

Ihnen schlägt es bei verbalen Angriffen oft die Sprache? Und erst viel später fällt Ihnen eine passende Retourkutsche ein? Kein Grund zur Sorge, denn schlagfertig kann jeder werden.

MIT DIESEN ACHT TAKTIKEN und etwas Übung bringen Sie Ihre Skills auf Vordermann.



KONTERN

kann man lernen

Wer den Mund aufmacht, wird gehört. Und wer gehört wird, kommt weiter“, bringt es Daniela Zeller, 42, auf den Punkt. Die ehemalige Ö3-Stimme ist als Kommunikationsexpertin auf Schlagfertigkeit spezialisiert. Und ja, der Eindruck, dass Menschen, die gut kontern können, auch auf der Karriereleiter weit oben stehen, täuscht nicht. Denn wer immer einen cleveren Sager parat hat, ist meist ein guter Rhetoriker. „Und die sind oft erfolgreicher, weil sie sich besser vermarkten können“, weiß Zellers Branchenkollege, der Rhetorik-Coach Georg Wawschinek, 49.

Dass der eine besser reagiert als der andere, ist übrigens nicht angeboren, wie viele meinen. Diese Menschen haben „schlichtweg ihre Hausaufgaben gemacht. Denn schnelles Denken, Reaktionsfähigkeit und rasches Verbalisieren – alles eben Grundlagen, um schlagfertig zu sein – kann man trainieren“, erklärt Daniela Zeller

PRAXISTIPPS. Wenn man in Sachen

Schlagfertigkeit also noch einiges aufholen möchte, gilt hier das altbewährte Motto: üben, üben, üben. „Denn gute Konter haben auch mit einer gewissen Routine zu tun“, so Wawschinek. Am schlimmsten ist es, gar nichts zu sagen und Angriffe schweigend hinzunehmen. Paroli bieten ist das Um und Auf, auch wenn es zu Beginn alles andere als perfekt oder gar einfach ist. „Oft ist es allerdings gar nicht so wichtig, was man äußert, sondern dass man überhaupt etwas sagt“, erläutert Zeller. „Denn das signalisiert, handlungsfähig und mutig zu sein.“ Dabei ist der Grat

zwischen geschickt gekontert und ungut beleidigend ein schmaler. Zellers Tipp: „Um eine unangenehme Konfrontation zu vermeiden, einfach immer bei sich bleiben. Dann kann so etwas nicht passieren.“

PRAXISTIPPS FÜR ZWISCHENDURCH. Schon kleine Übungen für den Alltag helfen, sich einiges zu verinnerlichen.

Ein Beispiel ist die „Das ist so wie“-Übung, die man nahezu überall gedanklich durchführen kann. Profi Wawschinek erklärt: „Wenn ich unterwegs bin und mich gerade mit dem Thema Charisma auseinandersetze – ein Basic schlagfertiger Menschen – und zum Beispiel einen Baum sehe, denke ich mir: Charisma ist wie ein Baum. Man muss fest verwurzelt sein und sich spüren. Und gleichzeitig den Geist frei und in der Luft haben. Dann sehe ich eine Ampel und überlege, was mir dazu einfällt. Etwa, dass Charisma eigentlich genau so ist: Wir können uns bremsen oder Gas geben.“

Sprich: Wirkung erlauben oder uns verbieten.“ Es geht bei dieser Übung nicht darum, diese Gedankenspiele irgendwo zu verwenden, sondern seine Denkmuskeln zu trainieren. Wer dann in die Tiefe gehen möchte, um an seiner Schlagfertigkeit zu feilen, dem sind folgende Taktiken ans Herz gelegt:

1. ABWARTEN

SICH ZEIT NEHMEN. Grundvoraussetzung bei dieser ersten – und laut Daniela Zeller einfachsten – Methode ist der Blickkontakt: „Ganz wichtig: dem Gegenüber bei dieser Taktik immer in die Augen schauen, den Blick nie woandershin richten.“ Sonst passiert weiter nicht viel, denn die Quintessenz liegt darin, dem Angreifer nichts zu entgegenen, ihm also keine weitere Angriffsfläche zu bieten. Und dann zu sehen, was passiert. „Das Gegenüber wird dadurch gezwungen, weiterzureden und präziser auf den Vorwurf einzugehen.“

2. STANDARDS

GUTER EINSTIEG. Sich ein breites gedankliches Konvolut an lässigen Antworten zurechtzulegen, schadet nie. Ein Beispiel: „Nichts Positives kann ich Ihnen sagen, nichts Negatives will ich Ihnen sagen.“ Oder wenn Sie sich ungerechtfertigt angegriffen fühlen: „So möchte ich mit Ihnen nicht weiterreden“. Vor allem für den Anfang sei das richtig hilfreich, sagt Georg Wawschinek. „Das langfristige Ziel sollte es allerdings sein, dass man irgendwann nicht mehr auf sein erlerntes Repertoire zurückgreifen muss, sondern situationsangemessen und somit auch spontan reagieren kann.“

3. VER-TAGEN

PAUSE MACHEN. Eigentlich relativ simpel – aber ist man zu paralyisiert, um zu reagieren, hat man auch das nicht im

Kopf: „Bitten Sie einfach um Bedenkzeit, wenn Sie sich überrumpelt fühlen“, so Zeller. So haben Sie Zeit, sich eine passende Antwort zurechtzulegen. Ist ehrlich und funktioniert.

4. DEN RAHMEN VERÄNDERN

JEDER ANGRIFF EINE CHANCE. Für Experte Georg Wawschinek ist das die effizienteste Grundlage, um seine Fertigkeiten zu optimieren. Konkret geht es hier darum, das Positive aus einer Attacke zu holen. „Denn in jedem Vorwurf steckt eine Chance.“ Der Clou ist, sie auch zu erkennen. Ein Beispiel: Wenn jemand sagt, man sei verschwenderisch, bewegt man sich im Feld „Geld verprassen“. Verändert man nun den Rahmen, spricht, sucht sich das Gute in diesem Vorwurf, könnte man kontern: „Ich bin der Überzeugung, dass man nicht nur nehmen kann, sondern auch etwas zurückgeben sollte. Wenn du das als verschwenderisch bezeichnen möchtest, stimmt es.“ Wawschinek erläutert weiter: „Und schon hat man den Fokus darauf gelegt, dass es einem selbst ja eigentlich darum geht, etwas zurückzugeben.“

5. RÜCKFRAGEN

INTERESSE ZEIGEN. Die ideale Herangehensweise, um eine Konversation von der mitunter emotionalen Beziehungsebene auf die neutralere Sachebene zurückzuholen. Klassische Rückfragen wie „Wie meinen Sie das genau?“ oder „Was wollen Sie damit sagen?“ signalisieren, dass man sein Gegenüber ernst



RHETORIK-PROFI. Seit mehr als 20 Jahren ist Georg Wawschinek Coach für öffentliche Auftritte. Bisher hat er mehr als 2.500 Coachings und Trainings absolviert.



ALLROUNDERIN. Nach dem Aus bei 03 gründete Daniela Zeller 2012 die Kommunikationsagentur „Freiraum“. Sie ist auch Key-Note-Speaker & hat einen Podcast.

nimmt. Sie sind aber auch sehr nützliche Inputs, um selbst Zeit zu gewinnen. „Im Idealfall hält sich der Angreifer dann so lange mit Ihren Gegenfragen auf, dass ihm irgendwann langweilig wird“, so Wawschinek.

6. RECHT GEBEN

DIREKT SEIN. Sich sofort vor dem Angreifer zu verteidigen, ist meist keine gute Idee. „Wer das tut, hat schon verloren“, meint Daniela Zeller. Probieren Sie’s also mal mit einem einfachen „Sie haben recht!“. Und Sie werden sehen: Das wirkt Wunder! Sie sorgen für einen Überraschungsmoment bei Ihrem Angreifer, und die Attacke läuft völlig ins Leere.

7. DOLMETSCHEN

FÜR PROFIS. Zugegeben, diese Technik eignet sich für all jene Menschen, die mit ihrem persönlichen Schlagfertigkeitstraining schon weit fortgeschritten sind. Aber mit dieser flexiblen, kreativen und durchaus wirklich witzigen Technik können Sie fast allen Angriffen Paroli auf Augenhöhe bieten und Ihr Gegenüber sprachlos zurücklassen. Und so funktioniert’s: Sie „dolmetschen“ Angriffe, mit denen Sie konfrontiert werden. Ein Beispiel erklärt, wie das genau gemeint ist: Wenn Ihnen z. B. jemand vorwirft, Sie seien die „Marionette des Chefs“, dann kontern Sie am besten mit: „Sie meinen, es braucht also viel Fingerspitzengefühl, um mich zu führen?“ Klar, das muss einem einmal einfallen – soll hier aber durchaus als Ansporn dienen.

8. AUFMACHEN

EHRlich SEIN. Sollte man trotz allem mit einer Situation völlig überfordert sein, nicht den Kopf hängen lassen. Das passiert auch echten Profis. Hier gilt dann das Sprichwort: „Ehrlich währt am längsten.“ Mit Sägern wie „Das hat mich jetzt wirklich verletzt“ bietet man keine Angriffsfläche mehr, entwaffnet sein Gegenüber und regt es im Idealfall auch zum Nachdenken an.

SANDRA JUNG MANN ■