

# „Die Lauten haben nicht immer die richtige Lösung“

Trainerin und Autorin Ingeborg Rauchberger sagt in ihrem Buch, Schlagfertigkeit ist überbewertet – und gefährlich

Von Sigrid Brandstätter

■ **Zuletzt sind Sie als Romanautorin und Kabarettistin aufgetreten. Jetzt haben Sie Ihr erstes Fachbuch vorgelegt. Ist jetzt Schluss mit Lustig?**  
**Rauchberger:** Nein, es ist ja auch mein Sachbuch lustig.

■ **Wieso soll ich mir von einer Kabarettistin Verhandlungsführung erklären lassen?**

Weil ich hauptsächlich Verhandlungsexpertin, Managementtrainerin und Coach bin.

■ **Mehrere Berrufe gleichzeitig, das ist doch extrem anstrengend?**

Ich habe das Glück, dass ich Dinge machen kann, die mir wichtig sind und Spaß machen. Da schafft man mehr, als wenn man muss. Was es braucht, ist Disziplin, gutes Zeitmanagement und Humor.

■ **Zu Ihrem Sachbuch: Schlagfertigkeit- und Rhetorik-Bücher gibt es zu Hauf. Wieso gehen Sie auf einen überfüllten Markt?**

Als Anti-Schlagfertigkeitbuch ist meines das erste. Bei dem, was bisher verbreitet wurde, war jede Menge Schrott dabei. Vieles, was da verbreitet wird, ist sogar gefährlich.

■ **Zum Beispiel?**

Immer, wenn Attacken mit Gegenangriffen beantwortet oder sogar übertrumpft werden. Bei Verhandlungen kommt es nicht darauf an, der Originellere zu sein, sondern sein Ziel zu erreichen.

■ **Wie lautet Ihre Gegenthese?**

Wenn einem etwas Originelles ein-

fällt, das zum Ziel führt, ist das gut. Allerdings braucht man sich nicht ärgern, wenn einem so etwas nicht einfällt. Hauptsache man erreicht sein Ziel. Auswendig gelernte Phrasen wiederzugeben, das führt zu nichts. Man kann sich ruhig etwas zu sagen trauen. Aber es gibt viele Fälle, wo kluge Menschen ihre Argumente erst gar nicht vorbringen und lieber schweigen, weil sie sich als wenig schlagfertig betrachten. Die Lauten haben nicht immer die richtige Lösung.

■ **Sie warnen im Buch vor Ironie. Dabei kann das doch Situationen entkrampfen.**

Ja, aber nur, wenn es der andere versteht. Ich kenne eine Untersuchung, wonach mehr als die Hälfte der Menschen in unserem Kul-

Ingeborg Rauchberger ist selbst schlagfertig, rät aber zur Zurückhaltung.

turkreis Ironie nicht erfassen. In Asien kennt man das überhaupt nicht. Ich bin selber gem. Ironisch, aber es gibt Situationen, wo ich es lieber nicht gewesen wäre.

■ **Wie viele Autoren gehen Sie Ihren Lesern eine Regel mit, die man sich leicht merken können soll. Bei Ihnen ist es die 3R Regel. Was sind die Hauptpunkte?**

Ich muss einen roten Faden verfol-

gen, der mich zum Ziel führt. Wenn abgewichen wird, hilft mir die 3R-Regel, zurückzukommen. Das erste R heißt Reagieren, einen Angriff also nicht ignorieren. Als Reaktion reicht aber ein „Aha“ oder ein Satz wie: Das stimmt nicht. Nicht auf Provokationen eingehen. Das zweite R heißt Richtungsänderung. Dazu als Aufforderung, nicht etwa als Frage formulieren: Können wir zum Thema zurück. Das dritte R steht für Reden in Richtung Ziel.

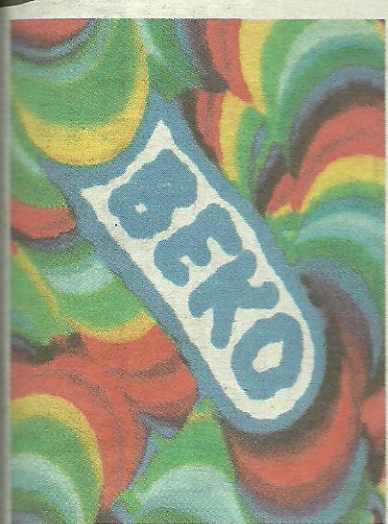
■ **Seit 2005 sind Sie Trainerin und Coach. Was hat sich aus Ihrer aktuellen Perspektive in den Leben von Führungskräften verändert?**

Seit der Wirtschaftskrise ist das Bewusstsein gestiegen, dass tragkräftige Vertrauensbeziehungen zu Geschäftspartnern wichtig sind und dass es nicht nur um ein paar Cent geht. Dazu gehören Wertschätzung und ein respektvoller Umgang, aber keine Verhaberung.

■ **Gibt es goldene Verhandlungsregeln?**  
Immer das Ziel des eigenen Unternehmens kennen. Viele gehen viel zu unvorbereitet in Verhandlungen. Kennen Sie den Nutzen des anderen und seine Entscheidungskriterien, dann finden Sie die richtigen Argumente.

## ■ ZUR PERSON

Die Juristin Ingeborg Rauchberger (55) war 16 Jahre in der VA Intertrading und hat viel in China verhandelt. 2005 hat sich die Linzerin als Managementtrainerin und Coach selbstständig gemacht. Nebenbei („1,5 Prozent meiner Zeit“) schreibt sie. Ihr erstes Sachbuch heißt „Schlagfertig war gestern!“ und ist bei Books4Success erschienen.



WERBUNG