



Notwehr gegen unsachliche Angriffe in einer Verhandlung:

- ▶ Angriff: Unsachliche, polemische Argumente.
Antwort: „Gratuliere! Dafür, dass Sie keine Argumente haben, besitzen Sie wenigstens Mut!“
- ▶ Angriff: Unsachliche und langatmige Argumente.
Antwort: „Ich möchte Ihnen helfen. Sagen Sie doch ganz einfach was Sie denken. Ich helfe Ihnen dann bei der Formulierung.“
- ▶ Angriff: Unsachlichkeit, Beleidigung.
Antwort: „Es fällt mir nicht leicht, Ihr Niveau einzuschätzen!“
- ▶ Angriff: Ständig ins Wort fallen.
Antwort: „Versuchen Sie doch ganz einfach mal zuzuhören. Auch wenn es Ihnen bestimmt nicht leicht fällt.“
- ▶ Angriff: Unsachlichkeit, Rechthaberei.
Antwort: „Sie nehmen die Realität offensichtlich nur unvollständig wahr!“
- ▶ Angriff: Unsachlichkeit, Polemik.
Antwort: „Ich habe den Verdacht, dass ich der einzige bin, der geduldig versucht, Sie zu verstehen!“

„Unter Stil verstehe ich die Fähigkeit, komplizierte Dinge einfach zu sagen – nicht umgekehrt!“ Jean Cocteau

Warum Argumente nicht ankommen:

- ▶ Wir unterstellen, dass der andere parallele Gedankengänge zu unseren Aussagen entwickelt, wenn er äußerlich den aufmerksamen Zuhörer spielt.
- ▶ Wir unterstellen, dass der Zuhörer die Bedeutung unserer Worte ebenso interpretiert, wie wir.
- ▶ Wir unterschätzen, dass jede Botschaft durch Vorurteile und persönliche Wünsche des Zuhörers verwässert wird.
- ▶ Wir unterschätzen die Neigung des Zuhörers, an dem Wahrheitsgehalt unserer Darstellung zu zweifeln.
- ▶ Wir überschätzen die Fähigkeit und die Bereitschaft des anderen, unsere Informationen vollständig zu erfassen.

*„Keiner versteht den anderen ganz, weil keiner bei dem selben Wort genau dasselbe denkt wie der andere.“
Goethe*