

# Schlagfertigkeit: Strategiensammlung in Kurzform

**Wichtiger Hinweis:** Die nachfolgenden Techniken sind keine Tipps für eine verbesserte Kommunikation im Sinne von wirklichem Austausch und dem Aufbau von Nähe oder aber der ernsthaften Lösung von zwischenmenschlichen Konflikten. Sie sind in erster Linie ein Arsenal an Methoden zur verbalen Selbstverteidigung bei unfairen Wortattacken, Beleidigungen oder dummen Sprüchen. Ferner können einige dazu beitragen, bei berechtigten Vorwürfen die Situation etwas abzuschwächen ☺.

## 1.) Umdeutung des Vorwurfs

Technik: Sie suchen nach dem negativen Begriff im Satz Ihres Gegenüber und ordnen ihm eine positive Bedeutung zu, die Sie ihm nun widerspiegeln.

A: „Du bist zu faul.“

B: „Wenn „faul“ bedeutet, die Energien die dieser Beruf fordert, zwischendurch aufzutanken, um danach wieder ganz für meine Kunden da zu sein, ja dann bin ich faul.“

A: „Deine Wohnung ist verdreckt.“

B: „Wenn „dreckig“ für Dich bedeutet, dass ein Mensch noch andere Werte und Interessen hat als Fassade und schönen Schein, dann mag das so sein.“

## 2.) Selbstoffenbarungsaspekt thematisieren, statt auf den Vorwurf zu reagieren

Technik: Sie weigern sich anzuerkennen, dass in dem Angriff irgendetwas über Sie ausgesagt wird. Stattdessen suchen Sie gezielt nach Aspekten, die darin über ihr Gegenüber enthalten sein könnten, z.B. schlechte Laune. Somit sind nicht mehr Sie, sondern der Gesprächspartner Gegenstand der Diskussion.

A: „Sie reden Mist.“

B: „Haben Sie das öfter, dass Sie so schnell überreagieren? Was ist denn heute alles schief gelaufen bei Ihnen.“

A: „Du meinst wohl, Du bist was Besonderes!“

B: „Leidest Du schon länger darunter, Dir mir gegenüber zurückgesetzt vorzukommen?“

## 3.) Zustimmung, Vorwurf positiv umdeuten und damit die Übernahme des Wertesystems des Angreifers verweigern

Technik: Hier müssen Sie darauf achten, Inhalt und Bewertung einer Aussage zu trennen. Sie stimmen inhaltlich dem Angriff voll zu, aber anstatt sich zu rechtfertigen oder sich zu entschuldigen, betonen etwas Erstrebenswertes daran. Sie sind nämlich nur dann angreifbar und ggf. „schuldig“, wenn sie auch die Wertung des Angreifers übernehmen.

A: „Du konntest mir nie weiterhelfen.“

B: „Stimmt, und endlich hast auch Du erkannt, dass Hilfe von Außen bei Dir nicht die Lösung sein kann.“

A: „Jedesmal nehmen Sie mir den Parkplatz weg.“

B: „Ja, ist doch klasse, wenn man jeden Morgen so einen kleinen Kick hat – wer macht diesmal das Rennen?!“

## 4.) Konkretisierungsrückfrage

Technik: Hier stellen sie für den Angreifer anstrengende Rückfragen, die viel allgemeinerer Natur sind, als dass sie sich direkt mit dem Vorwurf befassen würden. Während er im ersten Reflex verblüfft nach Antworten sucht, haben sie endlos Zeit, weitere Spitzfindigkeiten anzubringen oder ihn mit weiteren Fragen zu löchern. Dies ist besonders wirksam in Gruppen, etwa wenn sie einem störenden Zwischenrufer hier unerwartet die volle Aufmerksamkeit der Gruppe „zumuten“ und er sich in dieser für ihn ungewohnten Situation auch noch mit Ihrer abstrusen Gegenfrage auseinander setzen muss.

A: „Sie sind ja ein Phantast!“

B: „Gutes Stichwort! Wie charakterisieren Sie denn einen Phantasten?“

A: „Also Ihre Einrichtung ist einfach geschmacklos.“

B: „Interessant! Dann erklären Sie mir doch mal Ihre Philosophie in Sachen Form und Farbe!“

## 5.) Ironisches Lob

Technik: Sie loben den Angreifer für etwas prinzipiell Wünschenswertes das er seinem Beitrag gerade nicht erreicht hat. Die andere Alternative bei der Ironie ist, etwas leicht überzogen positiv darzustellen (und hier zu loben), dass klar wird, dass Sie eigentlich das Gegenteil meinen. Schwierig natürlich bei Menschen, die keine Ironie verstehen.

A: „Was sie da vorschlagen, ist doch alles Murks.“

B: „Prima, dass mal jemand einen lösungsorientierten Ansatz einbringt hier!“

A: „Auf jeder Party bist Du besoffen – echt peinlich!“

B: „Klasse, dass jetzt bald Regeln und Kontrolle auch in die Freizeit mehr Struktur bringen.“

Hinweis: Sollte ein Angreifer seinerseits ironische Bemerkungen bevorzugen, ist zuweilen eine gute Strategie, stets so zu antworten, als habe man die Ironie nicht erkannt. Das lässt ihn in der konkreten Situation ins Leere laufen. Wenn er später dann ernsthafter auf den Punkt zurück kommen sollte, kann ihm die Ironie als Widersprüchlichkeit ausgelegt werden.

A (ironisch): „Na das hast Du ja wieder ü b e r gründlich bearbeitet“

B: „Wirklich – was hätte ich denn besser weglassen sollen?“

oder B: „Danke, ist doch immer nett, mal wieder ein Kompliment zu hören“ (wichtig ist hier, ernst dabei zu bleiben, damit der Kollege im Unklaren bleibt, ob sie es ebenfalls ironisch meinen oder nicht)“.

## 6.) Fiktives Horrorszenario zum Vorwurfinhalt aufbauschen

Technik: Diese Strategie wenden schon kleine Kinder manchmal an. Sie erfinden eine Steigerung der vorgeworfenen Sache. Im Vergleich dazu wirkt der reale Vorwurf bzw. ein darin angesprochener Fehler viel bedeutungsloser.

A: „Sie sind 10 Minuten zu spät.“

B: „Wäre es Ihnen lieber, ich wäre bei dem Sauwetter gleich wieder nach Hause gefahren?“

A: „Du hast meinen Geburtstag mal wieder verpennt.“

B: „Na ist doch besser, als wäre unser Kontakt mittlerweile ganz abgebrochen.“

## 7.) Den Kontext einfach wechseln

Technik: Beliebte bei Politikern, um unangenehmen Fragen zu entweichen. Es funktioniert so simpel wie verblüffend effektiv: Sie behaupten, es ginge „eigentlich“ doch um etwas ganz anderes als den konkreten Angriff bzw. Vorwurf. Über dieses Andere lassen sie sich daraufhin ausgiebig aus. Beobachten sie doch demnächst mal Politiker-Interviews im Fernsehen unter diesem Aspekt!

A: „Du hast schon wieder nicht aufgeräumt.“

B: „Die Frage ist doch hier nicht, wie die ich die Arbeit organisiere, es geht doch um das Klima in unserer WG generell. Also z.B. letzte Woche...bla bla...“

A: „Ich verstehe nicht, wie Sie so eine Chaotenpartei wählen können!“

B: „Das Problem liegt doch nicht bei den Parteien, das Problem liegt in der ganzen Gesellschaftsordnung. In Schweden läuft das z.B. ganz anders, bla bla...“

## 8.) Eine Rhetorische Frage anwenden

Technik: Die Technik der Verwendung rhetorischer Fragen findet weitaus breitere Verwendung, als sich nur gegen verbale Angriffe zu verteidigen. Andere Techniken hier beinhalten ebenfalls schon rhetorische Fragen. In diesem Zusammenhang „Schlagfertigkeit“ wird der Vorwurf in einer rhetorischen Frage gespiegelt, die (oft durch Mimik, Gestik und Tonfall verstärkt) die Antwort bereits in sich trägt. Oder es wird eine rhetorische Frage als Gegenfrage formuliert, die wiederum das Verhalten des Gesprächspartners kritisch überzeichnet.

A: „Du verschwendest Dein Geld“.

B: „darf man sich denn heutzutage kein kleines bisschen Luxus mehr gönnen?“

A: „Du bist ja dauernd nur auf Tour!“

B: „Wie lange willst du noch im stillen Kämmerlein versauern?“