

Dritte Lektion: Einfache Techniken

In diesem Abschnitt stellen wir Ihnen die ersten Techniken vor, die Sie schnell erlernen und sofort einsetzen können. Es sind einfache Techniken, die sicher nicht zur hohen Kunst der Schlagfertigkeit gehören, die aber im praktischen Einsatz sehr effektiv sein können. Sie entwickeln einen Fundus von Allzweck-Antworten, auf die Sie zur Not immer zurückgreifen können – auch wenn Ihnen mal gar nichts einfällt.

Sagen Sie doch was

Jemand haut Ihnen irgendeine Frechheit um die Ohren. Was sollen Sie bloß darauf erwidern? Sie fangen an nachzudenken – und damit beginnt das Unglück: Ihnen fällt auf die Schnelle nichts ein. Das blockiert Sie noch mehr, diesen Mechanismus haben wir ja gerade kennen gelernt (→ S. 46). Wir sitzen in der Falle, weil wir meinen, wir müssten etwas Passendes erwidern. Dabei kommt es zunächst darauf an, *überhaupt etwas* zu erwidern. Und wenn es der größte Unsinn ist. Das klingt vielleicht etwas überraschend. Schlagfertige Leute geben doch gerade eine passende Antwort. Sie sind doch nicht schlagfertig, weil sie Unsinn reden, sondern weil ihre Antworten so treffend sind. Solche treffenden Antworten wollen wir auch geben. Wie das geht, soll uns dieses Buch vermitteln.

Einverstanden. Nur müssen wir erst laufen lernen, bevor wir tanzen können. Bezogen auf die Schlagfertigkeit heißt das: Zunächst einmal müssen wir dafür sorgen, dass Sie in der Situation etwas sagen. Das ist ein großer wichtiger Schritt im Vergleich zur Sprachlosigkeit, mit der wir bisher immer wieder auf solche Situationen reagiert haben.

Tipp:

Sobald Sie etwas sagen, fällt die Hilflosigkeit von Ihnen ab. Sie äußern sich und nehmen damit Einfluss auf die Situation. Sie sind nicht länger nur Opfer.

Das Prinzip Selbstbehauptung

Es ist in der Tat erstaunlich, aber allein dadurch, dass Sie überhaupt etwas äußern, tun Sie bereits den ersten Schritt, um sich zu behaupten. Dabei macht vor allem der Ton die Musik (→ S. 36). Natürlich werden Sie wenig Wirkung erzielen, wenn Sie mit zittriger, ängstlicher Stimme sprechen. Antworten Sie hingegen in einem ruhigen, selbst-

bewussten Ton, trägt das sehr viel zu Ihrer Selbstbehauptung bei. Diesen Effekt können Sie auch an anderen beobachten. Wer ruhig redet, wenn er hart angegangen wird, der ist in der Situation niemals schwach. Auch wenn er Sätze sagt wie: „Dazu fällt mir wirklich gar nichts ein.“ Oder: „Ich denke nicht daran, zu Ihren Vorwürfen irgendetwas zu sagen.“ Der Unterschied: Wenn Sie schweigen, bleiben Sie der Situation ausgeliefert. Wenn Sie sprechen, nehmen Sie Einfluss.

Übung: Nullsätze

Eine Übung, bei der Sie wieder einen Partner brauchen, mit dem Sie nach dem ersten Durchgang die Rollen tauschen können. Ihr Partner greift Sie an. Er macht Ihnen irgendwelche Vorwürfe (z. B. „Du bist faul wie ein Sack Mehl!“) oder macht sich über irgendwelche vermeintlichen Schwächen lustig („Haben Sie Deine Brillengläser aus Colaflaschen gemacht?“). Er kann auch einen der Beispielangriffe aus dem Buch übernehmen. Sie antworten darauf gar nichts, überlegen vielleicht, was Sie darauf erwidern könnten, aber Sie sagen nichts. Dann spielen Sie die Sache noch einmal durch. Diesmal aber antworten Sie. Ohne sich aus der Ruhe bringen zu lassen, äußern Sie irgendwelche beliebigen „Nullsätze“, Aussagen, die in keinem Zusammenhang mit dem Angriff stehen. Beispielsweise könnten Sie sagen: „Morgen werde ich mir ein Auto kaufen.“ Oder: „Dazu kann ich leider nichts sagen, ich bin in meinem Schlagfertigkeitsbuch erst bei Lektion drei.“

Wodurch unterscheiden sich die beiden Situationen? Für den Angegriffenen, aber auch für den Angreifer? Merken Sie, wie Sie mit Ihrer Antwort ein Stück Souveränität wiedererlangen?

Tipp:

Sie haben es in der Hand selbst zu bestimmen, was Sie auf einen Angriff sagen. Sie müssen nicht direkt auf das Bezug nehmen, was der Angreifer sagt.

„Ich habe nichts verstanden“

Es ist verblüffend, wie souverän Sie Angriffe an sich abprallen lassen können, wenn Sie sagen, dass Sie nichts sagen. Durch Ihre Äußerung tun Sie den Angriff einfach ab. Er ist unwichtig für Sie, Sie müssen sich überhaupt nicht mit ihm beschäftigen.

Eine zweite Möglichkeit besteht darin, dass Sie zum Ausdruck bringen: Ich habe gar nicht verstanden, was Sie gerade gesagt haben. Das ist gar nicht bei mir angekommen. Also, Ziel verfehlt. Sogar wenn Ihr Gegenüber seine Bemerkung noch einmal wiederholt, wirkt sie bei weitem nicht so verletzend. Und Sie gewinnen Zeit, um sich eine Antwort zu überlegen.

Sie könnten beispielsweise antworten:

„Ich habe nicht verstanden, was Sie gerade gesagt haben.“

„Muss ich das verstehen, was Sie gerade gesagt haben?“

Oder noch ein wenig böser: „Haben Sie eigentlich gerade etwas gesagt?“

Beispiel: „Wie bitte?“

Bei einer Vorlesung antwortete der Kommunikationswissenschaftler Paul Watzlawick auf etwas provokante Nachfragen aus dem Publikum mit den schlichten Worten: „Wie bitte?“ Nun war Watzlawick in schon etwas vorgerücktem Alter, so dass er vielleicht tatsächlich die Frage nicht verstanden hatte. Die Wirkung war in jedem Fall durchschlagend. Allein dadurch, dass die ironische Spitze wiederholt werden musste, fiel sie in sich zusammen wie ein Soufflé, das man zu früh aus dem Ofen nimmt.

Die Instant-Sätze

Nun sind unsere „Nullsätze“ natürlich noch nicht schlagfertig. Sie zielen nirgendwohin und treffen auch nicht. Anders sieht es mit den so genannten „Instant-Sätzen“ aus, die erste Schlagfertigkeits-technik, die Sie kennen lernen, weil sie so einfach ist – und so effektiv, denn auch „Profis“ machen immer wieder Gebrauch von „Instant-Sätzen“. Die große Stärke dieser Sätze: Sie sind sofort bei der Hand. Der geistige Aufwand reduziert sich gegen Null, Sie werden sicherer und können die eingesparte geistige Energie für andere Dinge nutzen. Doch was sind überhaupt Instant-Sätze? Sicher kennen Sie Instant-Suppen, Fertigsuppen aus der Tüte, über die Sie nur heißes Wasser schütten müssen und schon können Sie anfangen zu löffeln. So ähnlich ist das auch bei den Instant-Sätzen. Es handelt sich um vorbereitete „Fertigsätze“, die Sie einfach übernehmen können, wenn Sie in eine knifflige Situation geraten. Sie brauchen nicht einmal heißes Wasser drüberschütten.

Bewährte Standardsprüche

Leicht gesagt: Einfach so übernehmen. Wo bekommen wir die „Fertigsätze“ denn her? Anders als die Instant-Suppen können Sie die Instant-Sätze ja nicht im Supermarkt kaufen. Und das brauchen Sie auch gar nicht. Sie müssen sich nur ein wenig umhören, dann entdecken Sie gewiss die eine oder andere Formulierung, die Ihnen zusagt. Und die übernehmen Sie einfach.

Beispiel: „Sie sind eben mein Vorbild“

Herr Merkle ist neu in der Firma. Seine Arbeitskollegen ziehen ihn mit allerlei Bosheiten auf, sie machen sich über seinen Aktenkoffer und seine Krawatte lustig. „Herr Merkle“, sagt sein Kollege Emmer, „wieso laufen Sie hier eigentlich rum wie eine Schießbudenfigur?“ Merkle zögert keine Sekunde: „Sie sind eben mein Vorbild.“

Der Spruch muss passen

Solche Sprüche gibt es zuhauf. „Ich passe mich nur meiner Umgebung an“, „Da fragen Sie besser meinen Steuerberater“, „Können Sie das auch rückwärts?“ oder „Und sonst haben Sie keine Probleme?“. Ohne Schwierigkeiten werden Sie sich zehn, zwanzig solcher hilfreichen Floskeln einprägen können, um sie im Bedarfsfall wieder abzurufen. Doch der entscheidende Punkt ist: Der Instant-Satz muss passen. Einmal zu Ihnen, also zu Ihrer Persönlichkeit, dann aber auch zu der Situation.

Legen Sie sich Ihre Instant-Sätze zurecht

Schlagfertigkeit lebt von der überraschenden Erwiderung. Die finden Sie jedoch nicht, wenn Sie bereits in der Situation stecken. Überraschung ist oft nur eine Frage gründlicher Vorbereitung. Nicht Sie sollen ja von Ihrer Antwort überrascht werden, sondern Ihr Gegenüber. Legen Sie sich also Ihre Instant-Sätze zurecht.

Sie müssen sie gar nicht originalgetreu (woher auch immer) übernehmen. Sie können sie verändern und selbst welche erfinden. Das ist sogar besser. Denn Sprüche, die Sie sich selber ausdenken, passen im Allgemeinen auch besser zu Ihnen. Doch selbstverständlich können Sie sich auch bei anderen bedienen.

Geeignete Instant-Sätze zu finden ist gar nicht so schwierig, wie es zunächst den Anschein hat. Denn Sie müssen ja nicht näher auf den Angriff eingehen. Nehmen Sie einfach einen mehr oder minder sinnigen Kommentar, eine Lebensweisheit oder einen Spruch, der sich gegen den Angreifer richtet.

Muster für Instant-Sätze

Ihre Instant-Sätze dürfen nicht zu speziell sein; sie sollen sich ja für viele Situationen eignen. Im Wesentlichen geht es darum, den Angriff zurückzuweisen. Das können Sie tun, indem Sie entweder die Sache ins Absurde treiben, den Angriff völlig überhöhen oder aber zum Ausdruck bringen, dass Sie nicht gewillt sind, sich mit dem Angriff auseinander zu setzen.

„Sie können sich auch ein Loch ins Knie bohren und es als Senffass benutzen“, mit diesen Worten pflegte zum Beispiel ein Netzwerkspezialist unsachlichen Kommentaren zu begegnen. „Das ist für meinen eckigen Kopf zu rund“, ist ein ehrwürdiger Klassiker unter den Instant-Sätzen, bei dem die reale Kopfform des Sprechenden völlig unerheblich ist.

Bonmots und treffende Zitate

Manchmal helfen Ihnen auch lustige oder boshafte Sentenzen großer und kleiner Geister weiter. Je nach Geschmack und Umfeld können Sie aus den unterschiedlichsten Quellen schöpfen: Ob Philosoph, Politiker, Schriftsteller, Wirtschaftsführer, Fußballtrainer oder Fernsehstar ist eigentlich egal. Hauptsache, das Zitat sitzt.

Beispiel: „Das Niveau hat sich gehoben ...“

Herr Umstetter stellt ein neues Projekt vor. Sein Kollege, Herr Talmann, macht einige abschätzigte Bemerkungen darüber. Es sei „zu simpel gestrickt“ und entspreche nicht dem „aktuellen firmenüblichen Standard“. Herr Umstetter bittet Herrn Talmann ihm doch zu erklären, was denn der „aktuelle firmenübliche Standard“ sei. Herr Talmann gerät ein wenig ins Stammeln. Herr Umstetter bemerkt trocken: „Ich verstehe. Um mit Karl Kraus zu sprechen: das Niveau hat sich gehoben – nur ist keiner mehr drauf.“

Das treffende Zitat im rechten Moment parat zu haben, ist eine hohe Kunst. Und doch sind auch Zitate nichts anderes als Instant-Sätze, die Sie bei Bedarf abrufen können. Gegenüber anderen Instant-Sätzen gibt es zwei Vorteile:

- Nicht Sie treffen die Aussage, sondern eine mehr oder minder anerkannte Autorität. Das heißt, häufig können Sie „härter“ zurückschlagen, als wenn Sie selbst für die Aussage gerade stehen müssten.
- Indem Sie plötzlich von Goethe, Sepp Herberger oder Greta Garbo sprechen (je nachdem, wen Sie zitieren), gewinnen Sie Abstand zu Ihrer eigenen Situation (→ S. 48) und zeigen sich souverän.

Allerdings gibt es auch zwei Gefahren, auf die Sie achten sollten:

- Wer mit klassischen Zitaten um sich wirft, wirkt allzu bildungsbeflissen. Das muss nicht immer ein Nachteil sein; doch empfinden es viele Zuhörer zu Recht als Kränkung, wenn da einer penetrant herausstellt, dass er etwas weiß, von dem die anderen keinen Schimmer haben („Da kann ich nur mit dem ägyptischen Nobelpreisträger Nagib Machfus sagen“).

- Wenn Sie immer mit den gleichen Zitaten ankommen, nutzt sich der Effekt schnell ab. Der Eindruck weltläufiger Gewandtheit verflüchtigt sich augenblicklich, wenn Ihre Zuhörer schon im Voraus wissen, welches Ihrer drei Zitate Sie gleich anbringen werden.

Zitate von wem?

Wen Sie zitieren, das ist natürlich eine Geschmacksfrage. Mit den alten Klassikern werden Sie vermutlich nur noch selten Begeisterung auslösen. Für ironische Kommentare eignen sich sehr gut der Satiriker Karl Kraus, Woody Allen, Winston Churchill oder Oscar Wilde. Als skurrile Variante kommt auch Karl Valentin in Frage.

Doch sind es keineswegs nur die bedeutsamen Menschen, bei denen Sie sich bedienen können. Im Gegenteil, es ist viel überraschender und souveräner, wenn Sie jemanden zitieren, der keineswegs als Autorität gilt: einen Fußballtrainer, ein Fotomodel oder einen Schlagersänger. Und die Zitate müssen auch keineswegs der Weisheit letzter Schluss sein. Gerade Banalitäten oder herrlich ungereimte Sätze bieten sich als schlagfertiges Zitat an:

„Schaun wer mal, dann sehn ma schon.“ (Franz Beckenbauer)

„Wenn ich Ihre Meinung hören will, dann werde ich sie Ihnen mitteilen.“ (Filmproduzent Samuel Goldwyn)

„Ich habe in der Vergangenheit richtig entschieden und ich habe in der Zukunft richtig entschieden.“

(der ehemalige US-Präsident George W. Bush)

„Grau ist alle Theorie, maßgebend is auff'm Platz.“

(Fußballtrainer Adi Hütter)

Schaffen Sie sich einen Fundus von Zitaten

Zitate können ein sehr wirksames Mittel sein, schlagfertig zu antworten. Doch man muss genügend davon kennen, will man sie sinnvoll einsetzen. Wenn Ihnen ein Zitat gut gefällt, dann schreiben Sie es auf. Es gibt auch spezielle Bücher, Zitatesammlungen, von denen manche aber nur die satzsaftigsten, reichlich angestaubten Sentenzen enthalten. Eine gute Auswahl origineller, zeitgemäßer Zitate enthält hingegen der „Zitateguide“ von Gisela Fichtl (→ Literaturverzeichnis, S. 229).

Kein passendes Zitat zur Hand? Dann erfinden Sie eins!

Nicht immer fällt Ihnen ein geeignetes Zitat ein. Wenn Sie die Sache etwas spielerisch angehen, können Sie ein Zitat auch einfach erfinden.

Dabei geht es nicht darum, dass Sie Ihre Zuhörer täuschen und Ihre eigenen Lebensansichten, sagen wir: Goethe in den Mund legen. Vielmehr sollte für Ihre Zuhörer schon erkennbar sein, dass Sie die Sache scherzhaft meinen. Legen Sie also einer anerkannten Autorität Worte in den Mund, die diese unmöglich gesagt haben kann. Dadurch lässt sich ein sehr spaßiger Effekt erzielen.

Wie so etwas funktioniert, zeigt das folgende Beispiel aus der Fernsehserie „Die Simpsons“, nebenbei bemerkt eine reichhaltige Quelle für Sprüche aller Art.

Beispiel: „Aber in der Bibel steht auch ...“

Der Schulbusfahrer Otto, ein ziemlich abgerissener Typ, verliert seine Wohnung und schlüpft bei den Simpsons unter. Sehr zum Verdruss von Familienvater Homer, der Otto auf dem schnellsten Wege wieder los werden möchte. Seine Frau Marge erinnert ihn jedoch an das christliche Gebot der Nächstenliebe und führt ein passendes Bibelzitat an. Homer: „Aber in der Bibel steht auch: Du sollst keine abgebrannten Penner bei dir aufnehmen!“

Kleine Nervensägen und Spielverderber

Doch nicht immer sind Originalität und Einfallsreichtum gefragt. Sehr wirkungsvoll sind auch Instant-Sprüche, die genau auf das Gegenteil aus sind: Sie sind öde, langweilig, stereotyp. Und genau so soll es sein, denn diese Sprüche sollen dem Angreifer vor allem den Spaß verderben. Ein unschätzbare Vorteil liegt auch darin, dass sich diese nervigen Sprüche nicht abnutzen, wenn Sie wiederholt von ihnen Gebrauch machen. Im Gegenteil: Je öfter Sie die „Spielverderber“ einsetzen, umso stärker wirken sie.

„Schön für dich“

Vielleicht kommt Ihnen dieser Spruch noch aus der Kinderzeit bekannt vor: „Schön für dich“, mit diesem Kommentar kann niemand etwas anfangen. Er ist weder witzig, noch aggressiv, auch nicht hinter-sinnig, er sagt gar nichts aus. Und deshalb ist er so geeignet, alle Provokationen an sich abperlen zu lassen. Sie müssen nur konsequent bei Ihrem „Schön für dich“ bleiben – und auch der schärfste Giftzahn wird bei Ihnen nur auf Granit beißen.

Schöne Gießkannen

Eng damit verwandt ist eine Technik, die der Schlagfertigkeitstrainer Matthias Pöhm empfiehlt. Dabei bauen Sie den Angriff einfach nur in

Ihre Antwort ein. Nach dem Muster: „Sie singen wie eine Gießkanne!“ – „Schön für die Gießkanne.“ Oder: „Da kennen Sie aber tolle Gießkannen.“ Solche Antworten können Sie natürlich nur geben, wenn Sie jemand mit einem Vergleich herabsetzen will. Aber das ist ja ein recht verbreitetes Verfahren.

„Ich hab damit kein Problem!“

Ein Klassiker, der von Altbundeskanzler Helmut Kohl populär gemacht wurde und mittlerweile weite Verbreitung gefunden hat. Besonders wirkungsvoll lässt sich dieser „Spielverderber“ anbringen, wenn er von dröhnendem Lachen begleitet wird, das unmissverständlich zum Ausdruck bringt: „Derjenige, der hier Probleme macht, das sind Sie, Sie Stänkerer!“

„Wenn es dir dabei besser geht ...“

Ein weiterer Spielverderber, allerdings einer von der weichen Sorte. Geeignet für alle, die unter den fortgesetzten Neckereien und „witzigen“ Sprüchen ihrer Mitmenschen leiden. Sie geben demjenigen, der Sie attackiert, vorgeblich Recht, fügen aber den magischen Spruch hinzu: „Wenn es dir dabei besser geht ...“ Damit signalisieren Sie: Die spöttischen Bemerkungen betreffen gar nicht Sie, sondern den anderen und sein Wohlbefinden. Der andere macht Sie fertig, weil er das „braucht“. Das ist schon in Ordnung, sagen Sie ihm und kappen damit seinem Angriff die Spitze, denn richtig verletzen kann er Sie ja nun nicht mehr. Mit diesem Kniff, den die Pädagogin und Kommunikationstrainerin Barbara Berckhan entwickelt hat, spielen Sie sozusagen den kleinen Hobbypsychologen und verderben Ihren Peinigern gründlich den Spaß. Auf so eine abgefeimte Idee kann auch nur eine Pädagogin kommen. Üben Sie den richtigen Pädagogen-Tonfall ein und bleiben Sie mit der nötigen Penetranz bei der Sache. Dann bringen Sie die anderen zum Schweigen.

„Lieber dick als doof“

Wir verlassen schon mit einem Fuß das Gebiet der Instant-Sätze, denn diese Technik ist schon etwas variabler als die üblichen starren Instant-Formeln. Ja, es handelt sich um eine etwas kleinere Ausgabe des „klassischen Gegenkonters“ (→ S. 159), bei der Sie bereits ein wenig zum Gegenangriff übergehen.

Das Prinzip ist sehr einfach. Sie nehmen den vermeintlichen Vorwurf Ihres Gegenübers auf und verkünden, dass Sie „lieber“ so sind als irgendetwas anderes, nämlich das, was Sie Ihrem Angreifer unterstellen.