



5. Januar 2017

Schlagfertigkeitstaktiken gegen fiese Angriffe



Einerseits stehen Sie bei einer schlagfertigen Antwort immer unter Zeitdruck. Sie müssen schnell und spontan reagieren. Andererseits sollte Ihre Replik auf einen Angriff, unfairen Spruch, Zwischenruf oder auf eine Provokation gut überlegt sein. Das braucht Denk-Zeit.

Es lohnt sich deshalb, wenn Sie bei alltäglichen Situationen wie Sitzungen, Gesprächen und Vorträgen aktiv mitdenken und sich trainingshalber immer eine situationsgerechte, schlagfertige Antwort ausmalen. Dieses Gedankentraining führt dazu, dass Ihre Antworten mit jeder neuen Situation schneller, geschliffener – schlagfertiger – werden. Beginnen Sie Ihr Schlagfertigkeitstraining am besten mit Repliken, die in jeder Situation gut passen. Es macht gar nichts, wenn Ihre Antworten in der Anfangsphase noch nicht so perfekt sind.

Schlagfertigkeit im Alltag

- ☞ **Jemand drängt sich in einer Warteschlange vor. Niemand sagt etwas. Was könnten Sie sagen?**
- ☞ **Sie haben eine Panne mit Ihrem Wagen. Jemand hilft Ihnen und sagt schnippisch: „Mein Tipp: Nächstes Mal vorher Gehirn einschalten.“ Hätten Sie darauf eine passende Antwort?**
- ☞ **Während einer Kaffeepause fragt eine Kollegin in die Runde: „Kennt ihr den Unterschied zwischen einem Glas Wasser und Roland?“ Sie hören Ihren Namen Roland und spitzen die Ohren. Die Kollegin fährt fort: „Wasser ist flüssig. Roland ist überflüssig.“ Ihre Replik?**



Schlagfertig durch Antizipation

Es ist weitgehend unbekannt, dass etliche Politiker nur durch gute Vorbereitung so bewundernswert schlagfertig wurden. Doch auch Sie können die meisten schlagfertigen Antworten vordenken und vorbereiten. Die einzige Frage, die Sie sich bei der Vorbereitung von schlagfertigen Kontern stellen sollten, lautet: „Was würde ich sagen, wenn ...?“

Der Politiker Franz Josef Strauß (1915-1988) hatte sich vor seinen Auftritten alle Varianten von möglichen Störungen und Zwischenrufen ausgedacht. Lachte ihn jemand aus, sagte er „Indem Sie dieses ernste Thema lächerlich machen, disqualifizieren Sie sich selbst!“ Es wird sogar gesagt, dass Strauß enttäuscht gewesen sei, wenn er seine vorbereiteten Antworten nicht an den Mann bringen konnte. Er wartete sehnsüchtig auf die entsprechende „Störung“.



Tatsächlich kann jede Berufsgruppe, jede Person im Vorfeld einer Veranstaltung viele Vorwürfe und Einwände, die in der Luft liegen, im Voraus schon in Ruhe überdenken: Wie würde ich reagieren, wenn ...?

Die folgenden 23 Schlagfertigkeitstaktiken sollen Ihnen eine Übersicht und gleichzeitig Trainingshilfe für Ihre schlagfertigen Konter auf die nächsten fiesen Attacken geben. Immer nach dem Motto „**Schlagfertigkeit ist, wenn keiner die Vorbereitung bemerkt.**“

1. **Abwarte-Taktik**

Abwarten ist eine einfache Taktik. Sie sagen zunächst nichts und warten ab, was geschieht. Mimisch signalisieren Sie, zum Beispiel durch hochgezogene Augenbrauen: „Aber, aber!“ Wichtig ist, dass Sie dabei Blickkontakt mit dem Störer halten. Auf keinen Fall wegschauen!

Wirkung Ihr Gegenüber muss weiterreden und die Vorwürfe präzisieren.

Ihr Vorteil Sie gewinnen Zeit und irritieren Ihr Gegenüber.

2. **Verwirrungstaktik**

Sie begegnen der Attacke mit einer völlig absurden Bemerkung oder einem unsinnigen Sprichwort:

„Zu viele Menschen verderben den Brei.“

„Der Krug geht zum Brunnen, solange er noch warm ist.“

Sprichwörter, die überall und nirgends passen, sind besonders gut für die Verwirrungstaktik geeignet.

Wirkung: Ihr Gegenüber denkt zuerst nach, ist irritiert und merkt zu spät, dass er auf den Arm genommen wurde. Falls der Provokateur erstaunt nachfragt, was der Sinn der Sache sei, könnten Sie hinzufügen „Denken Sie doch ein bisschen nach! Bitte!“



3. **Recht-geben-Taktik**

Anstatt sich zu verteidigen, sagen Sie *„Sie haben recht!“*

Der Angriff läuft dadurch ins Leere. Mithilfe dieser Taktik ziehen Sie den Giftzahn. Ist geeignet bei Provokationen, Vorwürfen, Unterstellungen.

Attacke *„Sie haben ein aufdringliches Parfüm!“*

Ihre Replik *„Das ist wahr. In Kolumbien werden damit Ameisen vernichtet.“*

So dick muss nicht unbedingt aufgetragen werden. Wenn Sie dem Angreifer recht geben wollen, genügen Antworten wie diese:

■ *„Hilft es Ihnen, wenn ich Ihnen recht gebe?“*

■ *„Ich stimme gerne zu, wenn Ihnen dies gut tut.“*

■ *„Aus Ihrer Sicht ist dies gut möglich. Ich empfinde es aber nicht so.“*

■ *„Ich kann mir gut vorstellen, dass Sie es so sehen.“*

4. **Dolmetscher-Taktik**

Mit dieser flexiblen Taktik sind Sie fast allen Angriffen gewachsen. Sie ist sehr wirkungsvoll. Sie „übersetzen“ die böartigen Worte Ihres Gegenübers. Damit entscheiden Sie, was gerade gesagt wurde.

Attacke *„Sie Pfeife, Herr Müller!“*

Ihre Replik *„Tatsächlich, alles hört auf mich.“
oder „Ja, ich gebe die entscheidenden Signale.“*

Attacke *„Sie sind eine Marionette des Chefs!“*

Ihre Replik *„Sie meinen, es braucht viel Fingerspitzengefühl, um mich zu führen?“*

Attacke *„Sie sind nicht teamfähig!“*

Ihre Replik *„Stimmt, denn ich kann heikle Aufgaben selbstständig erledigen!“*



5. **Vertagungstaktik**

Diese Taktik ist empfehlenswert, wenn Sie sich überrumpelt fühlen. Sie vertagen die Antwort. Sie bitten um Bedenkzeit.

„Sie werden verstehen, dass ich Ihnen zu dieser Bemerkung erst morgen meinen persönlichen Kommentar abgebe.“

„Sie sind gewiss einverstanden, dass ich diese Bemerkung in der nächsten Sitzung ausführlich kommentiere.“

„Ich werde gerne nach der Sitzung unter vier Augen meine persönliche Meinung dazu sagen.“

Attacke *„Herr Meier, Sie sind wirklich ein einfältiger Fachidiot!“*

Ihre Replik *„Ich sage Ihnen morgen, wie ich über Ihren Standpunkt denke.“*

6. **Umkehr-Taktik**

Sie drehen den Spieß um. Diese Taktik hat zwar Unterhaltungswert, doch können Sie sich damit leicht Feinde schaffen. Rechnen Sie bei dieser Taktik mit einer Retourkutsche. Nachfolgend ein klassisches **Beispiel**:

Bei einer Abendgesellschaft bekam der britische Premier Winston Churchill von Lady Astor ein nicht gerade überschwängliches Kompliment „Wenn ich Ihre Frau wäre, würde ich Ihnen Gift geben!“ Churchill konterte „Wenn ich Ihr Mann wäre, würde ich es nehmen.“ Dann folgte die erwartete Retourkutsche „Herr Churchill, Sie sind ja völlig betrunken!“ Churchill kontert hierauf „Der Unterschied zwischen mir und Ihnen ist: Wenn ich morgen aufwache, bin ich nüchtern, Sie sind aber immer noch hässlich.“



Diese Taktik beruht darauf, den zentralen Begriff durch Gegenbegriffe zu ersetzen. Bei der Umkehrtechnik müssen Sie Neues hinzufügen. Die Antwort erfolgt im Echoprinzip. Formulierungen müssen als Echo übernommen werden. Wichtig ist es, dass die Erwartung des Gegenübers durchbrochen wird.

7. **Rückfrage-Taktik**

Rückfragen können entgiften. Es gibt verschiedene Möglichkeiten, mit Rückfragen den Ball zurückzuspielen. Beispiele:

- „Was meinen Sie mit inkompetent?“
- „Was sollte ich tun, damit Sie zufrieden sind?“
- „Worauf basiert Ihre Unterstellung?“
- „Wer sagt das?“
- „Wieso drehen Sie mir das Wort im Mund um?“
- „Leiden Sie darunter?“
- „Was wollen Sie damit sagen?“
- „Ist das Ihr Problem?“



8. **Latein-Taktik**

Sie kontern mit einem lateinischen Zitat.

- „Fama est.“ (Es ist ein Gerücht)
- „Ineptis.“ (Dummes Zeug)
- „Male sit tibi.“ (Soll Sie doch der Henker holen.)
- „Suum cuique.“ (Jedem das Seine.)



Beispiel

Nach einem Zwischenruf kontert der Redner „Mein lieber Mann, ich weiß nicht, ob Oscar Wilde in der Schule büffeln musste, aber er hat auf jeden Fall die Übersetzung geliefert für eine der ältesten Zwischenrufer-Regeln: *Si tacuisses, philosophus manisisses!* Was er folgendermaßen – und jetzt hören Sie gut zu – übersetzte: Herr, segne alle, die nichts zu sagen haben und den Mund halten!“

9. **„Passt immer“-Taktik**

Es lohnt sich, wenn Sie einige Antworten parat haben, die beinahe in jeder Situation passen:

- „Sie sprechen hörbar, aber nicht verstehbar!“
- „Ist Ihr Problem.“
- „Kann jeder sagen.“
- „Sie leiden gewiss an Einbildungen!“
- „Das bilden Sie sich nur ein.“
- „Der Kopf ist rund – Sie sollten auch einmal die Denkrichtung wechseln.“
- „Könnten Sie auch mal schweigen?“
- „Bringen Sie die Lösung oder sind Sie das Problem?“
- „Bleiben Sie ruhig bei Ihrer Meinung, für Sie ist die gut genug.“

10. **Komplimente-Taktik**

Attacke „Ihre Argumente sind mehr als flüssig. Sie sind überflüssig.“

Ihre Replik „Ein toller Einwurf. Darf ich ihn aufschreiben?“

oder „Kompliment! Diese pfiffige Bemerkung hätte ich Ihnen gar nicht zugetraut.“

oder „Das hätte ich Ihnen nicht zugetraut.“

oder „Schön gesagt. Könnten Sie das bitte wiederholen?“

oder „Vielen Dank für die Lebenshilfe.“



11. **„Moment mal“-Taktik**

„Moment mal. Könnten Sie diese Bemerkung freundlicherweise einen Moment für sich behalten? Es folgt gleich der Rede-Abschnitt, wo sie besser passt.“



12. **Großvater-Taktik**

„Darf ich Sie etwas fragen? Kennen Sie meinen Großvater?“ (Nein)

„Welcher Zufall. Sie wiederholen nämlich seine alten Sprüche.“

13. **Ummünz-Taktik**

Angriff „Sie Pflaume!“

Ihre Replik „Obst ist gesund!“

14. **Übertreibungstaktik**

Angriff „Sie sind schon wieder zu spät gekommen!“

Ihre Replik „Zu spät? Hören Sie: Meistens ist es Feierabend, wenn ich ins Geschäft komme.“

15. **Wortverdrehungstaktik**

Nach einem Zwischenruf könnten Sie sagen „Dieser Vortrag ist kostenlos – Ihr Zwischenruf aber umsonst.“

Angriff „Ich habe Sie nicht verstanden.“

Ihre Replik „Das tut mir leid! Wenn Sie mich nicht hören, so ist dies meine Schuld. Wenn Sie mich jedoch nicht verstehen, da kann ich leider nichts machen.“

Angriff „Sie verstehen anscheinend nur Bahnhof!“

Ihre Replik „Ich habe sehr gut zugehört und gut verstanden, dass der Zug für Sie bei ... bereits abgefahren ist.“

16. **„Trifft mich“-Taktik**

Erst wenn Sie sichtbar getroffen sind, sind Sie geschlagen. Wenn die anderen dies nicht sehen, sind Sie noch nicht getroffen worden. Werden Sie mit einer unredlichen Taktik konfrontiert, so könnten Sie den Nadelstich direkt thematisieren.

■ „Das trifft mich aber!“

■ „Sind Sie aber gemein zu mir – bald hole ich mein Taschentuch und beginne zu weinen.“

Mit einer emotionalen Rückmeldung können sogar Schuldgefühle geweckt werden:

Angriff „Sie sind nur Mutter und arbeiten sonst nicht?“

Ihre Replik „Mich macht es betroffen, dass Sie Ihre Mutter schlecht machen. Haben Sie das nötig?“



17. Höflichkeitstaktik

Sie reagieren, indem Sie sagen, dass Sie nicht reagieren.

Attacke „Sie schlagen mit einem Vorschlaghammer auf eine Stecknadel!“

Ihre Replik „Meine Höflichkeit verbietet es mir, diese blöde Bemerkung als solche beim Namen zu nennen.“



18. Entpersonalisierungstaktik

Die Antwort von der eigenen Person lösen!

Attacke „Haben Sie schon einmal daran gedacht, eine Matratzenfabrik zu gründen? Bei so viel Schlafpotenzial in Ihrem Team müsste das einen Bombenerfolg werden.“

Ihre Replik „Ihre Bemerkung ist humorvoll. Sie hat jedoch nichts mit (...) zu tun.“

oder „Das, was Sie sagen, ist ein guter Witz, aber dieses Gute trägt leider nichts Neues zum Thema bei.“

19. Themawechsel-Taktik

Anstatt auf den Angriff einzugehen, reden Sie unverhofft von einem vollkommen neuen Thema. Es ist Ihr gutes Recht, das Thema zu wechseln. Sie entscheiden, ob Sie auf eine Beleidigung eingehen wollen.

Attacke „Sie weichen aus!“

Ihre Replik Rechtfertigen Sie sich nicht. Sagen Sie nur „Nein. Zu dem, was Sie gesagt haben, möchte ich nichts sagen.“

Attacke „Was haben Sie da für Flausen im Kopf? Sonst arbeiten Sie viel konzentrierter.“

Ihre Replik „Apropos Fernsehen: Werden im Sommerloch nicht zu viele Wiederholungen gezeigt?“

oder „Schlimm, dieses Wetter heute. Die feuchte Kälte ist sehr unangenehm.“

20. Zweisilben-Taktik

Der Angriff wird nur mit zwei Silben kommentiert.

Attacke „Viele verdanken ihr Trinkgeld nur den schönen Beinen.“

Ihre Replik „Soso.“

oder „Oho!“

oder „Potz Blitz!“

oder „Aha.“

oder „Und nun?“

Nichts nachlegen, keine Zusatzbemerkungen!



21. Klartext-Taktik

Dies ist eine Konfrontationstaktik. Benennen Sie die Beleidigung und konfrontieren Sie den Angreifer mit der Ungehörigkeit.

Attacke „Sie sind und bleiben ein egoistischer Mitarbeiter und haben keine Ahnung von Teamfähigkeit.“

Ihre Replik „Mit dieser Beschuldigung haben Sie mich beleidigt.
Ich erwarte, dass Sie dies zurücknehmen.“

oder „So möchte ich nicht mit Ihnen weiterreden. Sie beleidigen mich.
Ich erwarte, dass Sie sich dafür entschuldigen.“



22. Bumerang-Taktik

Mit dem Bumerang fügen Sie einen neuen Adressaten ein.

Attacke „Schwachkopf!“

Ihre Replik „Tut mir leid für Sie!“

oder „Nett, Sie kennenzulernen. Mein Name ist Martin Müller.“

23. Tatsachen-Taktik

Attacke „Sie reden ganz schön laut!“

Ihre Replik „Daran werden Sie sich gewöhnen müssen.“

oder „Wer gehört werden will, muß laut und deutlich reden.“