

Die 12 besten Schlagfertigkeitss- Techniken

franz xaver wendler
www.wendler-coaching.at

mit Zitaten aus Matthias Pöhm: „Das NonPlusUltra der Schlagfertigkeit“ mvg-Verlag)

„Kabarett – Kabarett“

Die hemmungslose Übertreibung

Das Stilmittel: die Übertreibung, das auf-die-Spitze-treiben eines Sachverhaltes, bis hin zur Absurdität.
Im besten Fall hast du die Lacher auf deiner Seite.

Beispiele:

Vorwurf: *„Du bist dick geworden!“*

Riposte: *„Ja, ich musste mir für den Transport nun sogar einen Lastwagen kaufen!“*

Vorwurf: *„Kollege Maier ist aber viel im Krankenstand!“*

Riposte: *„Stimmt! Das letzte Mal, als er in der Firma war, hat ihn nicht mal der Chef erkannt!“*

Vorwurf: *„Sie sind aber sehr sparsam!“*

Riposte: *„Ja, ich verwende sogar Papierservietten mehrfach!“*

Satzanfänge:

„Ja, das ist schlimm,....“

„Nein, es ist noch viel ärger...“

„Ich kann dich gut verstehen...“

Mildernde Umstände

Das Prinzip: du verstehst (interpretierst) die Botschaft hinter der ausgesprochenen Botschaft. Signalisierst damit entweder Verständnis oder entschärfst die Aussage, indem du sie zimmerrein „upgradest“, so dass „man“ sie auch annehmen kann. Anschließend erfragst du das Bedürfnis/den Wunsch, das hinter dem Angriff steckt, das wirkt entschärfend.
Achtung: therapeutisierenden Tonfall vermeiden!

Beispiele:

Vorwurf: *„Du bist ein fauler Sack!“*

Riposte: *„Wenn ich das richtig verstehe, bist du mit meiner Leistung nicht zu frieden. Was wünschst du dir denn?“*

Vorwurf: *„Ich zweifle an Ihrem Geisteszustand!“*

Riposte: *„Sie meinen, Sie verstehen nicht genau, was ich denke? Was verstehen Sie denn nicht?“*

Vorwurf: *„Du Kommunist!“*

Riposte: *„Dich stört mein Engagement für die sozial Schwachen? Was machst du denn alles für andere?“*

Satzanfänge:

„Wenn ich dich richtig verstehe...“

„Du meinst also...“

„...und was möchtest du?“

„Zum Glück schwerhörig“

Laut überhören

Das Prinzip: eine besonders raffinierte Form des „Aufdeckens von Unter- oder Übergriffen“ ist deren Benennen mit der gleichzeitigen Versicherung, dass „ich es großzügig überhöre“. Ich signalisiere damit gleichzeitig Aufmerksamkeit („Ich hab dich wohl gehört, pass nur auf!“) und „Gelassenheit“ mit dem Hinweis: Ich reagiere (noch) nicht darauf...

Beispiele:

Vorwurf: *„Armleuchter!“*

Riposte: *„Wie ich höre, beschäftigt sich hier jemand mit der Einrichtung einer neuen Wohnung, aber zurück von den Armleuchtern zu unserer Sache, ich schlage vor...!“*

Vorwurf: *„Das kann nur die Meinung eines Irren sein!“*

Riposte: *„Das Wort „Irrer“ habe ich nicht gehört, lieber Herr Huber, und es hat hier auch keinen Platz. Sehr wohl Platz hat in unserer Sache...“*

Vorwurf: *„Vollgummi!“*

Riposte: *„ich hoffe, es ist hier niemand aus Vollgummi, sonst müsste er sich betroffen fühlen!“* oder *„statt Vollgummi geben wir jetzt lieber wieder Vollgas und zwar in der Sache...!“*

Satzanfänge:

„...habe ich zum Glück überhört...“

*„glücklicherweise bin ich auf diesem Ohr etwas schwerhörig...
...und nun zur Sache...“*

„Das ist Ihr Problem!“

Die Ping-Pong-Technik

Das Prinzip: Wer ein Problem äußert, hat selbst oft eines. Das wird bei der „Ping-Pong-Technik“ zum Prinzip erhoben. Nur derjenige, der angreift, vorwirft oder kritisiert sieht das Problem und sonst niemand, am allerwenigsten der Angegriffene („ICH hab ja kein Problem damit!“). Damit steht der Kritiker dann ganz schön alleine da.

Beispiele:

Vorwurf: *„Ihr kritisiert nur und bringt keine Verbesserungsvorschläge!“*

Riposte: *„Wenn Sie nur die Kritik hören und nicht die Vorschläge, dann ist das Ihr Problem, schließlich fordern wir seit Jahren...“*

Vorwurf: *„Du spielst nicht mit offenen Karten“*

Riposte: *„Die Karten liegen auf dem Tisch, wenn du nicht hinsiehst ist das dein Problem!“*

Vorwurf: *„Du arbeitest nie etwas!“*

Riposte: *„Wenn du meinst, dass ich zuwenig leiste, dann ist das allein deine Version der Realität und damit dein Problem, damit kann ich leben!“*

Satzanfänge:

„Wenn du..., dann ist das (nur) dein Problem!“

„Andere verstehen das sehr gut, warum verstehst du das denn nicht?!“

*„Da haben wir was
gemeinsam!“*

Auf gleiche Stufe stellen

Das Prinzip: Bei vielen Auseinandersetzungen geht es darum, die Überlegenheit zu demonstrieren und das geht leichter, wenn der Andere abgewertet wird. Um der „Abwertungs-Falle“ zu entgehen, stellen wir uns/den anderen flugs auf dieselbe Stufe.

Beispiele:

Vorwurf: *„Sie machen es sich aber sehr leicht!“*

Riposte: *„Sehen Sie, da haben wir schon mal was gemeinsam!“*

Vorwurf: *„Sie verstehen ja nicht mal die Grundlagen!“*

Riposte: *„Da sind wir also beide am Boden der Realität gelandet!“*

Vorwurf: *„Was soll denn dieser Unfug!“*

Riposte: *Sehen Sie, wir haben die gleichen Fragen!*

Satzanfänge:

„Wir haben etwas gemeinsam...!“

„Da geht`s mir gleich...!“

„Bingo...!“

Unerwartete Zustimmung

Das Prinzip: In der Hitze des Gefechtes erwarten die Kämpfer alles andere als eine Zustimmung. Der Aggressor rechnet mit Widerstand, nicht mit (scheinbar) kampflöser Reaktion.
„Sie rennen offene Türen bei mir ein!“ „Ich weiss, Sie haben in dieser Sache (ganz oder teilweise) Recht!“
Unerwartete, zumindest selektive Zustimmung kann die Kampflust zähmen oder zumindest verwirren.
Aber: keine Erklärungen, keine Entschuldigung!

Beispiele:

Vorwurf: *„Sie haben die Sache verbockt!“*

Riposte: *„Sie haben recht, da waren auch von unserer Seite einige Bocksprünge dabei. Künftig ist wichtig...“*

Vorwurf: *„Du bist ein Streber!“*

Riposte: *„Ja, genau, das bin ich!“*

Vorwurf: *„Bist du schwul?“*

Riposte: *„Ja, das bin ich und das ist auch gut so!“*

Satzanfänge:

„Ja, genau...!“

„Sie haben insofern recht als...“

„Bitte, übersetzen Sie!“

Bärenstarke Bilder

Das Prinzip: Metaphern, Vergleiche, Geschichten sind viiiel stärker als nackte Argumente... das wissen wir alle. Gerade in brenzligen Situationen können wir mit bildhaft den stärksten Eindruck erzielen und aktivieren die Kreativität auch beim Gegenüber. Es ist sehr schwierig, ein angebotenes Bild nicht anzuschauen und aufzugreifen. Hol dir Bilder aus Kontexten, in denen du dich zu Hause fühlst.

Beispiele:

Angriff: *„Sie haben doch noch nie selber....“*

Riposte: *„Ich muss keine Eier legen können, um beurteilen zu können, ob ein Ei faul ist oder nicht.“*

Angriff: *„Du bist ein schlechtes Vorbild, handelst nicht nach deinen Grundsätzen!“*

Riposte: *„Der Wegweiser weist den Weg, aber er geht ihn nicht selber mit!“*

Angriff: *„Das kannst du nicht beurteilen!“*

Riposte: *„Man muss ein Omelett nicht selbst zubereitet haben, um beurteilen zu können, ob es schmeckt!“*

Satzanfänge:

„Das ist wie...!“

„Im Fußball, bei der Feuerwehr ist es ähnlich....“

„Ich als Tischler, Chemiker, Landwirt, Computerfachmann würde sagen...“

„Ich nehme dich beim Wort!“

Eulenspiegel- Technik

Das Prinzip: Till Eulenspiegel hat die Menschen beim Wort genommen und ihnen dabei manchen Streich gespielt. Falsch verstehen, Wortwitze oder einfach Blödeln gehört in manchen (Betriebs-)Kulturen einfach dazu. Wer da nicht mitspielt, ist ein Spielverderber. Dem (scheinbar dummen) Hofnarren kann niemand offen böse sein, oder?

Beispiele:

Angriff: *„Hast du was gegen Raucher?“*

Riposte: *„Nein, leider, dabei wäre mir jedes Mittel recht!“*

Angriff: *„Sie sind ja auch nicht gerade ein Riese!“*

Riposte: *„Nein, Adam Riese ist schon tot, aber ich stehe noch ganz leibhaftig vor ihnen!“*

Angriff: *„Benehmen Sie sich immer wie ein Oberlehrer?“*

Riposte: *„Ja, Nicht genügend! Setzen!“*

Tipp:

Wortverdrehungen, bewusst Dinge falsch oder in anderem Zusammenhang verstehen... Mut zum Blödeln

„Das weise ich zurück!“

Die Stopp- Tafel

Das Prinzip: Das Aufdecken ist im fortgeschrittenen Eskalations-Stadium einer Auseinandersetzung ein probates Mittel, Recht & Gerechtigkeit einzufordern. Fehlschläge, Untergriffe, Beleidigungen werden beim Namen genannt und ganz klar zurückgewiesen.

Beispiele:

Angriff: *„Sie haben hier noch nie was geleistet!“*

Riposte: *„Herr Peter, Sie sagen: ich habe noch nie was geleistet? Das ist völliger Unsinn und das wissen Sie! Ich weise das zurück!“*

Angriff: *„Sie wollen uns zugrunde richten!“*

Riposte: *„Sie sagen: ich will uns zugrunde richten? Das ist eine Killerphrase im wahrsten Sinn des Wortes. Das weise ich zurück!“*

Angriff: *„Sie lügen doch ständig!“*

Riposte: *„Frau Herzlich, haben Sie mich einen Lügner genannt? Das weise ich auf`s Schärfste zurück.“*

Tipp:

1. Namen nennen (+ Blickkontakt) und Wiederholen der Anschuldigung
2. kommt die Zurückweisung
3. zurück zum Thema

„Wäre dir lieber...?“

Das schlimmste Gegenteil

Das Prinzip: Dem Vorwurf wird durch Inszenierung des „schlimmsten Gegenteils“ der Boden entzogen. Wäre möchte nicht mit (kleinen) Unzulänglichkeiten zufrieden sein, wenn man es mit der furchtbaren (einzigen!) Alternative des schrecklichen Gegenteils vergleicht? Eignet sich für fast jeden Vorwurf!

Beispiele:

Angriff: *„Sei nicht schon wieder so hysterisch!“*

Riposte: *„Wäre dir lieber, wenn mich das alles völlig gleichgültig lassen würde?!“ (Na eben!)*

Angriff: *„Du bist ein Weichei!“*

Riposte: *„Wäre dir lieber, ich wäre hartgesotten?!“ (Na eben!)*

Angriff: *„Du musst auch ständig zu allem deinen Senf geben!“*

Riposte: *„Wäre dir lieber, du müsstest nur trockenes Brot essen?!“ (Na eben!)*

Satzbeginn:

„Wäre dir lieber...“

„Aber im Vergleich mit...“

„Besser als...“

„Bitte um Unterstützung!“

Der göttliche Ratschlag

Das Prinzip: Gerade hierarchisch Höhergestellte lassen sich gerne kalmieren (einwickeln), indem sie nach ihrem weisen „Ratschlag“ gefragt werden. Was würde der Herr Chef, die Frau Vorsitzende, der Herr Geschäftsführer denn in meiner Situation machen. Frag demütig, Komplizenhaft oder schlicht interessiert ohne vorwurfsvoll zu werden. Wer sich als BeraterIn engagieren lässt, hat die feindliche Position schon aufgegeben.

Beispiele:

Angriff: *„Du bist doch viel zu nachgiebig!“*

Riposte: *„Ja, du würdest es sicher anders machen! Wie denn genau?“*

Angriff: *„Das ist ja schon wieder falsch!“*

Riposte: *„Wie schaffst du es, so wenig/gar keine Fehler zu machen! Hast du da einen Trick?“*

Angriff: *„Sehr innovativ ist ihr Vorschlag nicht!“*

Riposte: *„Sie haben immer gute Ideen. Wie schaut Ihre innovative Idee zum Thema aus?“*

Tipp:

Erst „Aufwerten“ des Gegenüber, dann mit Frage unter Zugzwang setzen und gegebenenfalls den „Rat-Schlag“ zerpfücken. (Die größte Enttäuschung für den Berater ist der abgeschlagene Ratschlag 😊)

„ich zitiere...“

Der Spruch für alle Fälle

Das Prinzip: Auch wenn man Sprüche-Klopfen (bei anderen!) nicht so schätzt, einen großen Vorteil haben die Instant-Sprüche: man kann sie auswendig lernen und auch ohne viel nachdenken einsetzen. Wichtig in Not-Situationen ist weniger, was du sagst, sondern *dass* du etwas sagst, um nicht schwach zu wirken oder aus dem Spiel gekegelt zu werden.

Beispiele:

A. Weise Sprüche:

- *„Worte sind Schall & Rauch!“*
- *„Jaja, schon der legendäre Ernst Happel sagte: Angriff ist die beste Verteidigung!“*
- *„Mein Motto war immer: Leben und leben lassen! Und damit bin ich bisher gut gefahren!“*
- *„Jeder kehre vor seiner eigenen Tür!“*
- *„Schuster bleib bei deinem Leisten!“*

B. Verwirrende Sprüche (+ Umlenkung auf dein Thema):

- *„Ein Vogel baut zuerst sein Nest, bevor er brütet, denk mal darüber nach, inzwischen sollten wir wieder zum Wesentlichen kommen...“*
- *„Ich sag nur: Die Wurzeln erzählen den Ästen nicht, was sie denken, wenn Sie verstehen, was ich meine. So, aber nun wieder zur Sache...“*
- *„Die Mücke fliegt solange um das Licht, bis sie verbrennt, sagt eine buddhistische Weisheit, aber nun wieder zu irdischen Dingen...“*
(zitiert in Anlehnung an Matthias Pöhm)

C. Stehsätze:

- *„Das ist schon dem Besten passiert!“*
- *„Ja, das ist eine Spezialität von mir!“*
- *„Gut gebrüllt, Löwe!“* oder auch
- *„Gut gebrüllt, Säbelzahniger (ich dachte, deine Art wäre schon gestorben?“*