



## Schlagfertigkeit kann man lernen

**Schlagfertigkeitstechniken gibt es viele. Für viele Politiker und Personen des öffentlichen Lebens sind diese Techniken nichts Neues. Wir stellen sie Ihnen vor und verraten wirksame Tricks, die in jeder Situation helfen!**

Stellen Sie sich vor es ist Montag. Sie erscheinen mit neuer Frisur und neuem Outfit im Büro. Ihre Kolleginnen haben Ihnen bereits Komplimente gemacht. Dann taucht ein besonders unangenehmer Zeitgenosse aus dem Büro gegenüber auf und wirft Ihnen vor: „Wer hat Sie denn so zugerichtet?“ und grinst hinterhältig. Alle sind entweder schockiert oder grinsen. Ihnen verschlägt es die Sprache und der Kollege verlässt triumphierend den Raum. Erst einige Minuten später fällt Ihnen eine Art „Musterlösung“ von schlagfertiger Antwort ein...

### **Viele Schlagfertigkeitstechniken**

Es gibt einige Techniken. Man spricht von „Rückfrage-Technik“, „Gerade-weil-Technik“, „Besser-als-Technik“, „Abgrenzungs-Technik“, „Komplimente-Technik“, „Ja-ganz-genau-Technik“, „Zugeständnis-Technik“, „Ach-was-Technik“, „Hörfehler-Technik“, „Umkehr-Technik“ und viele andere mehr. Die Aufzählung ließe sich nämlich noch endlos fortsetzen, denn ständig tauchen neue „Technik-Wortschöpfungen“ auf.

Zum Glück brauchen Sie nicht alle zu beherrschen. Es genügt, wenn Sie ein paar davon ausprobieren und sich jene antrainieren, die Ihnen persönlich am ehesten liegt. Auf diese Art gewinnen Sie mehr Routine, Souveränität und Selbstbewusstsein. Ihren „Angreifern“ hingegen fällt dann so schnell nichts mehr ein.

### **Doch wie könnte eine Antwort lauten?**

Es gibt keine Musterlösung für schlagfertige Antworten. Jeder muss die Technik herausfinden, die ihm am besten liegt und sie üben. Üben kann man Antworten, indem man sich selbst regelmäßig (täglich oder wöchentlich) Fragen oder Bemerkungen ausdenkt und sich schlagfertige Antworten überlegt. Im Ernstfall hätte man dann sofort eine passende Antwort parat. Politiker und Prominente, die sich auf Fernsehinterviews vorbereiten, verfahren oft ebenfalls nach dieser Methode.

Im obigen Beispiel könnte diese eventuell lauten: „Vielen Dank für das Kompliment, schließlich sind Sie im ganzen Unternehmen für Ihren schlechten Geschmack bekannt!“, was nichts anderes bedeutet, als dass das, was ihm gefällt nach allgemeiner Auffassung hässlich ist. Was er aber hässlich findet, das ist nach allgemeiner Ansicht schön.

### **Nicht beleidigend werden**

Selbst die schlagfertigste Antwort darf den „Provokateur“ jedoch nicht beleidigen. Mit Kraftausdrücken sollte man sich daher zurückhalten. Doch wie hätte man in obiger Situation noch vorgehen können? Natürlich gebe es, vom obigen Vorschlag abgesehen, auch hier verschiedene Möglichkeiten. Diese wiederum ließen sich mittels verschiedener Techniken durchführen.

### **„Ach-was-Technik“**

„Ach was?“ Diese Frage stammt aus der so genannten „Ach-was-Technik“. Man gewinnt zumindest einige Sekunden Zeit, in der man sich eine bessere Antwort ausdenken kann. Abgesehen davon ist der verbale „Angreifer“ wieder am Zug.

### **„Durchzug-Technik“**

Die Durchzug-Technik ist zwar einfach, aber sie durchzuführen erfordert ein starkes Selbstbewusstsein, das vor allem durch nonverbale Signale betont werden muss. Ein Hauch Arroganz darf nicht fehlen. Man überhört derartige Angriffe hoch erhobenen Hauptes. So signalisiert man zugleich, dass man den Äußerungen des Angreifers grundsätzlich keinerlei Bedeutung zumisst.

### **„Hörfehler-Technik“**

„Was ich denn verrichtet haben soll? Im Gegensatz zu Ihnen habe ich bereits zehn Firmen akquiriert und Sie erst eine!“, könne eine eventuelle Konterstrategie sein. Allerdings sollte man diesen Trick nicht zu oft anwenden, sonst fällt auf, dass es ein Trick ist. Sollte der „Angreifer“ die ursprüngliche Behauptung (gemeinerweise) nochmals wiederholen, dann empfiehlt sich, von der Durchzug-Technik abgesehen, die zusätzliche Anwendung einer der anderen Techniken.

### **„Rückfrage-Technik“**

Die Rückfragetechnik basiert auf einem einfachen Prinzip. Es lautet: Frage und Antwort und Gegenfrage und Gegenantwort. Mit dieser Technik lässt sich immerhin Zeit gewinnen für eine schlagfertiger Antwort. Manchmal fällt dem „Angreifer“ auch gar keine passende Antwort ein. Dann hat der „Angegriffene“ immerhin ein „Unentschieden“ erreicht.

### **„Gerade-weil-Technik“**

Besonders „logisch“ klingt die „Gerade-weil-Technik“. Oft reagiert der Angreifer perplex auf diese Argumentationsstruktur. Sie eignet sich insbesondere auf Vorwürfe, die mit Leistung und Kompetenzen zu tun haben. „Gerade weil ich die Pressemeldungen so kurz formuliere werden sie von Tageszeitungs-Redaktionen übernommen. Denen steht nämlich nur sehr wenig Platz zur Verfügung und Berge von eingehenden Texten, die zudem viel zu lang sind und unnötige Zeit in Anspruch nehmen, sie zu kürzen!“

Oft entspricht diese „Gerade-weil-Technik“ übrigens der Wahrheit. Der Angegriffene ist sich aber manchmal selbst nicht darüber im Klaren, weshalb etwas so ist.

### **„Besser-als-Technik“**

Die „Besser-als-Technik“ ähnelt Satzkonstruktionen mit „zwar aber“. Man gibt dem Angreifer nur bedingt Recht. Das ganze soll aber so wirken, als ob der eigentliche Fehler beim Angreifer liegt und der Angegriffene das Opfer ist, dem man dafür dankbar sein sollte, dass er die Firma vor schlimmerem Schaden bewahrt hat.

„Besser-als“ ist gemeinhin eher bekannt in der Form von „Besser jetzt als nie“. Der Angegriffene erhält ein „Lob“, das sofort von einem „Tadel“ erstickt wird. „Gut dass Sie dieses Problem erkannt haben, aber warum weisen Sie uns erst jetzt darauf hin? Die Firma hätte weniger Verluste gemacht. Na ja, besser jetzt als nie.“ Auf diese Art wird der Angreifer so dargestellt, als sei er allein schuld an den firmeninternen Schwierigkeiten. Für das Eingangsbeispiel eignet sie sich aber weniger.

### **„Kompliment-Technik“**

Komplimente schmeicheln, aber oft blenden sie auch den Komplimentempfänger. Im obigen Fall könnte die Antwort der Angegriffenen lauten: „Ihre Frisur bewundere ich schon seit längerer Zeit. Es wird aber noch sehr viele Jahre dauern, bis ich so wenige Haare wie Sie auf dem Kopf habe, um so ein durchsichtiges Styling zu realisieren!“ Meist verstehen Außenstehende derartige Anspielungen noch vor dem Betroffenen und lachen. Oft wird dem Angreifer dann erst bewusst, dass er „verloren“ hat.

### **„Ja-ganz-genau-Technik“**

Die „Ja-ganz-genau-Technik“ passt ebenfalls nur in speziellen, individuellen Situationen. Man stimmt dem „Angreifer“ zu und steht zu der Situation, indem man beispielsweise behauptet, dass man genau dieses Resultat angestrebt habe. Im obigen Beispiel würde dieses wiederum weniger passen. Oftmals passt diese

Technik im Zusammenhang mit Vorwürfen hinsichtlich Werten und Systemen. Im Endeffekt zählt das Ergebnis.

Wer also von einem vermeintlich chaotischen Schreibtisch aus effektiver arbeitet, als von einem penibel aufgeräumten Arbeitsplatz aus, der darf sich ruhig auf diese Technik berufen. Insbesondere dann, wenn er – getreu dem Motto: „Das Genie beherrscht das Chaos“ - sogar noch schneller und effektiver arbeitet, als der Kollege, der ihm Vorwürfe macht.

### **„Zugeständnis-Technik“**

Manchmal sind schlagfertige Antworten aber auch unangebracht, insbesondere dann, wenn man ganz offensichtlich im Unrecht ist. Wer zum Beispiel einen wichtigen Geschäftstermin verpasst hat, der sollte sich ehrlich entschuldigen und versprechen, dass dies nicht mehr vorkommt.

### **„Metaebene-Technik“**

Angriffe erfolgen meist von einer tieferen Ebene aus. Man kann auch auf eine höhere Ebene ausweichen, wie ein Boxer, der einem Schlag zuerst ausweicht, und dann zum Gegenschlag ausholt. Ein derartiger Gegenangriff könnte sinngemäß lauten, dass die Witze des Angreifers offensichtlich nur ihn selbst zum Lachen bringen. Anschließend unterstreicht man mit einem „und nun zurück zur Sache“ die unterstellte (persönliche, berufliche oder allgemeine) Unwichtigkeit des Angreifers (und seiner Argumente).

### **„Abgrenzungs-Technik“**

Die „Abgrenzungs-Technik“ sollte nur in jenen Fällen eingesetzt werden, in denen der „Angreifer“ das Maß der tolerierbaren Verbal-Attacken überschritten hat. Ein Beispiel hierfür könnte lauten: „Ihr Ton missfällt mir – auf dieser Ebene führe ich keine Gespräche!“ oder etwas in dieser Richtung.

### **„Umkehr-Technik“**

Die Umkehr-Technik ist oft mit einer „Wenn-dann-Konstruktion“ verknüpft. „Wenn ich Sie wäre, würde ich aufgeben!“ So oder ähnlich könnte ein verbaler Angriff des „Gegners“ lauten. Als Kontra könnten Sie ihm mit „Wenn ich Sie wäre, würde ich es tun!“ antworten. Diese Technik eignet sich vor allem bei Vorwürfen, die mit „wenn, dann...“ anfangen. Schließlich besteht der „Urgrund alles Schönen in einem gewissen Einklang von Gegensätzen“, wie der italienische Theologe Thomas von Aquin (1212- 1274) bereits vor langer Zeit feststellte.

### **Allzweckmittel**

Die Liste der Techniken ließe sich noch fortsetzen. Ständig werden neue Techniken entworfen. Wichtig jedoch ist, dass man in entsprechenden Situationen effektiv reagiert. Manche Sprüche passen im Prinzip immer. Es empfiehlt sich, einige dieser Sprüche parat zu haben, um zumindest für „Notfälle“ gerüstet zu sein. Es macht auch selbstsicherer. Diese Taktik wenden übrigens auch Politiker an.

Herbert Wehner war für seine Schlagfertigkeiten berühmt und berüchtigt, aber Franz Josef Strauß ebenso. Man sagt ihm nach, dass er sich vor jedem öffentlichen Auftritt verschiedene Störungsvarianten ausgedacht habe. Wer ihn beispielsweise auslachte, der bekam ein „Indem Sie dieses ernste Thema lächerlich machen, qualifizieren Sie sich selbst!“ zu hören.

### **Weitere Beispiele:**

„Nein, das bilden Sie sich nur ein!“

„Bringen Sie die Lösung oder sind Sie das Problem?“

„Bleiben Sie ruhig bei Ihrer Meinung, für Sie ist die gerade gut genug!“

„Ich mag Ihre Witze!“, ist ebenfalls eine Antwort, die man sich leicht merken kann und die fast immer passt. Allerdings muss man „echt“ wirken, also kurz zurückgrinsen und zurück zur Sache.

Ein Kompliment kann auch gemein sein. Als Contra gegen unfaire Kommentare könnte sich auch ein „Ihre Argumente sind mehr als flüssig. Sie sind überflüssig!“ anbieten. Der individuellen Kreativität sind keine Grenzen gesetzt!