

HARTE KONTER

Diese Schlagfertigkeitsstrategien sind dann gefragt, wenn es darum geht, sich wirkungsvoll und schnell zu wehren.

Retour-Technik: „Was fällt Ihnen ein!“ – „Zumindest mehr als Ihnen.“ oder: „Sie sind ein unverschämter Lügner!“ – „Das müssen Sie als Experte ja wissen.“

Rückfrage-Technik: „Das müssen Sie aber besser im Griff haben.“ – „Was meinen Sie genau mit im Griff haben?“ oder: „Sie sind wohl überfordert?“ – „Sind Sie es?“

Besser-als-Technik: „Du bist ganz schön eingebildet.“ – „Besser Einbildung als gar keine Bildung.“ oder: „Deine Hose sieht blöd aus.“ – „Besser eine blöde Hose als eine blöde Bemerkung.“

Übersetzer-Technik: „Bei was für einem Friseur warst du denn?“ – „Du willst mir also sagen, dass dir meine Frisur nicht gefällt und ich keinen Geschmack habe?“ oder: „Die anderen hatten keine Schwierigkeiten bei dem Test.“ – „Sie wollen damit sagen, dass ich ein Versager bin?“

Spätstarter Die besten Antworten fallen uns immer erst hinterher ein. Etwa wenn jemand stichelt: „Ihr Rock ist aber sehr kurz.“ Sie zupfen verlegen am Saum, statt schlagfertig zu triumphieren: „Wie-so Rock? Das ist mein Gürtel.“

Nichts kränkt in solchen Augenblicken mehr als die Stille, in der man verzweifelt nach einer geistreichen Antwort sucht. Und bis die passende Replik von der Zensurstelle im Kopf freigegeben wird, ist der Autofahrer, der einem den Vogel gezeigt hat, längst abgebogen.

Wie bei der körperlichen Selbstverteidigung kommt es auch bei der sprachlichen Schlagfertigkeit auf Mut und Geschwindigkeit an. Das schöne ist: Jeder kann jederzeit lernen, schneller, frecher und witziger zu reagieren. „Wortgewandtheit ist reine Übungssache“, sagt Meike Müller, Kommunikationstrainerin in Berlin. „Vorausgesetzt, es ist die Bereitschaft dazu da, dem anderen zu zeigen: Bis hierher und nicht weiter!“

Ebenso wie zahlreiche Unternehmensberatungen und Volkshochschulen in ganz Deutschland bietet Meike Müller rhetorische **Nachhilfe** an. In ihren Kursen vermittelt sie, wie man einen eigenen Standpunkt bezieht und verteidigt – und den Mund im richtigen Moment aufmacht.

Vor allem Frauen wehren sich oftmals nicht resolut genug.

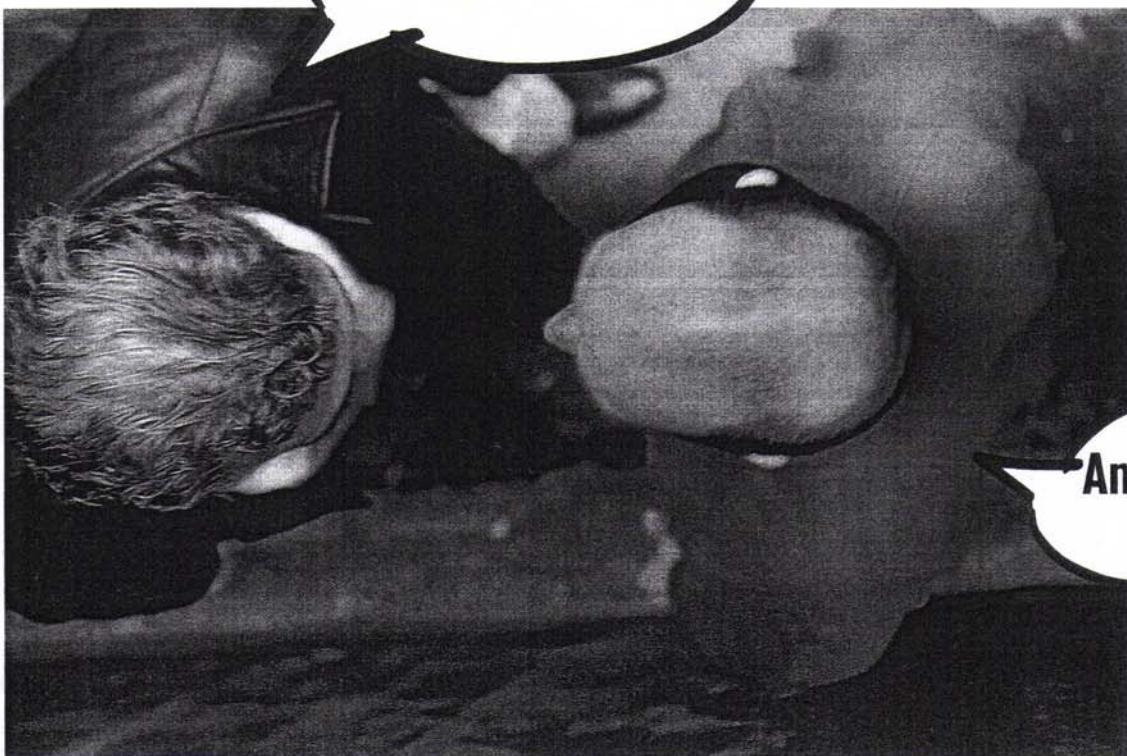
Sie lassen sich im Gespräch leichter einschüchtern und nehmen ihren Aussagen durch Worte wie „vielleicht“, „eigentlich“ oder „irgendwie“ die Kraft. Petra Göhl, 34, Bibliothekarin in einer Berliner Bücherhalle, litt noch vor kurzem unter dem rüden Umgangston an ihrem Arbeitsplatz: „Immer wieder reagieren Kunden pampig und geben mir die Schuld dafür, wenn sie etwas nicht finden oder sich verlaufen.“ Auf Sprüche wie „Sie kennen sich ja wohl in Ihrem eigenen Laden nicht aus“ lächelte sie immer nur gequält – und ärgerte sich dann tagelang darüber, nicht gekontert zu haben. In einem Schlagfertigkeitskurs >

Weitere Infos LINKS

Nachhilfe Tipps vom Profi: Meike Müller, „Schlagfertig“, Falken Verlag, 16,90 Mark, www.fitforfun.de/fffbuecher

Arschloch!

Angenehm,
Müller.



Wie viel **verdienen**
Sie eigentlich?

Mehr als ich
bekomme!

SOFTE KONTER

Weiche Retourkutschen sollten Sie immer dann einsetzen, wenn es darum geht, eine Situation nicht eskalieren zu lassen.

Honig-um-den-Bart-Technik:

„In Ihrem Alter war ich schon sehr viel weiter.“ – „Von Ihnen kann man noch so viel lernen, ich bin wirklich beeindruckt!“ oder: „Ihr Konzept wird nicht klappen, ich weiß es.“ – „Ihre Weitsicht begeistert mich.“

Ja-ganz-genau-Technik:

Drehen Sie die Kritik an Ihnen durch Zustimmung ins Positive. Ungefähr so: „Sie reden viel zu laut.“ – „Ich weiß, mich kann jeder gut verstehen.“

Auszeit-Technik:

„Sie sind einfach zu blöd.“ – „Ich werde Ihnen morgen sagen, wie ich über Ihre Haltung denke.“ oder: „Sie müssen sich sofort entscheiden, ein so günstiges Angebot kommt nicht wieder.“ – „Darüber muss ich erst mal in Ruhe nachdenken, ich gebe Ihnen dann Bescheid.“

Durchzug-Technik:

Dabei tut man so, als habe es gar keinen verbalen Angriff gegeben. Geeignet, wenn der Sprücheklopfer es gar nicht wert ist, dass man wertvolle Energie auf ihn verschwendet, oder die Beziehung zum Gegenüber nicht gefährdet werden soll.



„Ich könnt Sie würgen!“ – „Das geht mir manchmal ähnlich ...“




lernte sie, „rechtzeitig Grenzen zu setzen“. Und: „Es kommt nicht darauf an, preisverdächtige Antworten parat zu haben, sondern überhaupt etwas zu sagen.“ Heute kann Petra Göhl mit flapsigen Bemerkungen viel besser umgehen. Und lässt selbst grobe Gemeinheiten durch Humor und Lässigkeit ins Leere laufen: „Mein Gott, hast du zugenommen!“ – „Ach was, ist dir das auch schon aufgefallen!“ Dazu ihre Trainerin Meike Müller: „Wer denjenigen, der einen einschüchtern, provozieren oder bloßstellen will, kurz und knapp mit einer zielsicheren Antwort in die Schranken verweist, verschafft sich Respekt und bekommt auch mehr Achtung vor sich selbst.“ Ihr Tipp, der

sich vor allem an Frauen richtet, lautet: „Bestehen Sie auf Ihrem Recht. Sprechen Sie an, was Sie stört. Geben Sie nicht allzu viel auf die Meinung anderer. Und lächeln Sie nicht, wenn es keinen Grund gibt freundlich zu sein. Wer zu allem ja und amen sagt, lässt andere über sich bestimmen, die dann die Spielregeln festsetzen.“

Allerdings ist es nicht immer mit einer schnellen, frechen Antwort getan. Grundsätzlich geht es nicht darum, den anderen fertig zu machen und Bosheiten mit gleicher Münze zurückzuzahlen – Sätze wie „Kümmern Sie sich um Ihren eigenen Mist“ bringen niemanden weiter. Auf die richtige Strategie kommt es an. Manchmal kann es wirkungsvoller

Fotos: Stone (3)

Geh mir aus den
Augen, Kleine!

sein, zu
schweigen
oder etwas zu
überhören – je nach-
dem, wie wichtig die Situation ist.
Und Vorsicht vor zu viel Perfektio-
nismus: „Wenn Ihnen doch mal nichts
einfällt oder Sie leichtfertig ja gesagt
haben, obwohl Sie nein meinten,
bedeutet das nicht gleich Ihren Unter-
gang“, so Kommunikationsexpertin
Meike Müller. „Schließlich sind Sie
auch nur ein Mensch, der mal besser
und mal schlechter drauf ist.“ Doch
mit etwas Übung fällt es bekann-
termaßen leichter, eine passende Ant-
wort zur richtigen Zeit zu geben. 

Birte Lindlahr



Mein
Aussehen
lenkt dich
wohl ab?