

„Endlich die passende Antwort“

Schlagfertighkeitsratgeber „Endlich die passende Antwort“

Sicherlich kennen Sie diese unangenehmen Momente: Aus heiterem Himmel erfährt man eine verbale Attacke. Meistens bleibt einem im ersten Moment vor Überraschung einfach nur die Luft weg und die besten Antworten fallen einem meist leider erst viel zu spät ein.

Dabei ist die sogenannte Schlagfertigkeit in erster Linie eine reine Übungsangelegenheit. Selbst Rhetorikkünstler trainieren ihre Konterfähigkeit und ihren Wortwitz regelmäßig.

In diesem Ratgeber werden auch Sie diese Fähigkeiten üben und erlernen. Durch praxisbezogene Aufgabenstellungen und Schritt für Schritt-Anleitungen werden Sie zu einem wahren Meister von Retourkutschen mit denen Sie Ihrem Gegner die Show vermässeln können.



Sechs ausgewählte Techniken geben Ihnen eine breite Auswahl von Möglichkeiten an die Hand, wie Sie situationsgerecht am besten auf derartige Angriffe reagieren können.

Sie werden sehr bald feststellen, welche dieser angebotenen Methoden am besten zu Ihnen passen und welche Sie am liebsten spielerisch umsetzen möchten.

Schlagfertigkeit - Was bedeutet dieser Begriff eigentlich?

Schlagfertigkeit bedeutet weit mehr als ein gezieltes Kontern einer einfachen Beleidigung.

Allgemein gesagt bedeutet schlagfertig zu sein die Fähigkeit einer schnellen verbalen Reaktion, welche möglichst gut ausformuliert sein sollte und dabei auch noch witzig und/oder geistreich ist. Ein derartiges sprachliche Reaktionsvermögen kann man in den unterschiedlichsten Situationen sehr gut gebrauchen.

Am bekanntesten ist die wohl die unangenehme Situation einer unerwarteten oder wiederholten Beleidigung: Eine Person macht eine herablassende Bemerkung oder attackiert Sie regelrecht: „Wenn ich so klein wäre wie Sie, würde ich exakt dasselbe sagen“ oder „Du blöckst wie ein Hammel“ sind Beispiele für eine herabsetzende und verletzende Kommunikation.

Ebenso wird auch eine Person als schlagfertig bezeichnet, welche zum Beispiel in einer Diskussionsrunde oder Verkaufs- und Vorstellungsgesprächen die eigenen Äußerungen zielgenau und redegewandt auf den Punkt bringt und sich auch durch störende Kommentare und Statements nicht aus der Ruhe bringen lässt und eine souveräne Gegenantwort parat hat.

Wer beruflich oder auch privat Reden hält, kennt das nervende Stören von einzelnen Zuschauern wie ein unangebrachter Zwischenruf „Das hat doch überhaupt nichts mit dem Thema zu tun, was Sie da daherreden!“ Auch in einem Vorstellungsgespräch werden vom Interviewer gerne gezielt unangenehme oder sogar peinliche Bemerkungen eingestreut um die Reaktionsfähigkeit und das Selbstbewusstsein des Bewerbers zu testen.

Die nachfolgenden vorgestellten Techniken werden Ihnen helfen, Ihre eigene

Reaktionsfähigkeit und Redegewandtheit enorm zu verbessern.

Nicht jede Technik passt auf jede Situation und jede Art von Angriff. Was wir aber tun können ist das Einprägen von mehrerer Techniken um ein größtmögliches Gebiet von möglichen Angriffsarten erfolgreich abzudecken.

Wenn Sie aber eine einfache Reihe von Grundregeln beachten, werden Sie alleine dadurch jede Art von Angriff schon wesentlich abschwächen können:

▶▶ **Benennen Sie den Angreifer beim Namen.**

Alleine dadurch strahlen Sie schon eine Souveränität aus, welche die Angriffsperson oder der Störer bei weitem nicht mehr so „mächtig“ erscheinen lassen. Es ist ein gewaltiger Unterschied ob Sie beispielsweise sagen: „Das sehe ich nicht so“ oder „Frau Müller, das sehe ich anders“... Wenn Sie den Namen des Angreifers nicht wissen ist eine Ansprache mit zum Beispiel „Herr Kollege“ oder „Werter Zuschauer“ oder die Nennung eines bekannten Titels sinnvoll.

▶▶ **Nehmen Sie eine möglichst aufrechte Körperhaltung ein.**

Sie strahlen durch eine gerade Haltung eine viel größeres Selbstbewusstsein und Überzeugungskraft aus, als wenn Sie eine gebückte Haltung einnehmen. Eine devote Körperhaltung signalisiert lediglich „Bitte tun Sie mir nichts“, was viele Menschen nur noch mehr reizt, ihre Angriffe fortzusetzen und Salz in die eben aufgerissene Wunde zu streuen.

▶▶ **Schauen Sie Ihrem Gegenüber mit festem Blick gerade in die Augen.**

Ich weiß, es gehört einiges an Überwindungskraft dazu, besonders einer streitsüchtig wirkenden Person direkt in die Augen zu blicken und nicht demütig zur Seite oder sogar auf den Boden zu schauen. Mit etwas Übung wird es Ihnen aber immer leichter gelingen und Sie werden sogar überraschend feststellen können, dass ein fester Blick oftmals bei Ihrem Kontrahent zu einer großen Unsicherheit führen wird.

Diese Person wird zu seinem Unmut bemerken, dass sein Überraschungsangriff anscheinend keine Wirkung zeigt.

▶▶ **Sprechen Sie Ihre Antwort laut und deutlich aus.**

Wer mit einer kräftigen Stimme spricht, wird völlig anders wahrgenommen als eine Person mit zittriger oder dünner Stimme. Gerade falls Sie durch den Angriff verunsichert sind, versuchen Sie besonders laut zu sprechen.

Technik 1: Die „WOW!“-Routine



Die einfachste Methode, um verbale Angriffe erfolgreich zu kontern besteht darin, dass Sie einen kurzen erstaunten Ausruf tätigen. Diese Strategie ist zwar nicht besonders elegant, funktioniert aber immer dann, wenn einem partout nichts einfallen will.

Sie ist aber in jedem Fall wesentlich effektiver, als eine Reaktion auf der beleidigenden Ebene des Angreifers oder ein körperliches Erstarren.

Beispiele dafür sind:

- „Ach was?“
- „Ach wirklich?“
- „Pötzblitz!“
- „Eiderdaus!“
- „Wahnsinn!“ etc.

Übung zur „WOW!“-Technik:

Schauen Sie sich z. B. einmal eine Gerichtsshow im Fernsehen an. In derartigen TVSendungen werden vielfach Verbalattacken untereinander ausgetauscht. Immer dann, wenn ein „böses“ Wort an einen Beteiligten fällt, kommentieren Sie lautstark mit erstaunten Ausrufen. Durch diese Übung trainieren Sie zusätzlich Ihr Reaktionsvermögen.

Technik 2: Die Routine der „Standard-Sätze“



Man prägt sich bei dieser Methode einige Standardsätze ein, welche bei fast jeder Situation passen. Verwenden Sie hierbei bevorzugt positiv formulierte Sätze. Diese Methode ist ebenfalls nicht das Maß aller Dinge, bringen aber jeden Angreifer ins Stottern, da er mit einer derartigen Antwort nicht gerechnet hat. Alleine dadurch, dass man sich in dem Moment, in dem der Angriff erfolgt, einen der Antwortsätze überlegt, den man gleich sagen wird, gewinnt man

einen emotionalen Abstand zu der Kränkung.

Derartige Antwort Standard-Sätze sind zum Beispiel:

„Danke für diesen Kommentar, darüber freue ich mich aber!“

„Ich gratuliere, Sie sind der erste, der dies erkannt hat!“

„Wunderbar beobachtet! Lassen Sie uns das gleich gemeinsam feiern!“

„Wenn SIE das sagen, dann muss es seine Richtigkeit haben!“

„Hey, Sie können sich aber sehr gewählt und fein ausdrücken, ich bin beeindruckt!“

Übung zur Methode der „Standard-Sätze“:

Überlegen Sie sich weitere möglichst positiv formulierte Sätze, welche am besten zu Ihnen passen, schreiben Sie sich diese auf und lernen Sie diese Sätze auswendig.

Technik 3: „Mit einem völlig unpassenden Thema kontern“



Reagieren Sie auf einen verbalen Angriff damit, dass Sie betont freundlich ein völlig anderes Thema anschneiden. Wählen Sie hierzu Themen, welche Ihnen Freude machen oder Ihnen guttun. Diese Technik stürzt den Streitsüchtigen garantiert in völlige Verwirrung und bringt ihn darüber hinaus meistens in Rage.

Lassen Sie ihn in diesem Fall einfach toben und gehen Sie entspannt Ihrer Wege. Denken Sie nach Ihrer Aussage an Ihr angesprochenes positives Thema und machen Sie z. B. kleine Pläne hierfür. So vermeiden oder vermindern Sie wiederum eine emotionale Beschäftigung mit dem negativen Thema. Sie haben es sich verdient, es sich gutgehen zu lassen.

Beispiel:

Sie erhalten eine Attacke „Sie Würstchen, Sie!“

Sie antworten: „Haben Sie gestern auch den Reisebericht im ZDF über Sri Lanka gesehen? Scheint ein wahres Traumziel zu sein und ich glaube, da werde ich meinen nächsten Urlaub verbringen“.

Genießen Sie anschließend die Vorstellung, Sie werden Ihren nächsten Urlaub

in Sri Lanka verbringen.

Übung zur Technik „Mit einem völlig unpassenden Thema kontern“

Überlegen Sie sich positive Themen und beschäftigen Sie sich bereits im Vorfeld mit dieser Materie. Versetzen Sie sich gedanklich und gefühlsmäßig in diese Themenwelt und fühlen Sie sich wohl dabei.

Technik 4: „Das unpassende Sprichwort oder Zitat“



Erwidern Sie die verbalen Entgleisung mit einem Sprichwort oder einer bekannten Passage eines Literaturwerkes oder Filmes. Dadurch wird wiederum eine Verwirrung Ihres Gegners erreicht und er kann sich keinen Reim daraus machen, warum Sie eine derartige in seinen Augen „seltsame“ Antwort geben.

Oftmals wird der Angreifer bei einem Zitat oder Sinnspruch sogar nachfragen, warum Sie diesen Ausspruch getätigt haben. In dem Fall können Sie Ihrem Trumpf sogar noch einen obendrauf setzen mit einem Satz wie „Tja, man braucht schon etwas Konzentration um hinter den Sinn zu kommen. Das sollten Sie schon schaffen.“

Nachfolgend eine kleine Auswahl von Sprichworten und berühmten Filmzitate:

„Alles, was die Seele durcheinander rüttelt, ist Glück“ (Arthur Schnitzler)

„Komplimente sind Geschenke, die keiner so schnell umtauscht“ (Klaus Klages)

„Schenken ist eine Kunst, die schwieriger ist als sie aussieht“ (Karl Heinrich Waggerl)

„Das Leben ist schön, obwohl eigentlich alles dagegen spricht“ (Josef Hader)

„Schwärme von deinen Fehlern - du wirst Fans finden“ (Werner Horand)

„Das Schöne an Selbstgesprächen: Es fällt dir keiner ins Wort“ (Klaus Klages)

„Es ist immer erfreulich, wenn die Fehler von anderen gemacht werden“ (André Gide)

„Was den Menschen vom Affen unterscheidet, sind die Einschaltquoten“ (Kuno Klamboschke)

„Kleine Bosheiten erhalten die Feindschaft“ (Volksmund)
 „Nur die Spötter und Verächter sind die wahren Tugendwächter“ (Klaus Klages)
 „Jeder hat gerade so viel Eitelkeit, wie es ihm an Verstand fehlt“ (Friedrich Nietzsche)
 „Leute, die das Gras wachsen hören, haben es meistens selber gesät“ (Peter Frankenfeld)
 „Am Ende - sagen die Götter - siegen doch die Spötter“ (Joachim Ringelnatz)
 „Auf die bösen Menschen ist Verlass - sie ändern sich nicht“ (William Faulkner)
 „Konversation ist die Kunst zu reden, ohne zu denken“ (Victor de Kova)
 „Die Mittelmäßigen greifen immer zu mäßigen Mitteln“ (Klaus Klages)
 „Was der Narr im Kopf hat, hat er auch auf der Zunge“ (altdeutsches Sprichwort)
 „Der Starke hasst, der Schwache ist gehässig“ (Werner Mitsch)
 „Jeder redet mal Unsinn. Ein Unglück ist nur, es dauernd zu tun“ (Montaigne)
 „Manche geben keine Ruhe, doch ihr Tun ist nur Getue“ (Erich Kästner)
 „Dummheiten können reizend sein, Dummheit nicht“ (Alberto Moravia)
 „Moralisten sind Menschen, die sich dort kratzen, wo es andere juckt“ (Samuel Becket)
 „Möge die Macht mit Dir sein.“ (aus: „Krieg der Sterne“ Obi-Wan Kenobi)
 „You talkin' to me?“ (aus: „Taxi Driver“ Robert De Niro)
 „Ich liebe den Geruch von Napalm am Morgen.“ (aus: „Apocalypse now“ Robert Duvall)
 „Wir sind im Auftrag des Herrn unterwegs.“ (aus: „Blues Brother“ Jake und Elwood Blues)
 „Meine Mama hat immer gesagt, das Leben ist wie eine Schachtel Pralinen. Man weiß nie, was man kriegt.“ (aus: „Forrest Gump“ Tom Hanks)
 „E.T. nach Hause telefonieren.“ (aus: „E. T. - Der Außerirdische“ E.T.)

Übung zur Technik „Das unpassende Sprichwort oder Zitat“

Überlegen Sie sich ggfs. weitere Sinnsprüche, welche Ihnen gefallen und prägen Sie sich diese ein. Wenn Ihnen keine passenden einfallen sollten, googeln Sie einfach nach „Sprichwort“ oder „Filmzitate“. Sie werden mehr als genug finden.

Technik 5: „Die Schwerhörigen-Routine“



Eine meiner Lieblingstechniken, denn diese Methode enthält sehr viel humoristische Elemente und kann so manchen Angreifer oder Dummschwätzer in den Wahnsinntreiben. Diese Technik beruht darauf, dass Sie eine Bemerkung eines Anderen bewusst falsch verstehen und Sie dann eine Antwort geben,

welche sich auf das „falsch verstandene Wort“ bezieht. Die Verwendung dieser Vorgehensweise ist besonders in den Situationen sinnvoll, wo Sie beispielsweise eine dumme Anmache oder einen blöden Spruch zu hören bekommen.

Beispiele:

„Na Süße, wie wäre es mit uns beiden?“ Antwort (als „Schwerhöriger“): „Was meinen Sie? Sie stehen auf Pleiten? Tut mir leid, ich mag keine Looser.“

„Kannst du mir deine Telefonnummer geben? Ich hab meine verloren.“ Antwort: „Was haben Sie gesagt? Sie wollen in der Nase bohren?? Bah, ist ja voll eklig, dass Sie das auch noch ankündigen. Auf Wiedersehen!“

„Hey, zeig dich mal ohne Pulli!“ Antwort: „Was wollen Sie mir zeigen? Einen Gulli? Danke, da können Sie alleine hingehen, kein Interesse.“

Nicht bei jeder Anmache oder dummen Spruch wird man sofort ein Wort entdecken, welches man „missverständlich“ in seiner Antwort benutzen kann. Dennoch gibt es bei sehr vielen Menschen sich immer wiederholende dämliche Bemerkungen von anderen Menschen. Besonders langweilig ist es dabei, dass die Beleidiger auch noch denken, sie seien besonders kreativ in ihren Äußerungen. Übergewichtige Menschen hören zum Beispiel oftmals dieselben verletzenden Kommentare oder Frauen können ein Lied davon singen, wie einfallslos viele Männer das Thema Flirten angehen.

Gerade für die sich wiederholenden Bemerkungen ist diese Methode der „Schwerhörigen Technik“ gut geeignet.

Übung zur „Technik des Schwerhörigen“:

Denken Sie an einige Sätze, welche Sie sich in Ihrem Leben wiederholt anhören mussten und überlegen Sie sich dazu eine passende möglichst reimende Antwort. Trainieren Sie auch Ihre Kreativität in dieser Richtung, indem Sie einfach gedanklich das Spiel machen „Was reimt sich auf...“.

Technik 6: „Affirmations“-Routine



Ebenso einer meiner Lieblingstechniken ist die Methode des Zustimmens bei einem verbalen Angriff. Wenn Sie für den Angreifer völlig überraschend das bejahen, was man Ihnen unterstellt, so sind Sie damit nahezu unangreifbar. Sie errichten quasi blitzschnell einen Schutzwall zwischen sich und dem

Störenfried, an dem jede Art von Angriffen einfach zurück federn. Diese Technik macht Ihren Kontrahent darüber hinaus meist absolut sprachlos, so dass nicht Sie sondern der Gegner in eine peinliche Situation versetzt wird.

Beispiele:

„Oh, Sie haben aber eine glatte Gesichtshaut. Wann haben Sie sich den liften lassen?“. Antwort: „Ist gut geworden, nicht wahr?“

„Sie haben ja ziemlich zugenommen“. Antwort: „Ja, endlich mal einer, der dies zu würdigen weiß.“

„Sie sind einfach nur auf die Kohle aus“. Antwort: „Aber selbstverständlich, auf was denn sonst?“

„Sie sind ein Dreckspatz!“ Antwort: „Aber natürlich, ich liebe das über alles.“

Hinter derartigen affirmativen Antworten steht die Grundhaltung, keine Rechtfertigungen zu dem abgeben zu müssen und niemand eine Erklärung schuldig zu sein. Sie stehen zu dem, was Sie nun mal sind und wie Sie nun mal sind. Sie strahlen Selbstbewusstsein aus.

Übung zur „Affirmations-Routine“:

Nehmen Sie es sich zum Ziel, möglichst alle verbalen Angriffe und Kommentare, welche Sie die nächste Zeit erhalten, mit einer positiven Zustimmung zu bejahen. Sie trainieren damit zusätzlich Ihr Selbstbewusstsein.

Übungsroutinen entwickeln:



Im Video 2 dieser Bonuslektion finden Sie als Abschlussübung 50 vorgeschene typische verbale Attacken, wie sie so oder in ähnlicher Form im Berufs- und Privatleben leider immer wieder vorkommen.

In dieser Übung haben Sie nun mehr als ausreichend Gelegenheit, die eine oder andere Methode auszuprobieren und allgemein Ihre Schlagfertigkeit und Kreativität zu trainieren. Versuchen Sie vor allem, mit Spaß und Neugierde an die Sache „ranzugehen“.

Hinweise zum Schluss



Wir haben Ihnen nun einige ausgewählte Techniken und Methoden vorgestellt, welche Ihnen in Zukunft helfen werden, jede verbale Attacke selbstbestimmt und routiniert abzuwehren. Darüber hinaus werden Sie nach einiger Zeit der Übung in der Lage sein, in derartigen Auseinandersetzungen der „heimliche Sieger“ zu sein ohne die Notwendigkeit eines aggressiven Auftretens oder ähnliches.

Bitte denken Sie aber an die altbekannte Weisheit: „Nur Übung macht den Meister“. Durch einfaches Lesen ohne Vertiefung werden die Anregungen leider nicht präsent sein, dann wenn Sie diese brauchen. Ich empfehle Ihnen alle Übungen durchzugehen, sich eine oder mehrere „Lieblingstechniken“ anzueignen und auch mal „trocken“ mit einem Freund oder Freundin mit viel Spaß Ihre eigene kreative Schlagfertigkeit auszuprobieren und zu trainieren.

Zum Abschluss dieses Kurses danke ich Ihnen nochmals für Ihre Aufmerksamkeit. Ich wünsche Ihnen allzeit stets guten Erfolg bei allen Ihren Unternehmungen und darüber hinaus viel Vergnügen und Erfolg bei der Entwicklung Ihrer Präsenz und Kreativität.

Ihr Klaus Neumann

