

Geheimwissen für Redner: So schützen Sie sich vor unfairen Attacken und behalten stets die Oberhand

Wie Sie gegnerische Positionen schwächen

- a) Wenn Ihre Kritiker nicht verstummen wollen 002
- b) So zerlegen Sie die gegnerische Beweisführung 003
- c) So kontern Sie Zahlenspiele der Gegenpartei..... 004
- d) Wie Sie Schwächen in der Argumentation
Ihrer Widersacher aufzeigen..... 005
- e) Warum Sie profitieren, wenn Sie Ihren Gegner
in Schutz nehmen 006

Wie Sie Ihre eigene Position stärken

- a) Warum es legitim ist, Recht zu behalten 008
- b) Wie Sie sich Autorität „leihen“ 009
- c) So geben Sie Ihre Ziele als allgemeine Ziele aus..... 010
- d) Appellieren Sie an das Wir-Gefühl 011
- f) Geben Sie und nehmen Sie..... 011
- g) Sorgen Sie dafür, dass Sie auf der richtigen Seite stehen 012
- h) Wie Sie Ihre Sache „schönreden“ 014

Wie Sie erhitzte Gemüter beruhigen

- a) Friedens-Dialektik und Kampf-Dialektik 015
- b) So sprechen Sie aufgebrachte Kontrahenten an..... 016
- c) Wenn Sie in der Defensive sind 017
- d) 3 Beschwichtigungstaktiken, die immer aufgehen 019
- e) Der Königsweg: Humor..... 020

Ralf Höller (Bonn) ist Journalist in Bonn und freier Mitarbeiter des Fachverlags für Kommunikation & Management, einem Verlagsbereich der Verlag für die Deutsche Wirtschaft AG.

Autor

Geheimwissen für Redner (1):

Wie Sie gegnerische Positionen schwächen

Die Unverbesserlichen

Als der US-Ingenieur Robert Fulton, der Erfinder des Dampfschiffs, sein erstes brauchbares dampfgetriebenes Boot testete, stand eine Menschenmenge an den Flussufern und sah zu, wie die Techniker noch an den Maschinen bastelten. Einige Skeptiker fingen an zu rufen: „Das wird niemals fahren, niemals!“ Endlich, inmitten von Dampf und sprühenden Funken, begann sich das Boot flussaufwärts zu bewegen. Die Menschen am Ufer waren kurze Zeit still, dann brüllten sie: „Das kriegt ihr nie mehr zum Stehen!“

Wenn Ihre Kritiker nicht verstummen wollen ...

Lange Diskussionen vermeiden

... sollten Sie sich nicht erst auf lange Diskussionen einlassen. Nehmen Sie ihnen mit der Dampfschiff-Anekdote endgültig den Wind aus den Segeln. Es ist fraglich, ob dann noch jemand nachlegen will. Doch sollten Sie dieses Mittel erst anwenden, wenn die Veranstaltung bereits weit fortgeschritten ist. Indem Sie auf einen Schlag alle Kritiker mundtot machen, setzen Sie der Debatte ein Ende. Es ist wie beim Stierkampf: Töten Sie den Widersacher zu früh, meckert das Publikum, weil es sich eines schönen Spektakels beraubt sieht. In der Tat gibt es zahlreiche Methoden, sich an Ihren Gegnern zu reiben. Sie sollten sie Ihrem Publikum nicht vorenthalten.

So zerlegen Sie die gegnerische Beweisführung

In Diskussionen greifen Teilnehmer gerne zu wissenschaftlicher Beweisführung. Dann heißt es:

- „Neueste Forschungen haben gezeigt: ...“
- „Es ist wissenschaftlich erwiesen, dass ...“
- „Eine aktuelle Umfrage hat ergeben ...“
- „Klimaforscher haben herausgefunden, dass sich der Treibhauseffekt in den letzten Jahren dramatisch verstärkt hat ...“

Meistens können die Hervorbringer ihre Thesen auf die Schnelle nicht beweisen. Genau hier liegt Ihre Chance: Fragen Sie nach! Das Schlimmste, was Ihnen passieren kann, ist, dass Ihr Gegner die Zahlen parat hat. Für diesen Fall gibt es eine spezielle Lösung – doch dazu später. So zertrümmern Sie die Argumentation der Gegenseite:

- Hinterfragen Sie alle Informationen, deren Urheber nicht genannt werden.
- Bitten Sie um Angabe der genauen Quelle („Wo steht das?“, „Wo kann ich das nachprüfen?“).
- Wird keine Quelle oder kein Autor genannt, nennen Sie das Kind ruhig beim Namen: „Fakten, die nicht belegt werden können, sind keine Fakten, sondern allenfalls Behauptungen“ oder „Wenn Sie das nicht beweisen können und uns keine Quelle nennen, ist Ihre Argumentation nicht wissenschaftlich, sondern unseriös“.

Fallen Sie nicht auf „Schein-Beweise“ herein

So kontern Sie Zahlenspiele der Gegenpartei

Nicht von Zahlenspielen beeindrucken lassen

Ein versierter Diskussionsteilnehmer präsentiert seine Statistiken nie ohne Quellenangabe. Doch auch dann haben Sie die Möglichkeit, seine Argumentation zu torpedieren. Immerhin werden die meisten Umfragen durchgeführt, um einen bestimmten Sachverhalt mit Zahlen zu unterlegen. Dafür zahlt der Auftraggeber, davon leben die Meinungsforscher. Weisen Sie auf diesen Umstand hin:

- „Statistik ist bekanntlich doch nur die Kunst, mit Zahlen zu lügen. Stimmt die Methode, kann ich damit alles beweisen.“

Ihr Gegner ist bestimmt auch nicht auf den Mund gefallen und wird von Ihnen Beweise für Ihre schamlose Behauptung einfordern. Hier können Sie nonchalant die folgende Geschichte nachschieben:

- „Ich habe einmal über eine Erhebung in einer Wohnsiedlung gelesen. Die eine Hälfte der dort lebenden Menschen wurde in eine Sauna, die andere in einen Kühlraum gesperrt. Anschließend errechneten die Statistiker, die Bewohner dieser Siedlung lebten in einem angemessenen Durchschnittsklima.“
- Schließen Sie dann mit einem Spruch des früheren Bonner Operndirektors Jean-Claude Riber: „Die Statistik ist ein spanisches Gasthaus: Jeder findet darin das, was er sucht.“

Wie Sie Schwächen in der Argumentation Ihrer Widersacher aufzeigen

Kein Verständnis

Der Arzt und Reichstagsabgeordnete Rudolf Virchow warf dem früheren Reichskanzler Otto von Bismarck in einer Parlamentsdebatte vor, er vermisse bei ihm auch das leiseste Verständnis von nationaler Politik. Bismarck konterte: „Ich muss dem Herrn Abgeordneten dieses Kompliment zurückgeben – unter Weglassung des Eigenschaftswortes ‚national‘.“

Achten Sie bei den Argumenten Ihrer Gegner auf die Einwände. Machen Sie es wie Bismarck: Picken Sie sich eine Stelle heraus, an der Ihr Widersacher verwundbar ist, und treffen Sie ihn dort!

Schwächen entdecken

...

Eine ähnliche Methode ist die rhetorische Übertreibung. Greifen Sie einfach einen Einwand Ihres Gegners auf und übertreiben ihn. So machen Sie seine ganze Argumentation wirkungslos. Ein Beispiel: Ihnen wird vorgeworfen, dass das, was Sie vorhaben, einfach nicht funktionieren kann. Sie antworten mit einer Übertreibung :

... und für sich nutzen

● „Genau! Und die Titanic ist unsinkbar!“

Ihren Gegner schlecht aussehen lassen Sie auch mit der negativen Verallgemeinerung: Sie greifen sich eine Idee heraus und zeigen deren schlimme Folgen für die Allgemeinheit – für „die Umwelt“, „die Gesellschaft“, „die Wirtschaft“, „unsere Kinder“. Ein Beispiel: Ihr Kontrahent spricht sich für eine Kürzung der Gehälter aus. Sie kontern:

- „Das würde dazu führen, dass niemand in diesem Unternehmen (in unserer Wirtschaft, in unserem Staat) mehr Lust hat zu arbeiten.“

Warum Sie profitieren, wenn Sie Ihren Gegner in Schutz nehmen

Helfen Sie Ihrem Gegner ...

Eine oberflächlich harmlose, tatsächlich aber tief treffende Methode der Abwertung ist das scheinbare In-Schutz-Nehmen des Gegners. Dadurch zeigen Sie dem Publikum, dass Sie großzügig über Schwächen und Defizite Ihres Kontrahenten hinwegsehen. In Wirklichkeit machen Sie diese nur noch deutlicher.

... und sich selbst

Beispiele:

- „Das kann der Kollege gar nicht wissen, wenn er gestern keine Nachrichten gehört oder nicht in die Zeitung geschaut hat.“ (Er hätte aber unbedingt Nachrichten hören oder in die Zeitung schauen müssen, um informiert und auf das Thema vorbereitet zu sein!).
- „Machen Sie Herrn Müller keinen Vorwurf. Wer nicht auf ein humanistisches Gymnasium gegangen ist, hat eben noch nie etwas von Cicero gehört.“ (Peinlich nur für Herrn Müller, dass er in der Diskussion soeben mit dem Spruch „Was brauchen wir die Klassiker?!“ die Ausrichtung der höheren Schulen weg vom Bildungsideal und hin zu berufsnahen Inhalten gefordert hat!)
- „Das kann doch mal passieren, dass man Slowenien mit der Slowakei verwechselt.“

Seien Sie verständnisvoll

Abwertungen und Beleidigungen sind die häufigsten Streitauslöser in Gesprächen. Davon sollten Sie sich mit Ihren Worten stets distanzieren. Das neutrale Publikum weiß solch umsichtiges Verhalten zu würdigen. Wie Sie sich tatsächlich verhalten, ist Ihre Sache. Sie können Ihrem Publikum Friedensliebe demonstrieren und gleichzeitig Ihren Gegner provozieren – und dennoch im günstigsten Licht dastehen. Sagen Sie etwa:

- „Ich habe mich offensichtlich nicht für alle verständlich ausgedrückt. Bitte lassen Sie mich Ihnen, Herr Müller, noch einmal erklären, was ich meine.“
- „Ich bin nicht sicher, ob Sie das in alle Richtungen genau durchdacht haben, was Sie da vorschlagen ...“
- „Es ist schön, dass Sie sich zu diesem Thema Gedanken gemacht haben, und ich finde Ihren Ansatz bemerkenswert. Ich wundere mich allerdings, dass vorher noch niemand auf diese Idee gekommen ist.“
- „Ich schätze solche kreativen Ideen. Allerdings muss ich sagen, dass ähnliche Lösungen in der Vergangenheit bei diesem Problem nicht zum Erfolg geführt haben.“
- Ganz wichtig: Achten Sie darauf, dass Sie immer mit Blick auf Ihr Publikum argumentieren. Ihre Zuhörer müssen stets wissen, dass Sie diese für intelligenter halten als Ihren Kontrahenten!

**Seien Sie
„diploma-
matisch“**

Geheimwissen für Redner (2):

Wie Sie Ihre eigene Position stärken

Nichts als die Wahrheit

Wer hat die besseren Sportler – die Sowjetunion oder die USA? Um diese Frage zu beantworten, ließen beide Staaten ihre schnellsten Läufer gegeneinander antreten. Der Amerikaner gewann. Am nächsten Tag schrieb die Moskauer Parteizeitung *Prawda*: In einem international besetzten 100-Meter-Rennen belegte unser Läufer einen hervorragenden zweiten Platz. Der amerikanische Teilnehmer wurde nur Vorletzter.

Warum es legitim ist, Recht zu behalten

Ihr Publikum ...

Eine Aufwertung der eigenen Leistung, wie durch die *Prawda* geschehen, ist legitim. Schließlich wollen auch Sie in einem Redestreit in erster Linie Ihre Ziele durchsetzen. In Wortgefechten und Diskussionsveranstaltungen gibt es nur Sieger und Verlierer.

... ist „Schiedsrichter“

Wollen Sie zur ersten Gruppe gehören, fahren Sie mit einer offensiven Strategie viel besser als mit einer zurückhaltenden oder streng nach ethischen Gesichtspunkten ausgerichteten. Meist geht es nicht darum, Recht zu haben, sondern Recht zu *behalten*. Schiedsrichter ist keine höhere moralische Instanz, sondern das Publikum.

Wie Sie sich Autorität „leihen“

Mit Argumenten gewinnen Sie nur die halbe Debatte. Mindestens ebenso entscheidend ist die Art und Weise, wie Sie Ihre Ansichten vorbringen. Dabei können Sie aber nicht immer auf die Ahnungslosigkeit der Gegner und des Publikums hoffen. Eine Möglichkeit, wie Sie mehr Respekt ausstrahlen und erst gar keinen Zweifel an Ihren Aussagen aufkommen lassen, ist die Experten-Methode:

**Nutzen
Sie die
„Experten-
Methode“**

- Zitieren Sie aus wissenschaftlichen Studien, berufen Sie sich auf anerkannte Experten. Das stärkt Ihre Autorität und steigert Ihr Ansehen. Auf diese Weise übertragen Sie fachliche Kompetenz auf sich, und Ihr Publikum findet Sie überzeugend. Beispiele für die Argumentation im Rahmen der Experten-Methode:
- *„Eine Studie des Fraunhofer Instituts für Arbeitswirtschaft und Organisation aus dem Jahr 2003 hat gezeigt, dass ...“*
- *„Ich berufe mich auf Professor Jürgen Falter, Professor für Wahl- und Parteienforschung, den Sie alle aus der ARD-Polit-Talkshow ‚Sabine Christiansen‘ kennen.“*
- *„Laut der Weltorganisation für Meteorologie (WMO) in Genf war 1998 das wärmste Jahr seit Beginn der Temperaturaufzeichnungen im Jahre 1860. 2002 das zweitwärmste, 2003 das drittwärmste Jahr.“*
- *„Marcel Reich-Ranicki, unser wohl anerkanntester und bekanntester Literaturkritiker, bezeichnet diesen Roman als Meisterwerk.“*

So geben Sie Ihre Ziele als allgemeine Ziele aus

Schulter- schluss mit dem Publikum

Stellen Sie die Vorteile Ihres Anliegens für das Gemeinwohl in den Vordergrund. Formulierungen wie „Das kommt uns allen zugute“ oder „Wir sitzen doch alle im selben Boot“ sorgen für einen Schulter-schluss mit Ihrem Publikum. Wie Sie Ihren eigenen Standpunkt mit dem Nutzen einer großen Mehrheit koppeln, können Sie besonders gut bei Politikern abschauen.

Stellvertretend sei hier der Bundesinnenminister Otto Schily genannt. Als Mitglied der Bundesregierung ist er daran interessiert, dem Staat Geld zu sparen – etwa durch freiwillige Leistungen der Bürger. So strich Schily in seiner Rede zum Tag des Ehrenamts den Stellenwert des Vereinslebens heraus.

- *„Viele wichtige Leistungen werden in unserer Gesellschaft ehrenamtlich erbracht. Der Staat kann auf die Hilfe und Solidarität von Mensch zu Mensch nicht verzichten. Verbände, Vereine und Initiativen können soziale Aufgaben oft besser und bürgernäher erledigen. Allen Bürgerinnen und Bürgern, die sich ehrenamtlich in unserem Land engagieren, gilt mein großer Dank.“*
- Sie können wiederum, etwa in Ihrer Funktion als Vorsitzender eines Vereins oder Mitglieds einer gemeinnützigen Einrichtung, von der Autorität des Ministers profitieren. Zitieren Sie Otto Schily und erhöhen Sie so die Bedeutung Ihrer eigenen Organisation – mit dem Hinweis auf den Nutzen für „unsere gesamte Gesellschaft“.

Appellieren Sie an das Wir-Gefühl

Schlagen Sie Brücken zu Ihren Zuhörern: Damit bringen Sie das (zunächst neutrale) Publikum auf Ihre Seite und setzen Ihr Anliegen durch. Eine Beziehung zu Ihrem Publikum bauen Sie gleich in der Einleitung Ihrer Rede auf, indem Sie das Wir-Gefühl ansprechen. Die Technik hierfür ist recht simpel. Suchen Sie nach Gemeinsamkeiten mit den Anwesenden, sei es Sprache, Beruf, politische Interessen oder private Hobbys. Auch ein gemeinsamer Gegner hilft Ihrem Anliegen häufig weiter. Am einfachsten aber ist es, positive Emotionen bei den Zuhörern zu wecken. Ein Beispiel: Sie treten in Stuttgart auf, in Ihrer alten Heimat.

**Betonen Sie
Gemein-
samkeiten**

- Sagen Sie unmittelbar nach der Begrüßung diese drei Sätze: *„Ich bin in Schwaben aufgewachsen. Schon mein Vater kam aus dem Ländle. Deshalb fühle ich mich auch heute noch sehr wohl in dieser Gegend und freue mich, hier zu sein.“*
- Weitere Beispiele, wie Sie sich durch Herausstreichen von Gemeinsamkeiten mit Ihren Zuhörern solidarisieren: *„Wir Steuerzahler“, „wir Ehrlichen sind die Dummen“, „als Patriot sage ich Ihnen“, „wir, die wir unser Land lieben“, „wir wollen doch alle ...“.*

Geben Sie und nehmen Sie

Steigern Sie Ihre Sympathiewerte, indem Sie sagen, was Sie an anderen, etwa Ihrem Publikum, gut finden. *„Anerkennung ist ein wundersames Ding: Sie*

bewirkt, dass das, was an anderen hervorragend ist, auch zu uns gehört.“

Was der französische Philosoph Voltaire bereits im 18. Jahrhundert erkannte, gilt heute immer noch. Komplimente sind – um es einmal betriebswirtschaftlich auszudrücken – Win-Win-Situationen, von denen alle Beteiligten profitieren.

**Geben Sie
Ihrem
Publikum
Aner-
kennung**

Das Ritual der Anerkennung ist ein Geben und Nehmen: Sie sagen einer Person, wie sehr Sie diese respektieren oder wie toll Sie diese finden. Im Gegenzug können Sie damit rechnen, bei nächster Gelegenheit dieses Kompliment zurückzubekommen.

„Wer was gelten will, muss andere gelten lassen“, sagte bereits unser Dichtorfürst Goethe.

Sorgen Sie dafür, dass Sie auf der richtigen Seite stehen

„Sie haben 0,3 Sekunden Zeit“

Der TV-Komiker Vicco von Bülow („Loriot“) parodierte in einem seiner berühmten Knollenmännchen-Skette eine Politdiskussion. Dort sollte es vorbildlich gerecht und fair zugehen. Daher stand jedem Teilnehmer exakt die gleiche Zeit zur Verfügung. Am Ende stellte der Moderator fest, dass eines der Zeitkontingente noch nicht voll ausgeschöpft war: *„Sie haben noch genau 0,3 Sekunden Zeit. Sagen Sie schnell noch etwas.“* Blitzschnell keuchte der Angesprochene in sein Mikrofon: *„Deutschland!“*

Was bei den Fernsehzuschauern für Lacher sorgte, hat einen durchaus ernsten Hintergrund: Der Politiker im Sketch wollte sich auf die richtige Seite schlagen, und die sah er in der Mehrheit des Publikums: den Deutschen.

- Appelle an das Gefühl des Zusammengehörens kommen immer gut an: je größer die Gruppe, desto besser.
- *„Ich kenne keine Parteien mehr, ich kenne nur noch Deutsche.“* Mit diesen Worten scharte Kaiser Wilhelm II. vor dem Ersten Weltkrieg sein Volk hinter sich. Plötzlich hatten sogar die oppositionellen Sozialdemokraten keine Einwände mehr gegen den Feldzug.
- Auch Sie sichern sich starke Mehrheiten für Ihre Argumentation, wenn Sie diese mit positiven Werten verbinden („für mehr Gerechtigkeit und Demokratie“, „Garant für Frieden und Freiheit“, „die Sicherung unserer Zukunft“).

Selbst bei einem feindlich gesinnten Publikum können Sie sich im Handumdrehen in eine gute Position bringen – etwa indem Sie bei Einwänden deren positive Aspekte hervorheben: *„In diesem Punkt haben Sie Recht“* oder *„Zumindest in dieser Frage stimmen wir überein“*.

- Mit der Betonung einzelner Gemeinsamkeiten ziehen Sie die Anwesenden auf Ihre Seite, ohne Ihren ursprünglichen Standpunkt einzuschränken oder gar aufzugeben.

**Mit dem
Publikum
verbünden**

Wie Sie Ihre Sache „schönreden“

**Prüfen
Sie Ihre
Wortwahl!**

Ihre eigene Position werten Sie nicht zuletzt durch Sprache auf. Reichlich Beispiele finden Sie bei George Orwell: Der Schriftsteller („1984“) versammelte unter dem Oberbegriff „Neusprech“ die Beschönigung hässlicher Dinge durch nette Vokabeln: So hieß das Kriegsministerium im Roman „Ministerium der Liebe“, und der minderwertige Brösel-Tabak bekam das schmeichelhafte Etikett „Victory-Zigaretten“ verpasst. Inzwischen ist dieser Sprachgebrauch, 6 Jahrzehnte nach Erscheinen von „1984“, auch in unserer Gesellschaft fest verankert. So wurde aus

Alter Begriff	Neuer Begriff
Müllabfuhr	Umweltdienste
Arbeitsamt	Bundesagentur für Arbeit
Entlassung	Verschlinkung der Belegschaft
Verteuerung	neue Preisgestaltung
Propaganda	Public Relations (PR)
Krankenkasse	Gesundheitskasse
Kriegstote	Kollateralschaden
Besatzungsmacht	Koalition der Willigen

Sie fahren besser, wenn Sie sich diesem Sprachgebrauch anpassen – ohne es allerdings zu übertreiben! Drücken Sie sich, wann immer es geht, positiv aus, überbringen Sie positive Nachrichten, sorgen Sie für positive Stimmung. So nehmen Sie das Publikum für sich ein.

Geheimwissen für Redner (3):

Wie Sie erhitzte Gemüter beruhigen

Muhammad Ali, Boxweltmeister aller Klassen, war für seine Schlagfertigkeit auch außerhalb des Rings bekannt. Einmal aber fand „The Greatest“ doch seinen Meister, oder besser gesagt: seine Meisterin. Es war auf einem Transatlantikflug, als die Stewardess darauf beharrte, dass Ali sich anschnallte. Der zur Überheblichkeit neigende Champion wies das Ansinnen brüsk zurück: „Superman braucht keinen Sicherheitsgurt“. Die Stewardess konterte ungerührt: „Superman braucht auch kein Flugzeug“. Ali musste lachen und legte brav den Gurt an ...

**Humor
beruhigt
erhitzte
Gemüter**

In angespannten Situationen ist Humor das beste Mittel zur Deeskalation. Wer lachen muss, kann nicht mehr wütend sein. „Humor ist der Knopf, der verhindert, dass uns der Kragen platzt“, wusste der Dichter Joachim Ringelnatz. Sie müssen nur Acht geben, dass Sie Humor im richtigen Moment anwenden und dass er auch zündet. Und Sie dürfen mit Ihrem Humor niemanden diskriminieren oder beleidigen.

Friedens-Dialektik und Kampf-Dialektik

Dialektik ist die Lehre der Gesprächsführung, die Kunst, andere zu überzeugen: durch das Spiel mit Worten, durch geschickten Umgang mit der Sprache.

Der Frankfurter Professor und Rhetoriklehrer Rupert Lay unterscheidet 2 Grundformen:

- **Kampf-Dialektik:** Es geht nur darum, die eigene Position um jeden Preis durchzusetzen und den Gegner mit Worten zu „erledigen“. Auch unfaire Methoden sind dabei erlaubt. Hinterher gibt es nur Sieger und Verlierer, die Feinde werden.
- **Friedens-Dialektik:** Hier gibt es nur Gewinner. Übereinstimmung ist das Ziel, Kompromisse und Problemlösungen sind die Mittel. Am wichtigsten ist das gemeinsame Sachziel und ein konstruktiver Dialog.

Konflikte vermeiden: durch Verständigung

Wenn Sie einen Konflikt vermeiden möchten – vor allem, wenn Sie ihn voraussichtlich nicht gewinnen können – setzen Sie am besten auf Verständigung.

So sprechen Sie aufgebracht Kontrahenten an

Hat Ihr Gegenüber sich erst einmal in Rage geredet, kann ihn so leicht nichts mehr stoppen. Hier müssen Sie gelassen bleiben und ganz behutsam auf die Person reagieren.

Den Gegner „beruhigen“

- Spielen Sie zunächst auf Zeit. Fragen Sie nach: *„Bitte sagen Sie mir doch noch einmal genau, worum es geht.“* Ihr Gegenüber hat die Möglichkeit, das Gesagte zu überdenken. Er kann seinen Angriff relativieren und milder formulieren. Wenn dies nichts hilft:

- Schweigen Sie einige Sekunden. Ihr Gegenüber wird dann vielleicht nervös. Zumindest ist er eher bereit als vorher, Ihnen zuzuhören.
- Sprechen Sie Ihren Gegner mit Namen an. Er fühlt sich ernst genommen, vielleicht sogar geschmeichelt (denn jeder hört furchtbar gern seinen Namen), und er lässt sich auf der so hergestellten persönlichen Ebene leichter disziplinieren.

Wenn Sie in der Defensive sind ...

... sollten Sie Verständnis für die Aufregung Ihres Gegenübers zeigen. Achten Sie aber darauf, dass Sie nicht in die Opferrolle gedrängt werden. Sie dürfen nicht zu lange in der Defensive verharren, sondern müssen die Initiative wieder an sich reißen. Dazu eignen sich besonders diese Methoden der Rhetorik:

**Aus der
Defensive
heraus
gewinnen!**

- Die **Referenzmethode**, mit der Sie Kritiker beruhigen. Auf Vorwürfe wie „Sie erzählen hier doch nur Mist“ oder „dass kann nicht funktionieren“ antworten Sie: „Das habe ich schon mal gehört. Dieselben Leute, die mir das vorgeworfen hatten, haben mich später angerufen und sich bei mir entschuldigt – denn es hat tatsächlich funktioniert, auch wenn Sie es sich jetzt nicht vorstellen können.“
- Die **Wandelmethode**, mit der Sie Negatives in Positives umwandeln. Beispiele: Ihr Gegenüber wirft Ihnen Realitätsferne vor: „Im wirklichen

Leben sieht das ganz anders aus!“ Sie wandeln sein Argument um: „Sie fragen sich mit Recht, was davon in der Praxis anwendbar ist. Ich kann Ihnen die folgenden Praxisbeispiele nennen ...“

- Die **überraschende Bestätigung**, mit der Sie Gegnern zuerst Recht geben und dann auf Ihre Fährte locken: „Ihre Forderung spricht mir aus der Seele. Sie stimmt genau überein mit einem Modell, das ich schon lange in meinem Herzen trage. Lassen Sie mich es Ihnen kurz erläutern ...“

Von „Profis“ lernen

So reagieren die Profis

Wie reagieren Kommunikationstrainer und Rhetorikexperten auf unfaire Attacks? Die Fachzeitschrift „ManagerSeminare“ fragte ihre Leser – und so antworteten die Profis:

- 49 % reagieren betont sachlich – nach dem Grundsatz: Hart in der Sache, höflich im Ton.
- 47 % nehmen mit Humor der Auseinandersetzung die Spitze.
- 45 % sprechen die unfaire Argumentationsweise des Gesprächspartners offen an.
- 30 % bugsieren ihr Gegenüber mit Rückfragen in die Defensive.
- 28 % lassen den Angriff mit der Erwiderung „Darauf komme ich später zurück“ ins Leere laufen.
- 24 % machen bewusst eine lange Pause, bevor sie antworten.

3 Beschwichtigungstaktiken, die immer aufgehen

Von seinem Standpunkt aus gesehen hat jeder Recht. Diese Erkenntnis können Sie sich zunutze machen, wenn Sie aufgebracht den Gegnern gegenüberstehen. Hier stehen Ihnen folgende Taktiken zur Verfügung, die immer funktionieren:

**3 Taktiken,
die immer
funktionieren**

- **Relativieren:** Greifen Sie das Argument Ihres Gegners auf und bringen Sie einen neuen Aspekt hinein: „Sie empfinden den Preis für die Videoüberwachung angesichts unserer Haushaltslage als sehr hoch. Da haben Sie Recht! Ich meine aber, dass uns die Sicherheit aller Bürgerinnen und Bürger dies wert sein sollte.“
- **Auf die eigene Position zurückziehen:** Ihre Kompetenz in eigener Sache kann Ihnen niemand streitig machen: „Als Vater/Mutter sage ich Ihnen ...“, „Als Ingenieur weiß ich ...“, „Als Bürger dieser Stadt empfinde ich ...“.
- **Fragen beantworten, die niemand gestellt hat:** Diese Taktik können Sie bei Politikern abschauen. In Interviews gehen Sie nur in einem Halbsatz auf die gestellte Frage ein und reden anschließend über etwas ganz anderes. Auf den Einwand des Interviewers, die Frage sei damit aber nicht beantwortet, wiederholen Sie das ganze Prozedere. Ein drittes Mal wird die Frage mit Sicherheit nicht gestellt!

Der Königsweg: Humor

Die beste Taktik: Humor

Die Rhetorikprofis (siehe oben) setzen in ihrer Deeskalationsstrategie auf eine verbindliche Sprache – und auf Humor. Das sollten Sie auch tun und andere zwar treffen, aber nicht verletzen. Den besten Eindruck – auch auf das neutrale Publikum – hinterlassen Sie, wenn Ihr Humor auch vor Ihnen selbst nicht Halt macht. So entspannen Sie heikelste Situationen:

- Die vorwurfsvolle Frage *„Haben Sie denn immer noch nichts aus Ihren Fehlern gelernt?“* können Sie mit einem *„Doch. Ich bin sogar imstande, sie alle exakt zu wiederholen.“* beantworten.
- Angriffe der Art *„Sie scheinen ja nichts zu verstehen“* kontern Sie mit einem Spruch von Mark Twain: *„Das Recht auf Dummheit wird von der Verfassung geschützt. Es gehört zur Garantie der freien Entfaltung der Persönlichkeit.“*
- Versucht Ihr Kontrahent ständig seine Überlegenheit zu demonstrieren, bringen Sie folgende Weisheit an: *„Sei klüger als die anderen, doch zeige es ihnen nicht.“* Die Interpretation überlassen Sie Ihrem Gegner – das Publikum haben Sie mit Ihrer Antwort ohnehin schon auf Ihre Seite gezogen.
- Machen Sie sich das Motto des früheren Stuttgarter Oberbürgermeisters Rommel zu eigen: *Wir sollten uns das Anreden gegen einen ‚Feind‘ abgewöhnen. Man sollte versuchen, für eine Sache, für Gedanken, für Vorschläge zu reden und dies unterhaltend zu tun. Sie können manches illustrieren durch Humor!“*