



Gekonnt kontern

Selbstbewusstes Auftreten trägt maßgeblich zum Selbstwertgefühl bei – und umgekehrt. Deshalb ist es so wertvoll, dies zu trainieren. Und kaum jemand kann von sich heute behaupten, dass er/ sie nie mit anstrengenden, Energie raubenden, unfairen Menschen zu tun hat. Je besser du gewappnet bist,

- umso weniger kann dich solch eine Person erfolgreich angreifen
- umso weniger Energie wirst du verlieren durch diese Menschen
- und umso selbstwertgestärkter gehst du aus solchen Gesprächen raus

In diesem Dokument gehe ich ein auf:

1. Wie signalisierst du Stärke/Schwäche nur durch Körperhaltung, Gestik, Mimik?
2. Die zehn wichtigsten Schlagfertigkeitstechniken
3. Spezielle Drohgebärden und wie man sie abwehrt

Diese Auszüge aus der umfangreichen Trickkiste der Abwehrtechniken sollen dir helfen, mehr Selbstsicherheit zu entwickeln und damit dein Selbstwertgefühl zu steigern.

Was signalisiert grundsätzlich Stärke oder Schwäche, ohne dass überhaupt ein Wort gefallen ist?





Was signalisiert Stärke?	Was signalisiert Schwäche?
aufrechte Haltung	nachlässige, schiefe Haltung
passende Körperspannung	Überspanntheit
Tiefenatmung	flacher Atem
sicherer Stand mit Schwerpunkt über beiden Beinen	hin- und herpendeln, zappeln
aufrechter Kopf	hochgezogene Schultern
entspannte, lockere Schultern	seitlich geneigter oder gesenkter Kopf
im Zentrum stehen	am Rand stehen bleiben
beim Sitzen/ Stehen viel Raum beanspruchen	beim Sitzen/ Stehen wenig Raum beanspruchen
offene Hände	Hände am Körper oder versteckt
gelassene Grundhaltung	Fahrigkeit, Übersprungshandlungen
freundliche-gewinnende Mimik	verbissene, verspannte Mimik, Dauerlächeln
klare Sprache, bewusste Sprechpausen, mäßiges Grundtempo	nuscheln, zu schnelles sprechen, kaum Pausen, „Äh-Sagen“, Monotonie
kurze, gegliederte Sätze	lange, ungegliederte Sätze
klare, anschauliche Botschaften mit Beispielen	unverständliche Botschaften
Engagement, Begeisterung	wenig Engagement/ Begeisterung
die Nähe zum Zuhörer suchend	Distanz zum Zuhörer
Zuhörer selbstsicher ansprechen und einbinden	kaum Bezüge zum Zuhörer
den Zuhörer anschauen	ständiges Wegschauen vom Gesprächspartner



Die zehn wichtigsten Schlagfertigkeitstechniken

1. Rückfragen...

...wirken stets schlagfertig, verschaffen eine Atempause:

Angriff: „Das neue Konzept stößt in meinem Team generell auf größte Bedenken.“

Reaktion: „Frau/Herr Y, wie sehen diese Bedenken konkret aus?“

Angriff: „Ihr Verantwortungsbereich sollte verschlankt werden.“

Reaktion: „Was meinen Sie mit Verschlankung?“

2. Übersetzungstechnik

Den negativen Angriff in eine für dich passende Richtung lenken:

Angriff: „Lassen Sie mich doch in Ruhe mit Ihrem Seminar „123“.“

Reaktion: „Sie meinen also, Sie haben bereits alle erforderlichen Kenntnisse und Fähigkeiten, um...“

Angriff: „Sie haben Ihr Studium abgebrochen. Das war wohl nichts für Sie?“

Reaktion: „Aus heutiger Sicht bin ich glücklich, mich zu einer Neuorientierung entschieden zu haben.“

3. Angriffe umdefinieren

Angriffs-Aussagen werden uminterpretiert:

Angriff: „Sie stehen mit beiden Füßen fest auf den Wolken.“

Reaktion: „Wenn Sie mit dem Ausdruck „fest auf den Wolken stehen“ Leichtigkeit und Kreativität im Denken verbinden, dann bin ich einverstanden mit Ihrer Bemerkung.“

4. Gerade-weil-Technik

Das Argument des Angreifers wird zur Stützung der eigenen Position verwendet:

Angriff: „Ihre Abteilung bucht mit Abstand die meisten Seminare. Das ist ein teurer Spaß, bei dem außer Spesen nichts herauskommt.“

Reaktion: „Gerade weil wir so viele Seminare besuchen, ist mein Team hoch motiviert und fachlich immer auf dem neuesten Stand.“



5. Negativ-Aussagen auf positive Aspekte lenken

Nein-Sager sind gerade bei Veränderungsprozessen allgegenwärtig. Die Taktik lautet hier, offene Rückfragen zu stellen, um den Angreifer positive Aspekte finden zu lassen.

Angriff: „Das Change-Konzept hat große Mängel und ist wenig durchdacht.“

Reaktion: „Was müsste geschehen, damit Sie das Konzept als zukunftsgerichtet und tragfähig bezeichnen würden?“

6. Unterstellung in der Frage zurechtrücken

Der Angreifer stellt eine Behauptung auf und stellt eine Fangfrage:

Angriff: „Ihr Konzept hat weder Hand noch Fuß. Stehen Sie überhaupt selbst dahinter?“

Reaktion: „Da täuschen Sie sich. Das Konzept hat eine tragfähige Basis und ich stehe voll dahinter. Es ist für mich aus drei Gründen zukunftsweisend...“

7. Begründete Ablehnung von Fragen

Durch gezieltes Lenken kannst du Nein sagen zur Beantwortung von unfairen Fragen oder Forderungen:

Angriff: „Was halten Sie von der Führungsfähigkeit unseres neuen Geschäftsführers?“

Reaktion: „Ein Gedankenaustausch zu dieser Frage steht heute nicht auf der Agenda. Ich werde dazu jetzt keine Stellung nehmen.“

8. Umlenken auf die Verfassung des Angreifers

Das kennst du bereits aus der Aikido-Technik (siehe Blogartikel): Die Verbalattacke schreibst du **ausschließlich** der emotionalen Befindlichkeit des Angreifers zu. Du lässt den Angriff nicht an dich heran:

Angriff: „Sie sind ein Vollidiot!“

Reaktion: „Sie sind offenbar verärgert. Wo liegt das Problem?“

9. Retourkutsche

Der Angreifer soll am eigenen Leib spüren, wie sich ein unfairen Angriff, eine Beleidigung, eine Stichelei anfühlt.

Angriff: „Sie machen nicht den intelligentesten Eindruck.“

Reaktion: „Was meinen Sie: Hat sich mit Ihrer Bemerkung Ihr persönliches Image verbessert oder verschlechtert?“



Andere mögliche Reaktion: „Was ist Ihr Motiv, dass Sie mit solchen Äußerungen Ihr Image so leichtfertig aufs Spiel setzen?“

10. Verwirrungstaktik und Nonsens-Antworten

Hier öffnet sich ein weites Feld der Möglichkeiten! Ziel ist es immer, eine Dissonanz beim Gegenüber zu erzeugen. Heißt: Er/sie kann nicht einordnen, wieso die Attacke zu dieser Antwort geführt hat. Damit entsteht Verwirrung bei der angreifenden Person und du bringst sie aus dem Konzept. Wichtig: In vielen Fällen bedeutet dies, dass du dein Gegenüber von der sachlichen Argumentation wegführst. Lass uns auf die Möglichkeiten schauen:

a. Mit einem Sprichwort kontern, das in keinem Zusammenhang zum Angriff steht:

Angriff: „Sie haben totalen Bockmist gebaut. Praktische Intelligenz ist wohl nicht Ihr Spezialgebiet, Herr/Frau X.“

Reaktion: „Ein Theoretiker kann alles beweisen. Auch das Gegenteil.“ (Gern ergänze um: „Es verlangt schon einiges an Konzentration, um hinter den Sinn zu kommen. Warum sollten Sie es nicht schaffen?“)

Weitere mögliche Sprichwörter:

Eine Schwalbe macht noch keinen Sommer.
Am Abend wird der Faule fleißig.
Kommt Zeit, kommt Rat.
Der beste Rat ist der Vorrat.
Kleine Ursache, große Wirkung.

b. Mit einem x-beliebigen Thema kontern, wieder ohne die Attacke zu kommentieren.

Du lenkst die Aufmerksamkeit weg von deiner Person hin zum Thema deiner Wahl. Naheliegende Themen können sein: Wetter, Reise, Urlaub, Objekte in der unmittelbaren Umgebung.

Angriff: „Ihnen fehlt es wirklich an Intelligenz. Sie sind ja zu nichts zu gebrauchen.“

Reaktion: „Wissen Sie eigentlich, dass seit gestern die Schulstraße gesperrt ist? Wenn uns Kunden besuchen, sollten wir ihnen vorher einen Hinweis geben. Was meinen Sie?“

Andere mögliche Reaktion: „Haben Sie den Bericht über „Jugend forscht“ im Fernsehen gesehen? Da haben zwei 17-jährige ein neues Recycling-Konzept erarbeitet.“

Andere mögliche Reaktion: „Behalten Sie das, was Sie sagen wollten, im Kopf. Mir geht seit Wochen ein Gedanke nicht mehr aus dem Sinn: Wann hat die globale Erwärmung wirklich begonnen? Im ZDF gab es eine interessante Analyse dazu. Demnach...“

c. Mit einem Kompliment reagieren:

Dein Angreifer will in der Regel Streit und Widerspruch. Ein Kompliment entspricht also nicht seinen Erwartungen



und kann gerade dann gut funktionieren, wenn dein Gegenüber sehr arrogant und dominant auftritt:

Angriff: „Wenn Sie so weinerlich auf meine Sachaussage reagieren, werden Sie nie Karriere bei uns machen.“

Reaktion: „Ich bewundere Ihre Urteilskraft.“

Oder: „Ich finde es wunderbar, dass Sie mich an Ihrer Lebenserfahrung teilhaben lassen.“

Oder: „Ihre Ratschläge sind von unschätzbarem Wert.“

Oder: „Sie beeindruckten mich durch Ihre Intelligenz.“

d. Mit einem Zweisilber überraschen: Dies kennst du evtl. aus den Alltagsszenen in Lorient-Filmen.

Angriff: „Sie waren aber auch mal schlanker, Herr/Frau Y.“

Reaktion: „Ach, was?“ Oder: „Soso.“ Oder: „Sag bloß!“

e. Die Hörfehler-Technik: Du imitierst die Reaktion eines schwerhörigen Menschen, ggfs. mit einer unbeholfenen Nachfrage. Die Technik solltest du nutzen, wenn du an keinem weiteren Dialog interessiert bist:

Angriff: „Ich kann mir Ihren Quatsch nicht länger anhören.“

Reaktion: „Anhörung? Wer ist vor Gericht gestellt worden? Läuft da ein Prozess?“

Angriff: „Warum sind Sie immer so nachtragend?“

Reaktion: „Nachtragen? Wem wollen Sie etwas nachtragen?“

Und jetzt kommt etwas sehr, sehr Wichtiges!





Bitte achte darauf, dass dein Gegenüber trotz aller Attacken gewisse Grenzen wahrh. Sollte dies nicht der Fall sein, so fordere bitte eine Entschuldigung ein oder verlasse die Situation. Das sollte unbedingt in klarer, eindeutiger Sprache erfolgen:

„Ich lasse mich von Ihnen nicht beleidigen. Herr/Frau Y, ich erwarte eine Entschuldigung.“

Sollte dein Gegenüber cholerisch sein, verlasse am besten die Situation. Dabei handelt es sich nicht um Flucht, sondern um eine gesunde Abgrenzung. Eine cholerische Person bekommst du in der Regel erst mal nicht auf die Sachebene zurückgeführt, wenn sie akut emotional überreagiert. Lass diesen Menschen einfach stehen. Er/sie ist deine Energie nicht wert.

Bitte trainiere die Schlagfertigkeitstechniken. Andernfalls wird es im Ernstfall nicht klappen bzw. dir nicht leicht von der Hand gehen. Und genau das sollte der Fall sein: Leichtigkeit im Umgang mit den Techniken.

Such dir deshalb Situationen, in denen du dich wohlfühlst, sodass es dir leicht fällt, die eine oder andere Technik auszuprobieren. Jeder Mensch entwickelt seine individuellen Vorlieben. Langsam steigere den Schwierigkeitsgrad, sodass du dann im Ernstfall problemlos deine Technik(en) abrufen kannst.



Spezielle Dominanz- und Drohgebärden und wie man sie abwehrt

1. Dein Gegenüber lässt dich bewusst warten, auf Blickkontakt wird verzichtet und es wird demonstrativ weitergearbeitet.

Deine Reaktion: vortreten und den Gesprächspartner auf den vereinbarten Termin bestimmt und höflich ansprechen.

2. Ein Kollege einer anderen Abteilung, eine Führungskraft o.ä. kommt ins Büro und baut sich hinter deinem Schreibtisch auf oder setzt sich sogar auf deinen Stuhl und inspiziert die Unterlagen.

Deine Reaktion: Ansprechen! „Frau/Herr XYZ, ich habe es nicht gern, wenn Sie sich an meinem Schreibtisch auf diese Weise breit machen.“

3. Stumme Handgesten: Eisbrecher-Gestik (Hände zur Pyramide formen und die Fingerspitzen nach vorne ausrichten), Finger-Pistole (Zeigefinger zielen wie der Lauf einer Waffe, alle anderen Finger sind gefaltet, Daumen aufwärts gespannt) oder Stachelschwein (Finger ineinander verschränkt und abgespreizt).

Deine Reaktion: Ansprechen! „Frau/Herr XYZ, Ihre Körpersprache zeigt mir, dass Sie scheinbar Einwände haben. Oder täusche ich mich?“

4. Das „Niederstarren“: Dein Gegenüber setzt einen dauerhaften und fixierenden Blickkontakt ein, gekoppelt mit einem Pokerface oder einem zornigen Gesicht.

Deine Reaktion: Lenk den Blick und die Aufmerksamkeit in eine andere Richtung, zum Beispiel auf die zu besprechende Unterlage. Gleichzeitig mach dich groß und breit, um gleiche Augenhöhe zu signalisieren.

5. Die Schwäche ausnutzen: Dein Gegenüber lenkt vom eigentlichen Thema weg, indem er/sie eine vermeintliche Schwäche von dir anspricht (Rechtschreibung, fehlende Fortbildung etc.)

Deine Reaktion: „Was halten Sie davon, wenn wir zunächst das Thema ABC zu Ende bringen. Über das zweite Thema spreche ich gern im Anschluss mit Ihnen. Falls es heute zeitlich nicht passt, auch in einem separaten Termin.“