



Schlagfertigkeit lässt sich lernen!

Um schlagfertig zu sein, benötigt man sowohl Geistesgegenwart als auch das erforderliche diplomatische Geschick. Beides lässt sich mit Hilfe der folgenden fünf Techniken durchaus erlernen:

1. Die Dolmetscher-Technik

Oberste Grundregel: So gemein oder aggressiv die Anklage des anderen auch daherkommt – gehen Sie nie spontan-emotional zum Gegenangriff über. Ja, fühlen Sie sich am besten nicht einmal angegriffen, sondern bleiben Sie souverän. Nehmen Sie's sportlich wie ein Florettfechter. Bevor Sie wohlüberlegt zurückstechen, parieren Sie zunächst mit einem eleganten Ausweichmanöver:

Geben Sie dem Angreifer Recht, aber deuten Sie seine Aussage zu Ihren Gunsten um. Dann müsste der andere (wenn er Ihr Manöver überhaupt durchschaut) seine Kritik wiederholen und erläutern – und hätte dadurch bereits viel von seiner Energie verloren.

Beispiel: Auf den Vorwurf „Sie sind ein Egoist und vollkommen stur!“ antworten Sie: „Wenn Sie damit meinen, dass ich die Interessen meines Unternehmens und meiner Kunden kompromisslos vertrete – ja, dann haben Sie Recht, dann bin ich stur!“

2. Die Zustimmungstechnik

Eine weitere Grundregel: Behalten Sie Ihren Humor! Wer lächelt, bleibt oben. Nehmen Sie Angriffe nicht persönlich, auch und gerade, wenn sie persönlich gemeint sind. Seien Sie nicht verletzt oder beleidigt, sondern bleiben Sie selbstironisch. Solange Sie über sich lachen können, wird aus drohendem Krieg (bei dem immer beide Seiten verlieren) ein normaler Wettkampf (bei dem Sie mit ziemlicher Sicherheit als Sieger vom Platz gehen).

Eine Variante von Technik 2 ist die überraschende Zustimmung: Öffnen Sie das Tor, das Ihr Gegner einrennen wollte, genau an der Stelle, auf die er es abgesehen hatte. Der Effekt: Der andere hatte mit Ihrem Protest gerechnet, aber nun geht er leer aus.

Beispiel: Auf den Vorwurf „Sie sind ein blutiger Anfänger!“ antworten Sie: „Ja! Ich bin hier, um von Ihnen zu lernen.“ Vorsicht: Widerstehen Sie der Versuchung, ironisch gegenüber dem anderen zu werden, sondern seien Sie das nur gegenüber sich selbst: „Lebenslanges Lernen heißt die Devise, und das heißt ja, lebenslang Anfänger zu bleiben.“

3. Die Übertreibungs-Technik

Häufig übertreibt der Provokateur maßlos, um an Ihrer Kompetenz oder Intelligenz zu rütteln. Sein Kalkül: Sie sollen sich entrüstet verteidigen. Damit wäre immer er am Zug, denn Sie bleiben in der Verteidigerposition. Gegenmittel: Denken Sie wie beim Schach einen Zug weiter und zwingen Sie den Aggressor auf einem anderen Feld selbst in die Defensive.



Am besten geht das, indem Sie ein – ebenso übertriebenes – Schreckens-Szenario entwerfen und darlegen, wie Sie dagegen ankämpfen. Der Kniff dabei: Das mit der Übertreibung war nicht Ihre Idee, sondern das hat Ihr Gegenüber ins Spiel gebracht!

Beispiel: Auf den Vorwurf „Was, Sie sind immer noch nicht fertig? Ich sehe Sie immer nur Kaffee trinken, telefonieren und im Internet herumsurfen – und das alles auf Kosten unserer Abteilung!“ antworten Sie „Es wird unsere Abteilung bald nicht mehr geben, wenn wir uns bei diesem wichtigen Projekt auch nur den kleinsten Schnitzer erlauben. Deswegen sind Sorgfalt und Qualität hier wichtiger als Schnelligkeit.“

4. Die Frage-Technik

„Warum antwortet ein Jude immer mit einer Gegenfrage? Nu, warum soll er nicht mit einer Gegenfrage antworten?“ Dieses berühmte jüdische Bonmot illustriert die Kraft der Rückfrage: Sie schießen den Ball einfach zurück.

Damit gewinnen Sie erst einmal Zeit und sind aus der Schusslinie. Ansonsten aber gewinnen Sie nicht viel, denn wenn Ihre Gegenfrage gut beantwortet wird, geht der Punktsieg an Ihren Gegner. Außerdem gehen Sie mit Ihrer Gegenfrage auf den Vorwurf ein und wiederholen ihn sogar noch. Benutzen Sie diese Technik daher nur, wenn Ihnen zu Nr. 1, 2 und 3 nichts einfällt oder Sie keinen besonders gewitzten Herausforderer vor sich haben.

Beispiel: Auf den Vorwurf „Sie blicken überhaupt nicht durch!“ antworten Sie: „Wie würde das jemand machen, der Durchblick hat?“ Oder: „Wer blickt denn hier Ihrer Meinung nach am besten durch?“

5. Die Vollbremsungs-Technik

Zum Schluss ein Tipp für den Notfall. Legen Sie sich einen Spruch zurecht, mit dem Sie sich in einer hitzigen Debatte eine Denkpause verschaffen, hochgekochte Emotionen abkühlen und die Unterhaltung wieder auf die sachliche Ebene bringen.

Extra-Tipp: Während Sie durch verbale Kommunikation „Stopp!“ signalisieren, zeigen Sie mit Ihrer Körpersprache Zustimmung. Wenden Sie sich dem Angreifer zu, gehen Sie auf ihn zu und begeben Sie sich möglichst auf Augenhöhe mit ihm. Wenn er beispielsweise steht und Sie sitzen, stehen Sie auf. Ist die hierarchische Distanz zwischen Ihnen nicht zu groß, können Sie ihn auch kurz am Arm berühren. Das signalisiert: Wir bleiben in Verbindung, auch wenn wir uns gerade streiten.

Beispiel: Antworten Sie auf einen Vorwurf mit: „Das ist Ihre Version. Tatsache ist ...“ Oder: „Das höre ich oft. Lassen Sie uns jetzt mal zu den Fakten zurückkehren, über die wir uns einig sind.“

Quelle: Tiki Küstenmacher