



Sind diese Schecks
in Ordnung?

Werden sie ein-
gelöst?

(Zehn Sekunden Zeit zum
Überlegen)

Menschenkenner nen-
nen. Konzentriere dich
auf die Gedanken-
gänge deines Kunden.
„Sie machen eine Rie-
senreklame,“ sagt er,

„das geht doch nur auf Kosten der Käufer!“
Wenn du den Kopf wiegst und dich lange
besinnst, wird er sich im Recht wähnen. Ant-
worte schnell! Sag ihm: „Die Riesenreklame
bringt Riesenmengen von Käufern. Riesen-
absatz — niedrige Preise!“ Und wenn du
sonst nichts weißt, verlaß dich erst einmal
auf deinen Mutterwitz. Bist du aus Berlin,
so antworte getrost: „Det müssen Se einem
erzählen, der keene Krempe an 'n Hut hat!“
Besser diese als eine verzögerte Antwort. So
will es die Psychologie.

Übe deine Schlagfertigkeit! Schweig dich
nicht philosophisch aus! Antworte in allen
Lebenslagen! Das Kapital deiner Worte trägt
Zinsen. Allmählich werden deine Ant-
worten schärfer, witziger, treffender. Und
selbst in peinlichen Situationen, die du durch



ein unbedachtes Wort verschuldest, wird dir
der Schreck nicht die Sprache verschlagen.
„Mein Chef ist zwar kaufmännisch ge-
schickt,“ erklärst du einem Kunden, „aber
von technischen Dingen versteht er gar
nichts!“ Damit schaut du auf und siehst
den apostrophierten Chef neben dir stehen.
Was wirst du tun? Eine gute Ausrede ist
einen Taler wert, und eine gute Antwort
rettet dich aus den schwierigsten Lagen. Bei
uns bekommst du die Ausrede gratis auf
Seite 110 unter a. Und wenn du der Chef
bist, so laß dir durch b raten, wie du dich
deinerseits elegant aus der Affäre ziehen
kannst.

Schlagfertigkeit ist das Geheimnis aller
Verhandlungserfolge, geschäftlicher und
diplomatischer. Schlagfertigkeit und Humor