

Rede-Duell

Gekonnt auf verbale Schläge reagieren

Schlagfertigkeiten erfolgen punktgenau und zeitgerecht. Sie dürfen einem weder im Nachhinein noch auf dem Nachhauseweg einfallen oder gar erst am nächsten Tag. Es gilt: Lieber etwas zeitverzögert antworten, als eine zweite Antwort benötigen, weil die erste nicht richtig sitzt.

Dr. Karsten Bredemeier

Schlagfertigkeiten können gezielte Florettstiche in Form vorsichtiger Denkanstöße sein, aber nie ein Freudenfeuerwerk verbaler Beleidigungen oder Steinigungsstätte für einen Gegner. Durch eine gezielte Schlagfertigkeit müssen unangenehme Situationen beendet und nicht erst in einem Schlagabtausch oder in einer Eskalation enden. Im übertragenen Sinn gilt: Schlagfertigkeiten können zur Faustgeballte Geistesblitze sein, die dann allerdings auch einmal in der Tasche verschwinden, ohne immer ausgesprochen zu werden, um eine Person im Licht stehen zu lassen und nicht ins Dunkle hinabzustoßen.

Merke

Klassische Schlagfertigkeiten sind Produkte eines hellen Kopfes – und nicht eines schnellen Kehlkopfes.

Schlagfertigkeiten zielen letztlich darauf ab, einen dialogischen Gesprächsknoten aufzulösen, ohne das Gespräch zu einem Wollknäuel emotionaler Verwicklungen

werden zu lassen. Das ist ein hoher Anspruch auf ein gezieltes Training, aber auch zugleich der Arbeitszuspruch daran, zuerst das Gehirn einzuschalten und nicht einen dummen Spruch auf Kosten anderer zu produzieren.

Verhalten im Rede-Duell

Zu jeder schlagfertigen Antwort, die das Wortgefecht beenden soll, gehört, dass der Blickkontakt aufgegeben wird. Wer eine flapsige oder auch passende Replik auf einen Verbalstreich setzt oder in einer Projektsitzung, Podiumsdiskussion, im Face-to-Face-Gespräch, einer Talk-Runde oder einer Konferenz eine gute, schlagkräftige Antwort versetzt, der kann häufig nicht anders, als dann noch seine Reaktion «wirken zu lassen». Sie oder er möchte den ersehnten verbalen Paukenschlag bei seinem Gegner auskosten, die Wirkung genießen, die verblüffende Irritation und die irritierende Verblüffung erleben. Doch wenn sich der angreifende Dialogpartner von diesem Schlag erholt und verbal nachsetzt, liegt der Fehler häufig am Blickkontakt. Hält man diesem zu lange Stand, fragt man nonverbal nach:

«Und nun? Gibt es diesem noch etwas entgegensetzen?» Ein häufig übersehenes Detail, aber eine entscheidende verhängnisvolle Angewohnheit. Grundsätzlich gilt: Nicht länger durch Blickkontakt zum Wiedereinstieg in das Rede-Duell einladen als nötig.

Schlag-Fertigkeiten

Nachfolgend sind einige Fragen und Antworten vorgegeben, die mittels Wortspielereien einfach repliziert werden können. Mit dieser Übung erarbeitet man sich ein Schlagfertigkeitenmuster, das auf ähnliche Angriffe oder Übergriffe übertragbar ist. Wer hier die rationale Schiene verlassen kann, gewinnt mit lockeren, witzigen und schlagfertigen Bemerkungen. Solche Übungen schulen den Situationswitz und zugleich die wortspielerische Schlagfertigkeit.

Dabei merke man sich: Lieber etwas länger über einer Antwort gebrütet, als allzu früh aufgegeben. Schlagfertigkeitenmuster können wie Grammatik erlernt werden, wie nebenstehende Übungen verdeutlichen. Am Schluss des Textes sind mögliche Antworten gegeben.

Übungen: Zwölf Szenen aus dem Alltag

a) Pech beim Geschäftsessen. Der Espresso landet auf dem Tischtuch.

Antwort: _____

b) Ein Neider fragt: «Wie konnten Sie sich nur so lange in diesem Job halten?»

Antwort: _____

c) «Na Leute, wollen wir noch ein Bier trinken?»

Antwort: _____

d) Ein Kollege lästert: «In Ihrem Cape sehen Sie aus wie ein Schafhirt.»

Antwort: _____

e) «Ich habe gehört, Sie sind gefeuert worden?»

Antwort: _____

f) «Ach kommen Sie, lassen Sie es doch gut sein. Schliesslich gibt der Klügere nach.»

Antwort: _____

g) «Sie sind immer so beamtenmässig grau-in-grau gekleidet?»

Antwort: _____

h) Auf einer Stehparty: «Das ist jetzt das vierte Mal, dass Sie nach einem Sektglas greifen. Mir ist das langsam unangenehm.»

Antwort: _____

i) «Wir sitzen doch alle im gleichen Boot!»

Antwort: _____

j) «Das soll wohl ein Witz sein.»

Antwort: _____

k) «Sie wollen mich wohl fertig machen.»

Antwort: _____

l) «Das ist aber ziemlich egoistisch.»

Antwort: _____

Mögliche Antworten

- a)** «Der war so schwach, dass er von alleine umfiel.»
- b)** «Im Gegensatz zu Ihnen durch fleissiges und kontinuierliches Arbeiten.»
- c)** «Warum sollen wir uns das Bier denn teilen?»
- d)** « Und damit es wirklich echt wirkt, laufen Sie doch bitte noch vor mir her.»
- e)** «Stimmt. Aber lieber gefeuert als weiterhin verheizt werden.»
- f)** «Ja, ja, so lange bis er der Dummere ist.»
- g)** «Nun, man muss Prioritäten setzen, dafür treibe ich es umso bunter.»
- h)** «Sollte es auch, denn ich sage immer, es wäre für Sie.»
- i)** «Ja, das Sie zu einer Sklavengaleere umgestalten wollen.»
- j)** «Nein, aber wenn Sie die Fakten lustig finden.»
- k)** «Nein, wir sind gerade am Anfang, auch wenn Sie sich bereits fertig fühlen.»
- l)** «Das ist die notwendige Zärtlichkeit, wo eigentlich Ellenbogen ins Spiel kommen müssten.»

Literatur

Dieses Arbeitsbuch gibt praktische Lernraster zur Hand, die wie Joker für die Praxis umgesetzt werden können. Der Autor schaltet in der Beschreibung konsequent prägnante Erklärungen und Muster vor.

«Schlagfertigkeit – das Arbeitsbuch»
Orell Füssli Verlag
Zürich 2003
192 Seiten,
gebunden
ISBN 3-280-05065-0



Fragen?

Dr. Karsten Bredemeier
Top-Managementtrainer und Coach
KMU-Beratung und Strategie-Seminare
Hotline 0049 172 240 4444
dr-bredemeier@t-online.de
www.dr-bredemeier.de

