

von Margarete Pachering | 26.07.2003 | 00:00



Verbalattacken Paroli bieten

Kampfrhetoriktrainer lehren, wie man sich gegen verbale Attacken wehrt und schlagfertig kontert. Durchsetzungsvermögen und Persönlichkeit sollen gestärkt werden.

Wien. "Der Einzige, der sich für Ihren Kopf interessiert ist wohl Ihr Friseur?" Auf derartige Fragen bleibt Betroffenen regelrecht die Spucke weg. Mit Hilfe von Kampfrhetorik ist es möglich, selbst auf Beleidigungen originell zu kontern. Wie wär's in diesem Fall mit "Sogar mein Friseur hat erkannt, dass man mit mir viel Geld verdienen kann"?

In Kampfrhetorik-Seminaren lernen Teilnehmer, sich gegen aggressive verbale Attacken zu wehren, sie werden mit Beschimpfungen förmlich bombardiert. Trainiert werden Reaktionsschnelligkeit, Witzfertigkeit und effiziente Er widerungen. Kunden sind Politiker, Manager, Mobbingopfer und "neugierige Streithanseln".

>> Keine Schimpfworte <<

"Oft wollen Leute richtig fetzen", spricht Trainer Rainer Elendner aus der Praxis. Grenzüberschreitungen und Schimpfworte unterbindet der Trainer jedoch sogleich. "Die Ethik muss gewahrt bleiben", erklärt Elendner. Seine Seminare sind Schaukämpfe, aber keine Schlachten.

So wie sich fernöstliche Kampfsportler vor dem Duell verbeugen, so schafft Trainer Martin Toffel eine positive Atmosphäre im Seminarraum. "Anstand ist auch hier wichtig." Die Teilnehmer können bei Rollenspielen aufeinander losgehen. "Dadurch wird jedem ein Spiegel vorgehalten."

>> Frontaler Angriff <<

"Wenn es nicht Ihre Absicht war, sich zu bereichern, warum gingen Sie dann in die Politik?" Ein "Vorwurf" à la Ferdinand Stürgkh, der eine härtere Gangart pflegt. "Die Leute sollen schliesslich etwas lernen", sagt Stürgkh, der am liebsten frontal angreift.

Der Trainer mit psychoanalytischem Background ist Meister der Wortspiele. Auf "Ich will mich nicht auf Ihr Niveau begeben" würde sein Konter etwa so lauten: "Wenn Sie auf mein Niveau kämen, wäre das für Sie schon ein echter Fortschritt". Beeindruckt von diesem Stil ist Seminarteilnehmerin Renee Kanitz, die im politischen Umfeld tätig ist. "Man wird hellhörig und lernt, Angriffe unter der Gürtellinie zu parieren."

Vorsicht ist allerdings bei Trainern geboten, die nur mit der Angst der Teilnehmer arbeiten. Bemerkungen wie "Sie könnten mal wieder eine Dusche vertragen" etc. können mehr schaden als

nutzen.

Der Meinung ist auch Trainerin Ina Biechl, daher greift sie in ihren Trainings niemanden in seinen persönlichen Schwächen an. Biechl hilft für 80 Euro in der Stunde speziell Frauen, ihre Durchsetzungskraft zu stärken.

Zum Schluss noch eine Übung: "Ist es richtig, dass auch Ihre letzte Aktion wieder ein Schlag ins Wasser war?" Antwort: "Na klar, hat am Markt auch wieder sehr hohe Wellen geschlagen".

>> So kontern sie bei untergriffen <<

Angriff: "Dieser Vorschlag ist wieder einmal der Beweis für Ihre Praxisferne".

Antwort: "Kreative Vorschläge sind immer praxisfern".

"Sie sind der seltene Beweis dafür, dass man schneller reden als denken kann".

"Ich war schon immer etwas schneller als manche andere".

"Dass Sie im letzten Quartal ein Umsatzplus zu verzeichnen hatten, verdanken Sie lediglich der guten Konjunktur".

"Die gute Konjunktur hat die Früchte unserer Arbeit voll zum Tragen gebracht".

"Haben Sie mit Ihrer bisherigen Praxis, sich erst nach einer Besprechung zu informieren, gebrochen?"

"Üblicherweise gehe ich völlig vorurteilsfrei in Besprechungen".

"Ich bin immer wieder erstaunt, mit welcher Sicherheit Sie den falschen Standpunkt vertreten".

"Lieber einen Standpunkt vertreten, als dauernd hin und her zu schwanken".

>> Seminare <<

wKonfliktorientierte Kampfrhetorik (Ferdinand Stürgkh)

13. - 15. Okt., Wien-Umgebung, Infos: MDI, Tel. 01/524 17 17,

Kosten: 1390 Euro

Schlagfertigkeit (Rainer Elendner), 24. - 25. Okt., Wien

Infos: VHS Brigittenau, Tel. 01/330 41 95, Kosten: 135 Euro