

# Vorwort

Sie werden in Deutschland viele TrainerInnen finden, die zum Thema Schlagfertigkeit referieren können. Wir möchten diese in zwei Gruppen trennen: die TrainerInnen, denen scheinbar die Schlagfertigkeit in die Wiege gelegt worden ist, und die, welche sich aus der eigenen „Not“ heraus dem Thema erfolgreich widmen. Wir sind stolz darauf, zur zweiten Gruppe zu gehören. Wir sind der lebende Beweis, dass Schlagfertigkeit erlernbar ist. Wie auch Sie schlagfertig auf jeden Einwand, jede Aussage, jeden Angriff reagieren können, haben wir für Sie in diesem Buch beschrieben. Unseren Weg.

Befassen Sie sich Schritt für Schritt mit den Lösungen und Techniken dieses Buchs, so werden Sie mehr und mehr Situationen in Ihrem Alltag erfolgreich meistern. Sie werden stufenweise an Sicherheit gewinnen, sich selbst optimieren. Da *alles*, was Sie mindestens zweiundvierzig Mal wiederholen, zur Gewohnheit wird, wird die Schlagfertigkeit bald Teil eines neuen Verhaltens ein.

Natürlich wird es ab und zu noch neue Situationen geben, in denen Sie einen „Rückfall“ erleiden. Das ist menschlich, das ist normal. Glauben Sie ja nicht, dass wir für *alle* Situationen *alle* Antworten haben. Doch mit Hilfe der Mechanismen und Werkzeuge dieses Buchs können Sie dafür sorgen, dass sich keine Situation wiederholt. Sie werden immer mehr Antworten in sich aufbauen und spontan Situationen zuordnen können. Sie werden Verkaufserfolge erzielen – dann haben wir gemeinsam unser Ziel erreicht.

Bis zu diesem Moment haben Sie ein Stück Weg zu gehen und vor allem, eine wichtige Entscheidung zu treffen: sich mit sich selbst und der Thematik auseinandersetzen zu wollen. Vielleicht überrascht Sie diese Aussage. Doch genau davon hängt Ihr Erfolg ab.

Sich mit *Neuem* zu befassen heißt oft, alte und lieb gewonnene Einstellungen über Bord zu werfen. Oder glauben Sie, dass Schlagfertigkeit nur über ein paar Techniken zu erlernen ist?

In unseren Seminaren zeigen wir zum „Bewusstmachen“ zu Beginn eine typische Verkaufssituation über Video. Rund 90 Prozent aller Teilnehmer

bewerten diese Situation für den Verkäufer als schwierig bis kaum lösbar. Mit nur zwei Techniken ließe sich diese Situation jedoch positiv für den Verkäufer drehen – einfache Techniken, in nur wenigen Minuten erlernbar. Soweit zur Theorie. Denn solange ein Verkäufer die Situation negativ sieht, wird er die Techniken der Schlagfertigkeit auch negativ anwenden. Der Erfolg bleibt aus.

Befasst man sich tiefer mit dieser Situation, verändert man bewusst den eigenen Winkel der Wahrnehmung. Ist man bereit, sich auf *Neues* einzulassen, die Position und Sichtweise zu verändern, sieht man plötzlich ein komplett anderes Bild. Kombiniert man dieses Bild mit den einfachen Techniken der Schlagfertigkeit, stellt sich der Erfolg ein. Genau darin liegt der Vorsprung der Menschen, von denen wir annehmen, dass sie die „Schlagfertigkeit“ in die Wiege gelegt bekommen haben. Auch sie mussten die Techniken erlernen, nur die Sichtweise besaßen sie bereits.

Wundern Sie sich also nicht, wenn in diesem Buch nicht nur einfache Techniken und Mechanismen beschrieben sind. Glauben Sie uns, das würde zu *nichts* führen. Schlagfertigkeit ist ein komplexes Thema. Packen wir es gemeinsam an!

Pullach, im Juli 2005

Ulla Monika Panz  
Peter von Quernheim