."

**Klarheit und Selbstbewusstsein:**

"Vielen Dank für Ihre Ausführungen. Ich bin überzeugt, dass dieser Ansatz zu positiven Ergebnissen führen wird, weil..."

**Referenzieren:**

"Sehr guter Ansatz/Ich stimme absolut zu und ich möchte dazu noch Folgendes ergänzen: ..."

# SOUVERÄN KOMMUNIZIEREN

*Ein Gespräch souverän übernehmen,  
ohne jemanden vor den Kopf zu stoßen*

## **Anerkennung vermitteln und dann überleiten:**

"Ich schätze Ihre Perspektive, und ich möchte kurz darauf eingehen. Aufgrund meiner Erfahrung in XY weiß ich, dass..."

## **Brücke bauen:**

"Ich stimme dem zu, was Sie gesagt haben, und ich möchte gerne ergänzen, dass..."

## **Zustimmen und Expertenwissen einbringen:**

"Ich verstehe, worauf Sie hinauswollen. An der Stelle möchte ich meine Erfahrung als (Expertin für XY) einbringen. Lassen Sie uns darüber sprechen, wie..."

## **Neugier wecken:**

"Das ist eine interessante Richtung, in die das Gespräch geht. Dazu möchte ich Folgendes ergänzen: ..."

## **Einladung zur Vertiefung:**

"Ich habe einen Gedanken, den ich gerne teilen würde, der auf meiner Erfahrung in ... basiert. Sind Sie interessiert, mehr darüber zu erfahren?"

## **Erklärung anbieten:**

"Entschuldigen Sie bitte die Unterbrechung. Ich habe an dieser Stelle einen wichtigen Aspekt aus meiner Erfahrung als ... zu ergänzen, der auf keinen Fall außer Acht gelassen werden darf."

# WIE REAGIERST DU AUF UNFAIRE ANGRIFFE?

*Deine Reaktion hängt von vier Einflussfaktoren ab*

01

Deine **Persönlichkeit**  
und in welcher  
**Verfassung** Du gerade bist.

02

Deine **Betroffenheit**,  
also wie stark  
Dich die Bemerkung trifft.

03

Deine **Beziehung**  
(auch die Hierarchie)  
zum und Historie  
mit dem „Angreifer“.

04

Deine **Glaubenssätze**  
und Prägungen  
aus der Kindheit.

# UNFAIRE ANGRIFFE PARIEREN

*Gelassen, souverän, bestimmt.*

- Trainiere vor dem Spiegel die **Königenhaltung**. Steh aufrecht und lächle huldvoll - eben wie eine Königin.
- Spiel verschiedene Angriffe aus der **Balkonperspektive** durch. Was passiert da genau? Wie sieht das von oben aus? Man nennt das auch die Meta-Ebene.
- Beobachte Deine **Körpersprache, Stimme** und Deinen **Atem**. Erst wenn Du innerlich ganz ruhig bist, kannst Du souverän reagieren.
- Selbst bei noch so unqualifizierten Angriffen darfst Du **bei der Antwort lächeln**, Du musst aber nicht!
- Wenn Du reagiert hast, **brichst Du sofort den Blickkontakt ab**, selbst wenn Du eine Frage gestellt hast. Du willst keine Antwort. Du willst einen **Denkanstoß** liefern.
- Dein Ziel ist nie der Schlagabtausch, sondern immer die **Rückkehr zum eigentlichen Thema**.
- Vermeide es, den Angreifer vor versammelter Mannschaft bloßzustellen. **Weise ihn in die Schranken**, aber demontiere ihn nicht.
- **Üben. Üben. Üben.**

## **Tipp:**

*Übe vor dem Spiegel und nimm dafür immer krassere Angriffe, bis Dich nichts mehr aus der Bahn wirft.*



# 8 ARTEN VON VERBALEN ANGRIFFEN:

*Worauf Du vorbereitet sein solltest.*

## **Offene Beleidigung:**

"Sie sind wirklich zu blöd."

## **Offene Diskriminierung:**

"Was soll man von einer Frau auch erwarten?"

## **Sexuelle Belästigung:**

"Das zeig ich Ihnen, wenn wir alleine sind."

## **Bewertung:**

"Seien Sie doch nicht so empfindlich."

## **Dreckiger Witz:**

"Kommt eine Frau zum Arzt..."

## **Hinterm Rücken:**

Du erfährst, dass jemand über Dich gesprochen hat.

## **Bemerkungen über andere**

"Die neue Kollegin würde ich auch nicht von der Bettkante stoßen."

## **Das Kompliment**

Wann ist es eins und wann nicht?

"Diese Farbe steht Ihnen ausgezeichnet", ist vermutlich ein ehrlich gemeintes Kompliment.

"Dieses Kleid betont hervorragend Ihre gute Figur", geht schon eher in die Richtung Sexismus. Dabei immer auch auf Körpersprache und Mimik des Gegenübers sowie Tonfall achten.

# WIE DU ANGRIFFE GEKONNT PARIERST

## Du hast sechs Reaktionsmöglichkeiten:

- Bewusst ignorieren
- Umlenken
- Humorvoll parieren
- Ins rechte Licht rücken
- Souverän kontern
- Scharf zurückweisen

### 1. Bewusst ignorieren

Bewusstes Ignorieren bedeutet, dass Du den Vorfall oder Angriff ansprichst, dabei aber zum Ausdruck bringst, dass Du Dich dazu nicht weiter äußern wirst.

„In Deinem/Ihrem Interesse lasse ich Ihre Bemerkung unkommentiert.“

„Dazu sage ich jetzt lieber nichts.“

„War was?“ „Hab ich was verpasst?“

„Das haben Sie / das hast Du jetzt nicht wirklich gesagt.“

„Können wir dann weiter machen?“

### 2. Umlenken

Eine Variante vom bewussten Ignorieren ist das Umlenken. Du reagierst ganz kurz auf die Bemerkung und stellst dann eine Frage bzw. wechselst das Thema.

Beispiel 1:

Angriff:

„Achso, beim Meeting bist du ja nicht dabei, musst dich ja wieder um Kinderkacke kümmern.“

Anwort:

„Kinderkacke? Nö! Aber was anderes, denk bitte unbedingt dran, dass Du im Meeting die Punkte 3, 4 und 5 durchbringst.“

**Beispiel 2:**

Angriff:

„Ein ordentlicher Teilzeitjob ist ja wohl genug für ne junge Mutter.“

Antwort:

„Seh ich anders. Aber ich habe noch ne Frage: Sind die Unterlagen für morgen schon da?“

### 3. Humorvoll parieren

Humor kann herrlich entwaffnend sein, muss aber geübt werden, sonst wirkt es aufgesetzt. Wenn es also leicht und unbeschwert "aus der Hüfte" kommen soll, solltest Du ein paar Grundprinzipien beherrschen: Humor bestätigt die Aussage des Gegenübers und überzeichnet sie. Humor kommt schnell und auf den Punkt. Langes Überlegen zerstört die Wirkung.

**Beispiel 1:**

Eltern zu Erzieherin:

„Ach, das bisschen spielen kann doch jeder.“

**Antwort:**

„Ja, das haben wir uns auch gedacht. Die Gruppenleitung wird ab heute von unseren Praktikanten übernommen und wir Erzieher schauen dann alle paar Stunden mal vorbei. Und jetzt gehen wir erstmal Kaffee trinken. Tschüssi.“

**Beispiel 2:**

Kollege zu Kollegin / Kollegen:

„Naaaa, bist Du sicher, dass Du als Frau / Neuling dieser Aufgabe gewachsen bist?“

**Antwort:**

„Ach, ich wusste gar nicht, dass für diese Aufgabe ein Penis / jahrhundertelange Erfahrung erforderlich ist.“

## 4. Ins rechte Licht rücken

Hierbei übernimmst Du die angreifende Formulierung Deines Gegenübers und interpretierst sie so, wie es für Dich passt.

**Angriff:**

„Du bist aber pingelig / schludrig / empfindlich / humorlos“

**Antwort:**

„Wenn pingelig bedeutet, dass ich mir Unterlagen ganz genau ansehe, bevor ich sie an den Kunden gebe, dann hast Du recht, dann bin ich pingelig.“

**Tipp:**

*Notiere Dir die schlimmsten Angriffe, die Du Dir vorstellen kannst und übe dann Deine Reaktion vorm Spiegel und/oder filme Dich mit dem Handy.*



## 5. Souverän kontern

Souverän bedeutet, dass Du nicht lange nachdenkst und auch nur sehr sehr kurz mit festem Blickkontakt antwortest. Anschließend wendest Du Deinen Blickkontakt ab, kehrst zurück zum eigentlichen Thema, wechselst das Thema oder gehst weg (wenn das gerade angebracht ist.) Du wartest nicht auf eine Reaktion, selbst, wenn Du eine Frage gestellt hast.

1. "Interessant, spannend, wow, oh, ach, hm, echt?, wirklich? Aha, Ihr Ernst?, aah ja!"
2. "Interessante, ungewöhnliche Sichtweise."
3. "Interessant, wie Sie das sehen."
4. "Danke für Ihren Blickwinkel, darüber muss ich erstmal nachdenken."
5. "Schade, dass Sie das sagen. / Schade. Und ich dachte, Sie wären ein Gentleman."
6. "Sind Sie fertig?"
7. "So sehen Sie das also."
8. "Ich lade Sie ein, in ein konstruktives Gespräch zurückzukehren."
9. "Sollte das ein Kompliment werden? Dann üben Sie besser nochmal."

### **Tipp:**

*Leg Dir ein Repertoire von 10 Standardantworten zurecht, die Du immer einsetzen kannst. Weitere Tipps findest Du bei den 55 Antworten in diesem Workbook.*



## 6. Scharf zurückweisen

Diese Variante brauchst Du, wenn Du eine sehr deutliche Grenze ziehen willst, weil Dein Gesprächspartner oder Deine Gesprächspartnerin sich schon des öfteren übergriffig, beleidigend oder sexistisch geäußert oder verhalten hat.

"Ich erinnere mich nicht, Sie um Ihre Meinung gebeten zu haben."

"Und jetzt probieren Sie das ganze nochmal respektvoll."

"Würden Sie wollen, dass das irgendwann mal jemand zu Ihrer Tochter / Ihrer Frau / Schwester / Mutter sagt?"

"Das sollte vermutlich witzig sein. Hm."

"Damit wollten Sie mich jetzt vermutlich verunsichern. Hm."

"Ihre unqualifizierten Bemerkungen sind hier nicht erwünscht!"

"Danke, wenn Sie einen wirklich sinnvollen Beitrag haben, können Sie sich gerne wieder zu Wort melden."

"Lassen Sie das!"

"Ich warne Sie, noch so eine Bemerkung und ich werde es melden!"

# GEWALTFREIE KOMMUNIKATION NACH MARSHALL ROSENBERG

*Ein Kommunikationskonzept, das hilft, zwischenmenschliche Konflikte nachhaltig zu klären.*

Konflikte drehen sich um eine Frage:

**Welche Strategie ist richtig, um diesen Konflikt zu lösen und vor allem, wie kann ich den anderen dazu bringen, seine Position aufzugeben?**

Die GFK stellt eine andere:

**Welches Bedürfnis versucht sich der Mensch so zu erfüllen?**

Wenn Du das erkennst, kannst Du gemeinsam mit Deinem Gegenüber nach einer Strategie suchen, die niemandem schadet, denn: Unsere **Bedürfnisse verbinden uns**.

Die Vision ist, dass es möglich ist, eine Welt zu schaffen, in der **alle Bedürfnisse** respektiert und gehört werden.

Eine Lösung soll gefunden werden, um diese zu erfüllen und so, dass sie **nichts und niemandem schaden**.

Die Überzeugung, dass **für alle genug** da ist, steht hierbei im Vordergrund

## **Tipp:**

*Freu dich, wenn Du einen Konflikt erkannt hast. Denn jetzt hast Du die Möglichkeit, dauerhaft etwas zu verändern.*



# GEWALTFREIE KOMMUNIKATION NACH MARSHALL ROSENBERG

*der Vierersschritt der GFK*

**01** **Beobachtung**  
(ohne zu werten)

**02** **Gefühle**  
("ich bin irritiert ...")

**03** **Bedürfnisse**  
("... weil mir ... wichtig ist.")

**04** **Bitte / Wunsch**  
("Bitte tu dies oder lass das.")

# ÜBUNG



## WIE ANTWORTEST DU NACH DEM VIERERSCHRITT DER GFK?

*Angriff:*

*Das ist kompletter Unsinn.*

1. Beobachtung

2. Gefühl

3. Bedürfnis

4. Bitte

*Angriff:*

*Sie haben keine Ahnung.*

1. Beobachtung

2. Gefühl

3. Bedürfnis

4. Bitte

*Angriff:*

*Das haben wir noch nie so gemacht.*

1. Beobachtung

2. Gefühl

3. Bedürfnis

4. Bitte

# ÜBUNG



## WIE ANTWORTEST DU NACH DEM VIERERSCHRITT DER GFK?

*Angriff:*

*Sie sind eine absolute Fehlbesetzung.*

1. Beobachtung

2. Gefühl

3. Bedürfnis

4. Bitte

*Angriff:*

*Das kann auch nur einer Frau passieren.*

1. Beobachtung

2. Gefühl

3. Bedürfnis

4. Bitte

*Angriff:*

*Kindchen, Sie müssen noch viel lernen.*

1. Beobachtung

2. Gefühl

3. Bedürfnis

4. Bitte

# FRAGEN STATT SAGEN

## *Wie Du bei Ablehnung konstruktiv reagierst*

Wir machen oft den Fehler, dass wir bei Einwänden und/oder Kritik mit **"Ja, aber"** reagieren.

Du erreichst viel mehr, wenn Du zunächst mit **"Ja, okay, ich verstehe"** antwortest und die folgenden Fragen in Deinen Methodenkoffer packst.

1. Wenn das nicht geht, was geht stattdessen?
2. Was müsste passieren, damit es funktioniert?
3. Was wäre für Sie ein Argument, das Sie überzeugt?
4. Was ist das Beste, was ich jetzt tun kann?
5. Was genau wünschen Sie sich anders?
6. Unter welchen Umständen würde es gehen?
7. Wenn es jetzt nicht funktioniert, wann wäre ein idealer Zeitpunkt?

### **Tipp:**

*Fragen zeigen Interesse. Wenn Du Deinen Gesprächspartner fragst, statt ihm etwas zu entgegnen, kannst Du herausfinden, worum es wirklich geht.*





Die Fähigkeit, das Wort  
"Nein" auszusprechen, ist  
der erste Schritt zur  
Freiheit.

Nicolas Chamfort  
französischer Schriftsteller

# TRAINIERE, NEIN ZU SAGEN!

*So klappt es mit dem wertschätzenden Nein!*

- Grundprinzip: Ein **ehrliches NEIN** zum anderen ist ein klares Ja zu Dir selbst.
- Stell Dir vor, welche **Möglichkeiten** sich auftun, wenn Du NEIN sagst.
- **Wäge ab**, welcher Preis höher ist, wenn Du NEIN sagst oder wenn Du JA sagst.
- **Wie lebst Du mit Deiner Entscheidung** in drei Minuten, drei Stunden, drei Tagen, drei Wochen, drei Monaten, drei Jahren?
- Übe vor dem Spiegel, wie Du NEIN sagst und **feier** Dich anschließend dafür.
- **Nimm Dir Zeit**, bevor Du antwortest, wenn jemand etwas von Dir möchte, was Du nicht möchtest: Ein "Ja" kommt unter Druck schneller. Mit ein bisschen Zeit kannst Du besser entscheiden, ob Du wirklich "Ja" sagen möchtest.
- Mit einer **starken Selbstachtung** hast Du weniger Angst vor Zurückweisung und baust Toleranz für Dein "Nein" und die potentiellen Folgen auf.
- Gib Dir die **Erlaubnis**, egoistisch zu sein.
- **Sprich Klartext** ohne wenn und aber, ohne eigentlich und ähm: „Sonst gerne, heute Abend geht es nicht.“
- **Rechtfertige Dich nicht.** NEIN ist ein ganzer Satz.
- **Bleibe bei Deinem "Nein"** und lass Dich nicht „belabern“.

## **Tipp:**

*Gerade, wenn Du Nein sagst, sind eine aufrechte Körperhaltung und ein fester Blickkontakt sehr wichtig.*



# 55 ANTWORTEN AUF UNFAIRE ANGRIFFE

**Bei den folgenden Antworten gehen wir davon aus, dass Du unfair, diskriminierend oder gar sexistisch angegangen wirst. Die Sie-Form verschafft Dir dabei die größtmögliche Distanz.**

1. Schade, dass Sie das sagen.
2. Und ich dachte, Sie wären ein Gentleman.
3. Das haben Sie jetzt nicht wirklich gesagt.
4. Das überhöre ich jetzt besser. / Das habe ich jetzt besser überhört.
5. In Ihrem Interesse sage ich jetzt nichts dazu.
6. Sie bewegen sich auf ganz dünnem Eis.
7. Bitte lassen Sie solche Bemerkungen.
8. Bitte nehmen Sie von der Idee Abstand, mich abwerten zu wollen.
9. Diese unangemessene Bemerkung vergessen wir beide ganz schnell.
10. Sind Sie fertig? / Können wir dann weiter machen? / War noch was? / Hab ich was verpasst?
11. Ich bin erstaunt, wie schlecht sich manche Menschen benehmen.
12. So sehen Sie das also.
13. Darf ich Sie einladen, auf ein konstruktives Niveau zurückzukehren?
14. Was bezwecken Sie mit dieser Aussage?
15. In Ihrem eigenen Interesse lasse ich diese unqualifizierte Bemerkung unkommentiert.
16. Schade. Wow. Interessant. Hm. Echt? Wirklich? Aha. Soso.

# 55 ANTWORTEN AUF UNFAIRE ANGRIFFE

17. Ich erinnere mich nicht, Sie um Ihre Meinung gebeten zu haben.
18. Können Sie das bitte nochmal respektvoll wiederholen?
19. Interessante / ungewöhnliche / merkwürdige ...Sichtweise...
20. Das sollte vermutlich witzig sein.
21. Finden Sie das witzig? Sehen Sie mich lachen?
22. Wie würden Sie reagieren, wenn das jemand zu Ihrer Tochter sagt?
23. Damit wollten Sie mich jetzt vermutlich verunsichern.
24. Sollte das ein Kompliment werden? Dann üben Sie aber bitte nochmal.
25. Aus welchem Jahrhundert haben Sie denn diesen Chauvi-Spruch?
26. Danke, aber wenn Sie einen wirklich sinnvollen Beitrag hätten, wäre mir das deutlich lieber.
27. Ich schätze Sie sehr, deshalb kann ich mir Ihre verbale Entgleisung nicht erklären.
28. Auf diese Frage gibt es sicher eine Menge Antworten. Ich melde mich, wenn ich eine passende gewählt habe.
29. Verstehe ich Sie richtig? Sie erlauben sich, Aussagen über meine Figur zu treffen?
30. Haben Sie noch einen inhaltlich relevanten Beitrag?

## **Merke:**

*Der Ton macht die Musik*



# 55 ANTWORTEN AUF UNFAIRE ANGRIFFE

31. Würden Sie das bitte nochmal wiederholen, ich habe Ihre Aussage von eben sicher falsch verstanden.
32. Wissen Sie, was ich gerade verstanden habe? Sie haben mich ... genannt.
33. Ich bedaure, Sie gehören nicht zu dem Kreis von Personen, mit denen ich derartige Themen bespreche.
34. Der Spruch ist weder neu, noch originell noch passt er in diesen Zusammenhang.
35. Wie kommen Sie nur zu dieser fatalen Fehleinschätzung?
36. Das ist nicht Gegenstand dieser Diskussion. Es ging gerade darum, dass .
37. Keine Klischees, das haben Sie hoffentlich nicht nötig.
38. War das ein Beitrag zu unserer Diskussion? Nein? Dann kehren wir bitte zum Thema zurück.
39. Da das kein sachlicher Beitrag ist, fahre ich fort im Thema.
40. Unqualifizierte Bemerkungen sind hier nicht erwünscht. Wenn also kein sachdienliches Argument mehr von Ihnen kommt, fahre ich fort.
41. Was für eine überaus charmante Aussage. Da haben Sie sich jetzt aber selber übertroffen.
42. Ich hätte nicht gedacht, dass Sie sich mal so vergessen würden.
43. Sie sollten mal dringend Ihr Frauenbild / Männerbild überdenken.

## **Merke:**

*Der Ton macht die Musik*



# 55 ANTWORTEN AUF UNFAIRE ANGRIFFE

44. Wissen Sie, warum ich so gerne mit Ihnen arbeite? Weil Sie so überaus empathisch sind / weil Sie sich so gewählt ausdrücken / weil Sie immer charmant sind / weil Sie immer Gentleman sind.
45. Wenn zickig bedeutet, dass ich mir nicht alles von Ihnen bieten lasse, dann haben Sie recht, dann bin ich zickig.
46. Ist das Ihre Art, mich zu fragen, wie es mir geht?
47. Wir pflegen hier ein gewisses Niveau. Ich bitte Sie daher im Namen aller, wieder zur Sachlichkeit zurückzufinden.
48. Aus dieser peinlichen Bemerkung schließe ich, dass von Ihnen keine sachlichen Argumente mehr zu erwarten sind.
49. Das hätte ich nicht von Ihnen erwartet. Haben Sie das wirklich nötig?
50. Was genau beabsichtigen Sie mit diesem unwürdigen Auftritt?
51. Bevor Sie sich noch weiter blamieren, kehre ich besser zurück zum Thema.
52. Ich denke, Sie sollten sich bei mir entschuldigen.
53. Sind Ihnen die Argumente ausgegangen?
54. Wenn Sie mich anschreien, beende ich das Gespräch.
55. Sie müssen sehr verzweifelt sein, dass Sie derart um sich schlagen.

## **Merke:**

*Der Ton macht die Musik*





Man kann die Situation  
der Frauen nicht  
umgestalten, ohne dass  
sich dabei auch etwas für  
die Männer ändert.

Margaret Atwood  
kanadische Schriftstellerin und Dichterin

# ÜBUNG

## WIE ANTWORTEST DU?

*Finde Antworten auf folgende unfaire Angriffe*



Du bist ja ganz schön empfindlich...

A grid of 20 rows and 40 columns of small dots for writing an answer.

Du bist aber wirklich humorlos...

A grid of 20 rows and 40 columns of small dots for writing an answer.

























# DEINE NOTIZEN



*Gedanken, Ideen, Impulse*

A large grid of small, light gray dots arranged in a regular pattern, intended for taking notes.



# DEINE NOTIZEN



*Gedanken, Ideen, Impulse*

A large grid of small, light gray dots arranged in a regular pattern, intended for taking notes.

