Schlagfertigkeit

Gehören Sie zu den Menschen, denen die besten Antworten immer erst Stunden später einfallen, was Sie masslos ärgert? Oft fällt uns die passende Antwort auf einen überraschenden verbalen Angriff oder ein völlig unerwartetes Votum zu spät ein. Schlagfertigkeit ist einem gewiss zu einem Teil "gegeben", aber sie lässt sich durchaus trainieren.

Um überraschend kontern zu können, müssen Sie zunächst "zertrampelte Pfade" des Denkens verlassen. Nur so kreieren Sie innerhalb kürzester Zeit neue, verblüffende Antworten und Problemlösungen. Wie schnell Sie eine Antwort finden, hängt zweifelsfrei von Ihrer Kreativität ab – und die müssen Sie fordern. Folgende Techniken können hierbei helfen:

1. NEUE DENKPROZESSE ERLERNEN: Der Trick besteht darin, Ihre Assoziationsfähigkeit zu steigern. Dies ist die Fähigkeit, im Gehirn zu einem Bild ein passendes anderes Bild zu kreieren. Übungsmethode: Bilden Sie aus fünf voneinander unabhängigen Schlagwörtern eine phantasievolle und kohärente Kurzgeschichte. Dies fördert das komplexe Denken und lässt Sie kreativer und flexibler werden.

2. VERBESSERUNG DER SPRACHGEWANDTHEIT: Ein breites Vokabular verkürzt die Reaktionszeit und ist auf der Suche danach, einen passenden Ausdruck zu finden, mehr als nur hilfreich. Als kleine Übung kann man Synonyme (sinnverwandte Wörter) für alltägliche Begriffe suchen – es müssen nicht Fremdwörter sein.

3. GESPRÄCHSINHALTE RICHTIG DEUTEN: Die meisten Gespräche verlaufen gleichzeitig auf der Sach- und der Beziehungsebene. Nach Watzlawick werden neben der reinen Information stets die gegenseitigen Gefühle der Gesprächspartner (Sender und Empfänger) "kommuniziert", die wiederum Rückschlüsse auf die Beziehung zulassen. Dies bedeutet, dass man zwischen Kritik an der eigenen Arbeit und versteckten Angriffen auf die eigene Person differenzieren muss, etwa: War das jetzt freundlich, harmlos und konstruktiv oder aggressiv, persönlich und niveaulos?

   Auf Kritik ist möglichst sachlich zu reagieren (*Sie liegen in Ihrer Kritik leider falsch, was ich Ihnen leicht beweisen kann*), auf Provokationen antworten Sie überlegt, distanziert und unberührt (*Es wäre schön, wenn Sie wieder zur Sache respektive zur Lösung unseres Problems einen Beitrag leisten könnten*). Auszusparen sind beleidigende Konter selbst dann, wenn Sie die Lacher zumindest kurzfristig auf Ihrer Seite wissen. Eine derartige Reaktion führt zu einem meist völlig nutzlosen Schlagabtausch, der wiederum nur allzu schnell eskalieren kann.

Verhalten bei Provokation

Natürlich kann man versuchen, den Gesprächspartner in verbaler Treffsicherheit zu übertrumpfen, um den eigenen Revanche- beziehungsweise Rachegelüsten zu genügen. Aber nicht immer ist dieser ehrgeizig anmutenden Methode Erfolg beschieden. Je nach Situation ist die Taktik zu adaptieren. Nachfolgend finden Sie einige Tipps, wie Sie mit provokativen Äusserungen umgehen können.

1. RUHE BEWAHREN: Da Provokationen – beispielsweise persönliche Angriffe oder beleidigende Behauptungen – nur darauf abzielen, das Gegenüber zu verunsichern, sollte das Verhalten kontrolliert werden. Man bleibe mit Vorteil "cool", souverän, spreche ruhig und argumentiere ausschliesslich sachbezogen. Nur auf diese Weise ist die alogische, wenig überzeugende Argumentation zu erkennen und sind unterschwellige Botschaften zu decodieren.

2. GEFÜHLE ERKENNEN: Hinter ironischen, bissigen, bösartigen Bemerkungen verbergen sich oftmals persönliche Gefühlsregungen, etwa Neid, oder Konkurrenzdruck. Durch eine kurze Nachfrage ist zu ermitteln, ob der Aggressor unter Problemen irgendwelcher Art leidet – das gezeigte Interesse und Verständnis kann Wunder wirken resp. deeskalieren.

3. SCHLICHT IGNORIEREN: Gar nicht antworten, kann mithin eine ausgezeichnete Waffe sein. In etlichen Situationen hilft es, dumme Sprüche und provozierende Bemerkungen zu ignorieren, sie ins Leere laufen zu lassen. Sich nicht auf den aggressiven Stil des Antipoden einzulassen, schont die eigenen Energie- und Nervenressourcen. Überdies wird dem signalisiert, dass man sich durch nichts und niemanden aus der Ruhe bringen lässt.

4. MOTIVE ERGRÜNDEN: Dauern die Sticheleien an und lässt sich nachgerade eine Phase der Provokation ausmachen, sollte in sachlichem (!) Ton nachgefragt werden. Ausschliesslich dergestalt ist letztlich zu ergründen, durch welche persönlichen (!) Beweggründe die Angriffe motiviert sind. Erhält man keine konstruktive Antwort, ist bei anderen ärgerlichen Bemerkungen hartnäckig weiterzufragen. Dieses Prozedere sollte so lange verfolgt werden, bis das Gegenüber klein beigibt.

5. VERALLGEMEINERUNGEN ZURÜCKWEISEN: Wenn der Kollege etwa behauptet: "Sie sind einfach unmöglich!", wäre beispielsweise folgendermassen zu replizieren: "Was meinen Sie damit genau? Wann war ich denn in welcher Form unmöglich? Wann ist Ihnen meine Unmöglichkeit erstmals aufgefallen, wann ein zweites Mal? Können Sie Ihre Feststellung konkretisieren?" Diese *Frage-Strategie* ist zunächst Zeitgewinn, fordert sodann den Gegner zur Konkretisierung auf und erlaubt Ihnen endlich, von der passiven Rolle in die reaktive oder gar in die aktive Rolle zu wechseln.

6. ZUSTIMMUNG SIGNALISIEREN: Einige Gesprächspartner lassen starrköpfig nur ihre Meinung gelten. Ist man in einer Situation, in der die eigenen Argumente offenkundig abgeschmettert werden, kann dem Gegner bedingt Konsens signalisiert werden. Mit der *Ja-aber-Taktik* wird hierbei einzig partiell den Argumenten des Gegenübers zugestimmt. Gleichzeitig wird eine Wertschätzung ausgedrückt, die sich auf den Inhalt der Aussage des Antipoden bezieht, womit eine Deeskalation wenn nicht endgültig erreicht, so doch eingeleitet wird.

   Wer sich akzeptiert und verstanden weiss, ist eher offen für eine weiterführende Kommunikation; dies wiederum minimiert das Risiko einer neuerlichen Konfrontation zweifelsohne markant. Selbstredend bedingt diese Vorgehensweise so genannte "innerliche Grösse" – man muss schon über den eigenen Schatten springen, um der Borniertheit sachlich begegnen zu können …

Aufgabe

Seien Sie spontan! Und zwar sofort! Geben Sie möglichst schnell, das heisst ohne lange nachzudenken, eine Antwort, gewissermassen aus der Situation heraus!

1. Warum stellen Sie eigentlich immer Gegenfragen?
2. Sie haben eine Frage nicht verstanden (Fremdwörter/ komplizierter Inhalt/ Faktenflut etc.).
3. Es wurde Ihnen eine unfaire Frage gestellt (Wissensfrage, suggestive Frage).
4. Sie wurden persönlich angegriffen (beleidigende Bemerkung).
5. Jemand fragt etwas, was bereits vorher gesagt/ gefragt wurde.
6. Ihre Frage wurde nicht beantwortet, bzw. der Antwortende ist abgeschweift.

© Rudolf Merkle