

Schlagfertigkeit im Consulting - so reagierst Du gekonnt auf verbale Attacken

Du kennst diese Situation. In einer hitzigen Diskussion konfrontiert Dich plötzlich der Beraterkollege, Vorgesetzte oder Kundenmitarbeiter mit einem Argument unter der Gürtellinie. Wie jetzt reagieren? Ausweichen? Überhören? Die Flucht ergreifen? Dabei gibt es Mittel und Wege vorbereitet in einen verbalen Schlagabtausch zu gehen und den unerwarteten Angriff des Gegenübers gekonnt zu parieren. Im Beitrag zeige ich anhand fünf typischen Fettnäpfchen aus meinem Berateralltag, wie Du auf Basis von Schlagfertigkeit die argumentativen Oberhand zurückgewinnst.

Schlagfertigkeit im Consulting - fünf perfekte Gegenstrategien für typische Fettnäpfchen

Wuums, das saß. Auf das Argument Deines Kollegen Peter kannst Du nichts entgegnen. Mental bist Du wie festgenagelt, findest in der Hitze des Dialogs keinen passenden Kontersatz.

Gesprächsfettnäpfchen lauern im Beraterleben überall. Beim Vorstellungsgespräch für den neuen Consulting Job. Im Projektmeeting mit dem Kunden. Am Office Friday beim Status-Call mit den Kollegen.



Im [Harvard Business Manager 01/2018](#)* lass ich kürzlich einen spannenden Artikel zum Thema Schlagfertigkeit. Die Führungskräftecoachin, Speakerin und Unternehmerin Alicia Bassuk stellt sieben Praxistechniken für bessere Schlagfertigkeit im Arbeitsalltag vor. Fünf davon sind auch im Consulting gut zu gebrauchen.

Situation #1: Freitagabend 17 Uhr bittet Dich Dein Vorgesetzter länger zu bleiben, obwohl Du für einen geplanten Termin verabredet bist.

Eine harte Beraterwoche geht zu Ende. Bereits am Montag 06:30h standest Du am Airport Gate, bereit für den Abflug zum Kunden. Die Arbeitstage waren lang, der gestrige Donnerstagabend ging für die Rückreise drauf. Für Freitag 18:00h haben sich Deine Eltern angekündigt. Seitdem Du Consultant bist, siehst Du sie nur noch selten. Es gibt viel zu erzählen. Nun steht unangekündigt Dein Chef an Deinem Schreibtisch und bittet Dich, ein paar Fragen zum Kundenprojekt mit Ihm durchzugehen.

Strategie 1: Du schaust Deinem Chef verbindlich in die Augen und sagst:

Entschuldige(n Sie), ich habe heute Abend eine weitere geplante Verpflichtung. Gerne melde ich mich anschließend.

Deine Antwort ist eine professionelle Bitte um Vertraulichkeit. Du ziehst eine Grenze, ohne dabei zu viel über den Grund Deines Aufbruchs preiszugeben. Auch

signalisierst Du dem Chef eine positive Arbeitsmoral, da Du im Anschluss Deiner Verpflichtung den Faden mit ihm wieder aufnehmen willst.

Situation 2: Dein Kollege möchte Dich in ein firmeninternes Projekt involvieren, und das wo Du bereits drei Kundeninitiativen gleichzeitig vorantreibst.

Jahresende. Jeder der drei Projektleiter für die Du beratend unterstützt, möchte die Teilaufgaben noch fristgerecht abschließen. Bis zum 31.12 – so die einhellige Devise – muss geliefert werden. Du rotierst bereits am Anschlag. Jede Stunde in Deinem Terminkalender ist geblockt. Gleichzeitig beauftragt Dich Dein Chef, enger mit Deiner Beraterkollegin Julia für ein unternehmensinternes Projekt zusammen zu arbeiten. Julia hat aktuell weniger Aufgaben auf ihrem Teller. Am Sonntagabend sendet sie Dir per E-Mail einen Vorschlag.

Strategie 2: Du textest kurz und knapp zurück:

Hallo Julia, Danke. Dein Vorschlag ist ein guter Startpunkt. Ich schlage vor, wir besprechen das Thema in einem Termin. Kannst Du bitte einen Meeting einstellen.

Mit dieser Nachricht, beantwortest Du diplomatisch die Anfrage, ohne Dich zu verpflichten. Du schiebst den Ball zurück an Julia, welche nun einen freien Terminslot finden muss. Gleichzeitig gibst Du Dich enthusiastisch und flexibel, hältst jedoch auch offen, ob Julias Vorschlag die finale Lösung sein wird.

Wie schlagfertig schätzt Du Dich ein?

- Extrem, Schlagfertigkeit ist mein zweiter Vorname.
- Gut, zu meist habe ich eine passende Antwort parat.

- Wenig, leider fallen mir immer erst später Argumente ein.
- Überhaupt nicht, ich werde rot und sage gar nichts.
- Keine Ahnung, das wissen andere besser.

Abstimmen

[Ergebnisse](#)

 Loading ...

Situation 3: Du hast eine Idee, die sich ein Kollege zu eigen macht und damit die Lorbeeren einheimen will.

Das Kundenproblem ist verzwickelt. Im Beratungsteam brütet ihr bereits seit drei Tagen an dem Fall. Plötzlich kommt Dir eine Idee: warum nicht in wenigen Tagen einen Prototypen entwickeln und mit ausgewählten Kundenmitarbeitern testen? Du sprichst den Ansatz mit Deinem Beraterkollegen Matthias durch. Dieser nickt, räumt jedoch mehrere Gründe ein, warum das Ganze nicht zum Fliegen kommt. Am nächsten Morgen erfährst Du vom Kunden, dass er ein Prototypen entwickeln möchte. Zudem hebt der Klient hervor, das Matthias geistiger Urvater der Idee ist.

Strategie 3: In einem Meeting mit dem Kunden sagst Du:

Danke, dass Sie und der Kollege meine Idee aufgegriffen haben. In diesem Zusammenhang sollten wir XY ebenfalls betrachten.

Du bringst den Ideenklau gelassen zur Sprache. Nicht kleinlich und verletzt bzw. Deinen Kollegen blossstellend. Stattdessen: souverän, Herr der Lage und einen Schritt weiter denkend.

Situation 4: Du musst ein Problem im Projekt an eine höhere Ebene eskalieren.

Mittwochmittag – Statusmeeting im Projekt. Morgen tagt der Steuerkreis und soll über das weitere Budget des Vorhabens entscheiden. Aus Deiner Sicht befindet sich das Projekt in Schieflage. Das geplante Budget: überschritten. Die gesetzten Fristen: alle gerissen. Die Ergebnisqualität: weit unter den Erwartungen. Der interne Projektleiter versucht die Tatsachen herunterzuspielen. Immerhin steht sein Ruf und die Konzernkarriere auf dem Spiel. Auf Deinen Vorschlag an den Steuerkreis den Status ‚rot‘ zu melden, antwortet er mit Unverständnis und der ausdrücklichen Bitte, die Situation noch einmal objektiv zu analysieren.

Strategie 4: Im Meeting mit dem Projektleiter notierst Du gewissenhaft die Fakten und entgegnest sachlich:

Vielen Dank. Ihre Antwort veranlasst mich, andere Maßnahmen zu ergreifen.

Bringe diese ernste Erwiderung ruhig und bestimmt an. Dein Gegenüber soll nachvollziehen können, dass sich das Problem nicht unter den Teppich kehren lässt und ihr gemeinsam Unterstützung von einer höheren Ebene benötigt. Du demonstrierst zudem, dass es Dir um den Gesamterfolg geht und Du keine Nachsicht gegenüber einer fehlerhaften Projektleitung walten lässt.

Situation 5: Du möchtest eine von anderen Personen gefällte und von Dir für falsch gehaltene Entscheidung rückgängig machen.

Restrukturierung in Deiner Beratungsorganisation. Neue Business Units werden definiert, Personen zugewiesen und Rollen verteilt. Auch räumlich gibt es Anpassungen, Umzüge innerhalb des Bürogebäudes stehen an. Dein Chef und Entscheidungsträger teilt Dir einen neuen Inhouse Arbeitsplatz zu, örtlich unmittelbar neben der Kaffeemaschine. Das ist zwar ganz nett für den Austausch, nicht aber zum fokussierten Arbeiten. Obwohl Du 4 von 5 Tagen beim Kunden bist, benötigst Du an den Freitagen volle Konzentration.

Strategie 5: Du bittest um einen Termin mit Deinem Chef und erklärst ihm:

Jeden Freitag arbeite ich intensiv Consulting Publikationen. Ich verstehe, dass wir uns reorganisieren. Ich verstehe aber nicht, dass ich als Autor direkt neben der Kaffeemaschine sitze. Ich möchte in eine ruhige Ecke. Das ist mein Wunsch.

Mit der Aussage „Das ist mein Wunsch.“ lenkst Du den Dialog auf Deine gewünschte Änderung zeigst Dich aber gleichzeitig offen für alternative Vorschläge. Statt pampig Vorschriften zu machen und Dich schmollend in die Ecke zu verkriechen, formulierst Du eine klare und begründete Anforderung.

Fazit

Wie viele Charakterzüge ist Schlagfertigkeit weniger ein angeborenes Talent als eine antrainierte Fähigkeit. Beginne Dein Schlagfertigkeitstraining mit zwei bis drei Strategien und übe diese im Dialog mit Kunden und Kollegen. Baue anschließend Dein Repertoire an Gegenargumenten aus. Schritt für Schritt wirst Du somit zum eloquenten Gesprächspartner, welcher stets das passende Gegenargument aus der Tasche ziehen kann.

Bonusmaterial

> Alle 7 Strategien für mehr Schlagfertigkeit im Arbeitsalltag findest Du im [Harvard Business Manager 01/2018*](#). Grundlegender wird in einem gut recherchierten [Beitrag der Karrierebibel](#).