

Checkliste: Diabolische Angriffe abwehren

So wehren Sie unfaire Angriffe souverän ab!

☝ **Lassen Sie sich nicht mehr abwürgen und unterbuttern!** Die meisten Gesprächsstrategien und -taktiken lassen sich unter zwei Oberbegriffen zusammenfassen: unterbuttern und abwürgen (die Grenzen sind fließend).

- **„Abwürgen“** bedeutet, den eigenen Redeanteil auf Kosten der Gesprächspartner zu erhöhen und ihnen das Wort abzuschneiden. Schlagwörter: vielreden, monologisieren, dampfplaudern, ausweichen, unterbrechen, das Wort abschneiden, zwischenrufen, Ideen blockieren.
- **„Unterbuttern“** beinhaltet alle rhetorischen Techniken und Tricks, um seinen Standpunkt durchzusetzen. Schlagwörter: nicht zur Geltung kommen lassen, Druck ausüben, ablenken, zuschieben, überreden, aufzwingen, unterjubeln, unterordnen, beeinträchtigen, überrumpeln.

☝ **Installieren Sie ein zuverlässiges Abwehrsystem gegen diabolische Angriffe!** Grundvoraussetzung für eine wirksame Abwehr ist der Mut zum Widerspruch und der feste Wille, sich in Zukunft nicht mehr manipulieren zu lassen. Folgendes 4-Stufen-System hat sich gegen rhetorische Angriffe bewährt:

- **1. Stufe: Wissen.** Machen Sie sich mit den wichtigsten diabolischen Techniken und deren Grundlagen vertraut! Die meisten diabolischen Strategien und Taktiken sind offenkundig negativ oder scheinbar positiv (oft werden beide Richtungen eingeschlagen). Beispiele für
 - **offenkundig negative Verhaltensweisen:** drohen, verunsichern, lügen, erpressen, beleidigen, mobben, ablenken, verdrehen, übertreiben, verschweigen, provozieren.
 - **scheinbar positive Verhaltensweisen:** loben, schmeicheln, Gemeinsamkeiten herausstellen, Freundlichkeit vorspielen.
- **2. Stufe: Mental vorbereiten.** Rüsten Sie sich mental gegen diabolische Angriffe! Es ist leicht, Empfehlungen zur Abwehr unfairer Angriffe zu geben. Schwieriger ist es, zu erkennen, dass es sich dabei nicht um adressierte Sprüche handeln darf. Es geht vielmehr um eine Überzeugung und ein konsequentes Verhalten, welches von innen heraus gesteuert wird. Alles Andere ist ein Kartenhaus. Schärfen Sie Ihre Wahrnehmung und trainieren Sie Ihren Verstand in alltäglichen Situationen (z.B. in der Warteschlange im Supermarkt, in Amtsstuben, im Restaurant).

- **Dritte Stufe: Erkennen** - die richtigen Antennen. Misstrauen Sie Ihrer spontanen Reaktion! Noch gefährlicher als offensichtliche Angriffe ist die Waffe der unterschwelligem Manipulation. Lernen Sie, auf die Warnsignale zu achten, die Ihnen Ihr Körper sendet, wenn bspw. ein Vorschlag „logisch“ und „vernünftig“ klingt und Sie dazu gedrängt werden, ihm sofort zuzustimmen.

- Hören Sie bei offensichtlichen Manipulationsversuchen auf die Signale **aus dem Bauch**: Wir stimmen einer Sache oder einer Vorgehensweise zu, obwohl unser Bauch uns sagt, dass wir das gar nicht wollen (Beispiel: Haustürverkäufer).

- Achten Sie bei weniger offensichtlichen Manipulationsversuchen auf die Signale **aus dem Herzen**: Wir nehmen unsere Gefühle zu einem Sachverhalt Sekundenbruchteile vor unserer rationalen Bewertung wahr. Registrieren Sie diese erste Gefühlsregung und stellen Sie sich die Schlüsselfrage: „Bei dem, was ich jetzt weiß - würde ich das selbe in Zukunft noch einmal tun?“

(Hinweis: „Aus dem Bauch/Herzen“ sind Metaphern. Tatsächlich kommen die Signale aus dem Gehirn.)

- **Vierte Stufe: Umsetzen** - geeignete Abwehr- und Angriffsmaßnahmen. Die folgenden Tipps und Techniken helfen Ihnen, sich gegen 90 % des diabolischen Instrumentariums wirksam zur Wehr zu setzen.

☞ **Bleiben Sie ruhig, freundlich und gelassen!** Wer seine Emotionen nicht kontrollieren kann, ist stets der zweite Sieger - er verliert sein Gesicht. Lassen Sie sich nicht durch Aggressionen, Unfreundlichkeit oder Belehrungen irritieren.

☞ **Der größte Feind der Diabolischen Rhetorik ist die Analyse!** Erweitern Sie Ihr Wissen, um typisch diabolische Strategien und Gesprächsmuster in der jeweiligen Situation leichter zu erkennen. Meist dient das Gesprächsverhalten unfairen Rhetoriker, um die Situation zu beherrschen und die Aufmerksamkeit auf sich zu ziehen.

☞ **Mehr fragen statt sagen!** Wer richtig fragt, der führt das Gespräch. Wer viel redet, bietet viel Breitseite. Halten Sie Ihr Wissen und Ihre Meinung bei Gesprächen so lange wie möglich zurück! Antworten Sie auf unfaire Fragen Ihrer Gesprächspartner nicht direkt, sondern ausweichend oder mittels Rückfragen. Selbst Fragen zu stellen ermöglicht es Ihnen, den Gesprächsfaden jederzeit in der Hand zu behalten.

☞ **Wehren Sie sich mit Hilfe professioneller Frage- und Gesprächstechniken:**

- Heben Sie das Gespräch durch **Rückfragen** auf die Sachebene zurück:

„Wie meinen Sie das?“

„Welche Lösung haben Sie hier anzubieten?“

„Was genau verstehen Sie darunter?“ (Präzisierungsfragen)

- Begegnen Sie persönlichen Angriffen mit der **3-T-Technik**:
 - **Touch** (bewerten): „Killerphrasen bringen uns nicht weiter. Bleiben Sie bitte sachlich.“
 - **Turn** (überleiten): „Kehren wir zum Ursprungsthema zurück.“
 - **Talk** (vertiefen): „Ich hatte die Auswirkungen dieser Maßnahme bereits geschildert. Was können Sie dazu beitragen, um...?“
- Liefern Sie bei Unterstellungen und ungerechtfertigter Kritik eine **Gegendarstellung!** Die Gegendarstellung ist eine einfache Schlagfertigkeitstechnik, die fast mechanisch abläuft und daher keine Originalität erfordert. Sie besteht aus zwei Stufen:
 - **1. Angriff Zurückweisen.** Diplomatisch: „Keineswegs.“, „Dem ist nicht so.“
Angeschärft: „Das ist Ihre Meinung.“, „Das finden Sie. Objektiv ist es anders.“,
konfrontativ: „Sie finden, dass...? Das ist mir egal.“, „Das ist Ihr Problem.“
 - **2. Sache richtig stellen.** Stellen Sie kurz Ihre Sicht der Dinge dar (ohne sich zu rechtfertigen!): „Fakt ist...“, „In Wahrheit...“
- Decken Sie die **Strategie** des Gegners auf:

„Ich antworte nicht auf suggestive Fragen!“

„Ich bin bekannt dafür, mich nicht unter Druck setzen zu lassen.“
- Drehen Sie den Spieß um, z.B. mit Humor oder Ironie (mit Bedacht einsetzen!)
Hängen Sie die süffisante Bemerkung ans Ende Ihrer Aussage, um die Wirkung zu erhöhen:

„Sie denken, Ihre Antwort war wunderbar. Ich fand sie eher sonderbar.“

„Das haben Sie schön gesagt. Dafür kriegen Sie das Kamener Kreuz am Bande.“
- **Ignorieren** Sie einen unfairen Gesprächsbeitrag oder Zwischenruf und bleiben Sie konsequent beim Thema. Nicht immer müssen Sie Störfeuer unterbinden:

„Wer auf alles eingeht, geht ein.“

👉 Lassen Sie unterstützendes Sprachverhalten bewusst Ihren Freunden und Geschäftspartnern zukommen! (z.B. Zustimmung, sprachliche Minimalreaktionen)

Literaturhinweise

Beck, G.: Verbotene Rhetorik, Eichborn, 2005

Bredemeier, K.: Schwarze Rhetorik: Macht und Magie der Sprache, Orell Füssli, 2002

Collett, P.: Ich sehe was, was Du nicht sagst, Bastei Lübbe, 2004

Kellner, H.: Rhetorik: hart verhandeln, erfolgreich argumentieren, Hanser, 2000

Müller, M.: Killerphrasen... und wie Sie gekonnt kontern, Eichborn 2003

Ruede-Wissmann, W.: Das hat gesessen! Unschlagbar im Streitgespräch, Signum, 2003

Ruede-Wissmann, W.: Bullfighting, Signum, 2007

Thiele, A.: Argumentieren unter Stress, F.A.Z.-Institut, 2006

Wilhelm, T., Edmüller, A.: Überzeugen - Die besten Strategien, Haufe, 2003