

DE 5,80€ - AT 6,70€ - CH 8,90 SFr.



Startup Valley.news

Europas großes Magazin für Start-ups, Gründer und Entrepreneur

Ausgabe 03/2021



Foto:Quelle: © depositphotos - everett125

Hollywoodstar und erfolgreiche Gründerin

The Founder Magazine

Schlagfertig Reagieren wie die Profis

Text: Michael Traindt

Gerade in Krisenzeiten oder schwierigen Phasen in einem Unternehmen vermehren sich harte Aussagen, persönliche Angriffe oder sogar echte Beleidigungen. Liegen die Nerven blank, fallen meist auch viele Hemmungen. Der Respekt und das diplomatische Geschick gehen verloren. Doch gerade hier ist kühler Kopf und professionelle Kommunikation gefragt. Genau darum geht es bei konstruktiver Schlagfertigkeit!

Was ist Schlagfertigkeit?

Ich arbeite nicht nur mit Unternehmen, Investoren oder Gründerinnen und Gründern, sondern auch mit Menschen in der Politik. Oft ist die Annahme, dass Schlagfertigkeit mit dem gekonnten Gegenschlag zu tun hat. Ich wäre also schlagfertig, wenn ich etwa im Bundestag oder am Verhandlungstisch auf eine Frechheit, möglichst schnell mit einer noch größeren Boshaftigkeit reagiere.

Geht es mir um reine Aufmerksamkeit, stimmt dies auch, aber geht es mir um eine sachliche Lösung, ist das zu wenig. Ein echter Profi hat es nicht nötig sich auf ein untergriffiges Wortgefecht einzulassen. Es geht also nicht um Schnelligkeit oder Härte, sondern um Klugheit und das Erreichen meiner Ziele in einem Gespräch oder einer Verhandlung.

Klug reagieren statt später ärgern

Meine Methode, die ich in meinem neuen Buch vorstelle, zielt immer darauf ab, wie kann ich als Investorin, als Unternehmer, als Gründer oder als Politikerin mich selbst in harten Auseinandersetzungen schützen und dabei mein Ziel niemals aus den Augen verlieren. Genau das möchte nämlich meist der Angreifer mit einem blöden Spruch oder einem

persönlichen Angriff erreichen: mich aus dem Tritt bringen und mich selbst zur Unprofessionalität verleiten. Unter meiner Methode verstehe ich fünf zentrale Regeln, die schlagfertige Menschen anwenden. Diese Regeln kann man lernen und damit ist auch

Schlagfertigkeit erlernbar. Es ist eben nicht nur Talent, wie oft behauptet wird, sondern sehr viel Reflexion über sein eigenes Verhalten und Übung.

Regel 1: Kenne deine Rolle – „Wisse, wer du bist!“

Unklare Rollen, sei es zum Beispiel im Gründerteam eines Startups oder als Investorin, sind eine der Hauptquellen für Unsicherheiten und damit für persönliche Angriffe. Das klassische Beispiel, das ich in meiner Coachingpraxis oft erlebe, ist, dass Freunde gemeinsam ein

Startup gründen und es dann zur Vermischung von privaten Rollen (Freundin oder Freund) mit den beruflichen Rollen (CEO oder CFO) kommt. Jetzt spricht nichts gegen Freundschaft, aber echte Profis trennen die jeweiligen Rollen ganz klar, damit in Finanzierungsfragen allein die berufliche Rolle entscheidend ist.

Regel 2: Der authentische Kern – „Erkenne, was dir wichtig ist!“

Kernwerte sind jene Werte, die uns besonders wichtig sind oder „uns ausmachen“ und damit in jeder Rolle erkennbar sind. Also, wenn eine Unternehmerin sagt „Verlässlichkeit ist einer meiner Kernwerte“, dann sollte sich das in ihrem Verhalten sowohl als Führungskraft, als Kollegin, als Mutter oder als Freundin zeigen. Das Wissen um diese Werte verleiht Selbstsicherheit und ein Mensch mit klaren Kernwerten wird daher auch meist weniger angegriffen, weil er souveräner und damit stärker wirkt. In meinem Buch ist dies wohl die schwerste Regel, weil es bedeutet, sich mit sich selbst auseinanderzusetzen. Ich kann nur sagen, es lohnt sich!

Regel 3: Die inneren Dialoge – „Kenne deine Glaubenssätze!“

Limitierende Glaubenssätze sind Aussagen wie „das schaffen wir nie“, „ich kann einfach nicht überzeugend vortragen“ oder „die anderen haben einfach immer bessere Strategien als ich“. Wenn ich mir diese Sätze immer wieder vorsage und damit einrede, dann braucht es gar keinen Angriff, denn dann halte ich mich selbst klein. Die Angreiferin oder der Angreifer braucht mich nur noch zu bestätigen und der Angreifer verschafft sich damit in der Durchsetzungskraft einen entscheidenden Vorteil. Es ist daher wichtig zu erkennen, was die eigenen limitierenden Glaubenssätze sind, und sich damit vielleicht sogar mit Hilfe eines Coachings auseinanderzusetzen und so diese Angriffsfläche zu eliminieren.

Regel 4: Nicht alles ist ein Angriff – „Halte etwas aus!“

Gerade als Unternehmerin oder als Politikerin muss ich sehr viel aushalten. Ich muss meine Frau in harten Verhandlungen stehen oder meinen Mann in Fernsehinterviews. Die Fragen sind oft hart



und die Kritik unfair. Es ist daher ein wesentlicher Punkt zu erkennen, dass es in manchen Fällen nicht die perfekte Antwort oder Lösungsmöglichkeit gibt und es vorteilhafter sein kann, nicht auf alles einzugehen. Ich zeige in meinem Buch Ansätze für mehr mentale Stärke und einen höheren Selbstwert auf, die uns in solchen meist unangenehmen Situationen unterstützen und die Souveränität behalten lassen. Dies ist der wirkungsvollste Schutz, weil ich meine eigene Einstellung selbst beeinflussen kann, gleichgültig wie mich andere Menschen behandeln.

Regel 5: Lass dir nicht alles gefallen – „Wehre dich!“

Das Ziel in meinem Verständnis von Schlagfertigkeit ist, dass man die Regeln 1 bis 4 so gut beherrscht, dass man die Regel 5 kaum oder nie anwenden muss. „Lass dir nicht alles gefallen – Wehre dich!“ bedeutet, wo muss ich reagieren, weil meine Kompetenz oder meine Glaubwürdigkeit auf dem Spiel steht. Also auf „Sie sind zu inkompetent, um ein Startup zu gründen!“ oder „Sie sind noch zu jung, um dieses Projekt zu meis-

tern!“ oder „Sie lügen mich doch an!“ darauf muss ich reagieren. Zwei Varianten sind die Gegenfrage oder die Klarstellung: „Wie alt muss man sein, um dieses Projekt zu meistern?“ oder „Ich bin kompetent. Gibt es inhaltliche Fragen zu unserem Startup?“ oder „Ich sage die Wahrheit und ich bitte Sie sachlich zu bleiben.“ In all diesen Varianten – und es gibt hier noch weit mehr Strategien – geht es darum, dass ich selbst professionell bleibe, um mein Ziel (= ein Investment, einen Verkauf, eine Kooperation) zu erreichen. Ein vermeintlicher „lustiger“ Gegenschlag, wie „Ich mag noch jung sein, aber Sie kommen aus einer anderen Zeit. Bei Ihnen ist es wohl die Steinzeit“, mag zwar reaktionsschnell sein, aber klug ist er nicht. ■

„Die schlagfertigen, Klare Rollen in Gesprächen sind der beste Schutz vor Angriffen.“

Michael Traindt

Michael Traindt ist Coach sowie Schlagfertigkeit- und Auftrittstrainer. Er bereitet Menschen auf schwierige Gespräche und heikle Verhandlungen vor. Zu seinen Kunden gehören neben Unternehmer:innen auch Politiker:innen.