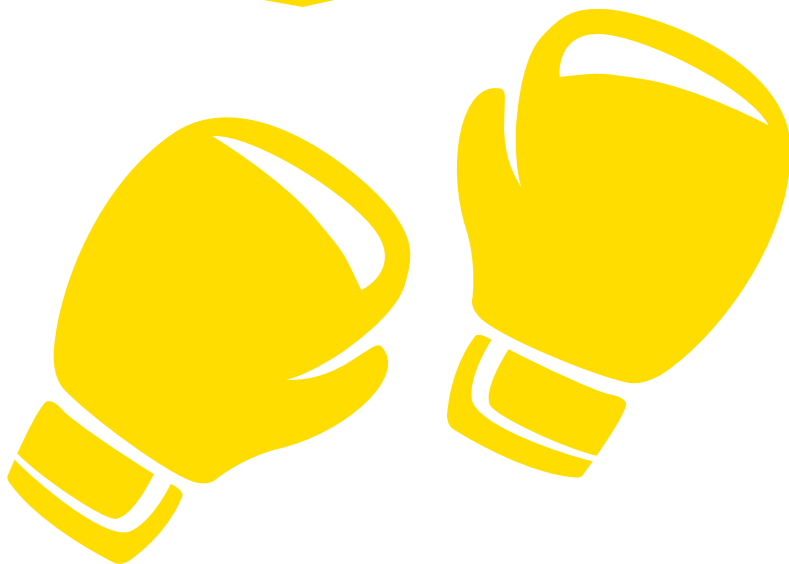


Matthias Nöllke

Schlagfertigkeit

Wie Sie souverän und wortgewandt kontern

5. Auflage



HAUFE.

Hinweis zum Urheberrecht:

Alle Inhalte dieses eBooks sind urheberrechtlich geschützt.

Bitte respektieren Sie die Rechte der Autorinnen und Autoren, indem sie keine ungenehmigten Kopien in Umlauf bringen.

Dafür vielen Dank!

Schlagfertigkeit

Matthias Nöllke

Schlagfertigkeit

Wie Sie souverän und wortgewandt kontern

5., überarbeitete und erweiterte Auflage

Haufe Group
Freiburg · München · Stuttgart

Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://dnb.dnb.de/> abrufbar.

Print: ISBN 978-3-648-16648-2	Bestell-Nr. 01366-0003
ePub: ISBN 978-3-648-16649-9	Bestell-Nr. 01366-0102
ePDF: ISBN 978-3-648-16650-5	Bestell-Nr. 01366-0152

Matthias Nöllke

Schlagfertigkeit

5. Auflage, September 2022

© 2022 Haufe-Lexware GmbH & Co. KG, Freiburg

www.haufe.de

info@haufe.de

Produktmanagement: Anne Rathgeber

Dieses Werk einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt. Alle Rechte, insbesondere die der Vervielfältigung, des auszugsweisen Nachdrucks, der Übersetzung und der Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen, vorbehalten. Alle Angaben/Daten nach bestem Wissen, jedoch ohne Gewähr für Vollständigkeit und Richtigkeit.

Sofern diese Publikation ein ergänzendes Online-Angebot beinhaltet, stehen die Inhalte für 12 Monate nach Einstellen bzw. Abverkauf des Buches, mindestens aber für zwei Jahre nach Erscheinen des Buches, online zur Verfügung. Ein Anspruch auf Nutzung darüber hinaus besteht nicht.

Sollte dieses Buch bzw. das Online-Angebot Links auf Webseiten Dritter enthalten, so übernehmen wir für deren Inhalte und die Verfügbarkeit keine Haftung. Wir machen uns diese Inhalte nicht zu eigen und verweisen lediglich auf deren Stand zum Zeitpunkt der Erstveröffentlichung.

Inhaltsverzeichnis

Vorwort zur fünften Auflage	13
Einführung	15
Schlagfertig werden – aber wie?	17
Frechheit siegt nicht immer	17
Sie müssen die Situation richtig einschätzen	18
Wann soll man überhaupt schlagfertig sein?	18
Vorsicht, Verletzungsgefahr!	19
Das spielerische Element	20
Überraschung bitte!	20
Müssen schlagfertige Antworten witzig sein?	21
Das Ziel: Die eigene Souveränität schützen	21
Warum ist es so wichtig, seine Souveränität zu schützen?	22
Etwas Bosheit muss schon sein	22
Sie müssen sofort reagieren	24
Schlagfertigkeit gegen Nervensägen	25
Bleiben Sie fair	26
Lassen Sie sich nicht vereinnahmen	26
Schlagfertigkeit als Spiel	26
Wie Sie Ihr Buch nutzen können	27
Erste Lektion: Körpersprache	29
Schlagfertigkeit beginnt mit der Körpersprache	29
Alles eine Frage der Haltung	30
Wie sich äußere und innere Haltung gegenseitig beeinflussen	30
Die Kraft des positiven Ausdrucks	31
Was Sie mit einer Haltungsänderung bewirken können	32
Wie Sie Ihre Gestik einsetzen können	35
Die unscharfe Bedeutung von Gesten	35
Vorsicht vor »aufgesetzten« Gesten	36
Vermeiden Sie negative Gesten	36
Handflächen nach oben oder nach unten	37
Und wie steht es mit Ihrer Mimik?	37
Zeigen Sie nicht das »Angstgesicht«	38
Vermeiden Sie das elende Lächeln	38
Bleiben Sie gelassen	38

Der Blickkontakt	39
In die Augen schauen – aber nicht zu lange	39
Wie Sie den Blick abwenden	39
So setzen Sie Ihre Stimme ein	40
Der Ton macht die Musik	41
Kennen Sie Ihr »Stimmenrepertoire«?	41
Treffen Sie den richtigen Tonfall	42
Nicht zu laut und nicht zu leise	42
Der scherzhafte Tonfall	43
So finden Sie Ihren »Schokoladenton«	43
Sprechen Sie artikuliert	43
Wie steht es mit dem Dialekt?	44
Schlagfertig mit Sprachfehler	44
Richtig atmen	45
Zweite Lektion: Die Blockade verstehen und durchbrechen	47
Warum »so etwas« nicht nur Ihnen passiert	47
Wie wir handeln	48
Warum wir so blockiert sind	49
Wie Sie die Blockade durchbrechen	50
Seien Sie offen für Überraschungen	50
Wie Sie dennoch vorbereitet sind	50
Gewinnen Sie Abstand	51
Versuchen Sie es mal mit Humor	52
Haben Sie den »Mut zur Frechheit«	54
Schlagfertig mit dem Ellenbogen?	57
Habe ich was Falsches gesagt?	57
Zu heftig zurückgeschlagen	58
Die schwache Bemerkung	58
Die unbeabsichtigte Kränkung	59
Dritte Lektion: Einfache Techniken	61
Sagen Sie doch was	61
Das Prinzip Selbstbehauptung	61
»Ich habe nichts verstanden«	62
»Aha ...« und »Oookay ...?!«	63
Die Instant-Sätze	63
Bewährte Standardsprüche	64
Legen Sie sich Ihre Instant-Sätze zurecht	64
Bonmots und treffende Zitate	65
Selbstgemachtes macht Eindruck	68
Kleine Nervensägen und Spielverderber	69

Absurdes Theater	72
Einfach verblüffend	72
Bühne frei: Was ist überhaupt »absurdes Theater«?	73
Das unpassende Sprichwort	73
Der absurde Anschluss	75
Vierte Lektion: Wie Sie unangemessener Kritik begegnen	81
Das verletzte Selbstwertgefühl	81
Die Macht der Urteile	81
Das Fehlurteil soll nicht so stehen bleiben	82
Das ungerechte Urteil	82
Die vier Ursachen	83
... und wie Sie darauf reagieren sollten	83
Die »Gegendarstellung«	84
Unterstellungen aushebeln	84
»Das ist Ihre Ansicht«	85
Unterstellung zu dumm? – Nur zurückweisen!	85
Das »Urteil zum Urteil«	86
Die Nachfrage	87
»Was meinen Sie damit?«	87
»Definieren Sie erst mal ...«	88
Das vergiftete Kompliment	89
Wenn alle verlogen loben	90
Versteckt anschwärzen	90
Die Dolmetscher-Technik	91
Sie leisten Übersetzungshilfe	92
Gehen Sie auf Vorwürfe nicht ein	92
Die drei Zungen der Dolmetscher-Technik	93
Die Honigzunge	93
Die Giftzunge	94
Die diplomatische Zunge	96
Fünfte Lektion: Was tun bei Wut?	101
Die geballte Energieabfuhr	101
Wut nicht mit Wut bekämpfen	101
Die große Demütigung	102
Macht und Ohnmacht	102
Bei Wutausbrüchen souverän bleiben	102
Das »Niederschweigen«	104
Sie entscheiden, wann Sie antworten	104
Je länger Sie schweigen, desto hilfloser wird der andere	105

Souverän schweigen und genießen	105
Vorsicht, Eskalationsgefahr!	106
Zwei Grundregeln zur Wutbewältigung	107
Regel 1: Fehler unumwunden einräumen	107
Regel 2: Über Beleidigungen niemals diskutieren	107
Der Wutkeller	109
Sie können Wut nicht lange übergehen	109
Halten Sie dem anderen den Spiegel vor	109
Lassen Sie sich nicht zum Opfer machen	109
Mit der »Diplomatenzunge« Wut entschärfen	110
Übersetzen Sie die Ausfälligkeiten in ein sachliches Gespräch	110
Der Wechsel der Ebenen	111
Der andere will sich aber aufregen	111
Schützen Sie Ihre persönliche Würde	112
Wann ist der Punkt erreicht?	112
Drei Arten die Beleidigungen zu beenden	113
Sorgen Sie für einen starken Abgang	113
Selbstbewusstes Auftreten verschafft Respekt	114
Darf man die Unbeherrschtheit von anderen ausnutzen?	114
Wer wütend wird, hat schon verloren	115
Die Schwächen anderer nicht vorführen	115
Wenn es um Personen geht	115
Flucht in die Öffentlichkeit	116
Und wenn Sie selbst wütend werden?	116
Klug den Kragen platzen lassen	117
Lässig wütend werden wie Deniz Yücel	117
Sechste Lektion: Schläge unter die Gürtellinie parieren	119
Die große Hämé	119
Erhöhen, um zu erniedrigen	119
Abgestufte Gegenwehr	120
Ironie als Würzmittel	121
Die sarkastische Bemerkung	122
Nehmen Sie die Aussage wörtlich	123
Knacken Sie die Hämé	124
Die Umarmungstechnik	127
Ein kleines Kompliment	128
Der Gute-Laune-Schalter	129
»Witzige« Ablenkungsmanöver	130
Bleiben Sie beim Thema	130
Ein Satz genügt	131
Durch Kränkungen nicht provozieren lassen	131

Ehrverletzungen	132
Lenken Sie den Angriff wieder zurück	132
Deuten Sie die Sache freundlich um	134
Die »gewissen« Anspielungen	135
Eine besondere Art von Humor	136
Der Griff in die Klischeekiste	136
Der andere will Sie in Verlegenheit bringen	138
Annäherungsversuche und Beleidigungen	141
Sich gegenüber Alphetieren behaupten	142
Das Spiel mit der Angst	142
Sachlichen Argumenten gegenüber taub	143
Mit der Sprache der Macht dagegenhalten	143
Das Offensichtliche feststellen	144
Alphetier zum Feind?	144
Siebte Lektion: Wie Sie die anderen zum Lachen bringen	145
Wundermittel Humor	145
Heiteres Lachen, hämisches Lachen	145
Lachen als »soziales Schmiermittel«	145
Die lustige Bemerkung	146
Kritische Momente meistern	147
Peinlichkeiten überwinden	147
Signalisieren Sie einfach: Nicht ernst gemeint	147
Angriffe parieren	149
Lachen entwaffnet	150
Die drei Arten einen Angreifer zum Lachen zu bringen	150
Durchbrechen Sie die Erwartung	150
Einfach überraschend: Die SIHR-Technik	152
Abwegige Gründe gesucht	152
Sanft und souverän	153
Bereiten Sie sich vor	153
Wie finden Sie Ihre »abstrusen« Argumente?	154
»Man nennt mich nur ...«	154
Munition für den Angreifer?	155
Was tun, wenn der Angreifer Ihre Bemerkung aufgreift?	156
Vorsicht bei »witzigen« Bemerkungen	156
Nutzen Sie die Ansteckungskraft des Lachens	157
Die Macht der Anspielung	158
Einfache Anspielung mit Vergleich	158
Machen Sie es Ihren Zuhörern einfach	159
Beachten Sie den Abnutzungseffekt	159
Verfremdung macht die Anspielung witziger	160

Spielen Sie den Clown	161
Der Clown ist unangreifbar	161
Das absichtliche Missverständnis	161
Machen Sie sich über Ihren Angreifer lustig	163
Nur in schweren Fällen	164
Der klassische Gegenkonter	164
Die »Akupunktur«-Technik	168
Der Korken im Ohr	171
Achte Lektion: Schlagfertig vor Publikum	173
Zuhörer sind überall	173
Souverän in der Diskussion	174
Seien Sie verständlich	174
Schnell zum Wesentlichen	174
Ein Schuss Humor macht Sie sympathisch	175
Bringen Sie das Verhalten Ihres Kontrahenten auf den Punkt	176
Dürfen Sie dem anderen ins Wort fallen?	178
Vorsicht vor den »Niedermachern«	179
»Lassen Sie mich bitte ausreden?«	179
Und wenn Sie selbst unterbrochen werden?	180
Die überschätze Redezeit	181
Wenn der andere mit Schmutz wirft	181
Wenn Sie ins Hintertreffen geraten	183
Souverän vor feindseligem Publikum	185
Interviews meistern	186
Wer fragt, führt	186
Sie sollen Auskunft geben	187
Überraschen Sie	187
Fehler zugeben kommt an	188
Was tun bei Suggestivfragen?	188
Zudringliche Fragen abwehren	190
Unterstellungsfragen aushebeln	191
Die Gegenfrage	193
Weichen Sie einer Antwort nicht aus	194
»Wieso meinen Sie das?«	194
»Was müsste geschehen, damit Sie zufrieden wären?«	195
Fragen einfach zurückgeben	195
Der Gegensog	196
Erster Schritt: Den Sog erkennen	197
Zweiter Schritt: Klären Sie die Alternativen	197
Dritter Schritt: Durchbrechen Sie den Sog	197
Der Gegensog bei Suggestivfragen	197

Neunte Lektion: Schulen Sie Ihr Sprachvermögen	201
Ihr Handwerkszeug – die gesprochene Sprache	201
So wird Ihre »Spreche« schlagfertiger	202
Formulieren Sie knapper	202
Machen Sie es anschaulicher	203
Verwenden Sie einprägsame Strukturen	206
Setzen Sie auf Humor und Witz	208
Spielerische Eleganz: Die Platzhalter-Technik	210
Schlagfertigkeit hoch drei	211
So werden Sie schneller	213
Erst studieren, dann probieren	213
Training mit Audiodateien	214
Trainieren Sie im Internet	215
Am Ende zurück zum Anfang	216
Lösungsteil	219
Über den Autor	233
Literatur	235

Vorwort zur fünften Auflage

Dieses Buch ist vor mehr als zwanzig Jahren zum ersten Mal erschienen – damals noch in gelbem Einband mit Eiern auf dem Cover. Schnell entwickelte es sich zu einem überaus beliebten Standardwerk, was wohl auch daran lag, dass es damals noch nicht so viele Bücher zu diesem Thema gab. Trainer und Seminarleiterinnen empfahlen die Lektüre oder nutzten das Buch in ihren Kursen. Und auch in den Medien wie FAZ, Süddeutsche, Tagesspiegel oder ZEIT fand das »Eierbuch« mit seinen einfachen und wirksamen Techniken immer wieder Aufmerksamkeit. Dabei habe ich diese Techniken nicht erfunden. Vielmehr stammen sie aus unterschiedlichen Quellen, die hier auch genannt werden. Zusammen bilden sie einen Fundus, auf den Sie im Fall des Falles zurückgreifen können.

Nun hat sich in den zwanzig Jahren seit dem Erscheinen des Buchs einiges geändert. Deshalb haben wir in jeder Neuauflage die Techniken ergänzt und die Beispiele aktualisiert. Der Ton ist lockerer, mitunter auch schärfer und respektloser geworden – im Beruf und in der Freizeit. Zugleich hat aber auch die Sensibilität zugenommen. Eine flapsige Bemerkung wird nicht mehr einfach so hingenommen wie vielleicht noch vor einigen Jahren. Sie stößt auf Widerspruch, manche fühlen sich verletzt und zeigen das auch. Dies kann man durchaus positiv sehen. Doch sind nun viele verunsichert und haben Sorge, etwas »Falsches« zu äußern und sich ins Abseits zu stellen. Nicht gerade günstige Voraussetzungen für Schlagfertigkeit.

Und so werden wir uns in der vorliegenden Neuauflage genau mit diesen Themen beschäftigen: Wie kann ich mich gegenüber rücksichtslosen Alpatieren behaupten? Wie bleibe ich souverän, ohne sie vor den Kopf zu stoßen? Und überhaupt: Welche weichen Techniken gibt es, die dennoch Stärke ausstrahlen? Wie reagiere ich schlagfertig bei sensiblen Themen? Und schließlich: Was kann ich tun, wenn mir eine böse Bemerkung rausgerutscht ist? Gibt es eine Möglichkeit, die Situation zu retten?

Außerdem haben wir die Beispiele ergänzt und aktualisiert. So kommen die Virologin Sandra Ciesek, der Grünen-Politiker Omid Nouripour und der Journalist Denis Yücel zu Wort. Aber auch Äußerungen, die eher den »Klassikern« zuzurechnen sind und einfach gut passen, haben wir hier ergänzt. Abschließend möchte ich mich noch bei Haufe Publishing und meiner Lektorin Anne Rathgeber bedanken. Dass dieses Buch als »Schlagfertigkeit 5.0« erscheinen kann, ist vor allem ihnen zu verdanken. Wenn Sie Fragen oder Interesse an einem Schlagfertigkeitstraining oder einem Workshop haben, schreiben Sie an den Verlag oder an info@noellke.de. Und damit wünsche ich viel Vergnügen bei der Lektüre.

München, im Juni 2022

Matthias Nöllke

Einführung

Schlagfertigkeit macht vieles leichter: Mit einer treffenden Bemerkung können Sie unfaire Angriffe abwehren, Konflikte entschärfen, Sympathien ernten, peinliche Situationen meistern oder Ihre Mitmenschen zum Lachen bringen – was manchmal Wunder wirken kann. Wer schlagfertig ist, setzt sich im Allgemeinen besser und vor allem schneller durch. Ob im Berufsleben oder privat: Wer schlagfertig ist, kann mit größerer Aufmerksamkeit und höherer Zustimmung rechnen. Nicht immer gewinnt das beste Argument. Gelegentlich müssen Sie sich mit unsachlichen Angriffen, Ablenkungsmanövern, emotionalen Ausbrüchen oder provokanten Fragen auseinandersetzen. Wenn Ihnen dabei die Worte fehlen, geraten Sie schnell ins Hintertreffen.

Doch wie wird man schlagfertig? Kann man das überhaupt lernen und trainieren? Oder ist das nicht vielmehr vom Naturell abhängig? Es gibt nun mal Menschen, die besonders wortgewandt sind, schneller als andere schalten oder wenigstens eine große Klappe haben, sodass sie sich nicht unterbuttern lassen. Andere hingegen tun sich da schwerer, sind eher bedächtig und wägen ihre Worte sorgfältig ab, was dann etwas dauern kann. Oder sie sind zu höflich, um einfach eine freche Bemerkung rauszuhauen.

Doch gerade Letztere haben den größten Nutzen, wenn sie sich mit dem Thema Schlagfertigkeit beschäftigen. Dabei geht es gerade nicht darum, sein Wesen zu verändern oder den Leuten mit der großen Klappe nachzueifern. Vielmehr sollen verschiedene Techniken dabei helfen, rechtzeitig die passenden Antworten parat zu haben. Passend bedeutet: passend zur Situation, aber auch passend zur eigenen Persönlichkeit.

Unser Buch hat das Ziel, dass Ihnen das gelingt. Sie werden Ihre Schlagfertigkeit *systematisch* aufbauen und trainieren, Sie werden die gebräuchlichsten Grundtechniken kennenlernen, Sie werden erfahren, wie man sie einsetzt und in welchen Situationen Vorsicht geboten ist. Sie üben ein, wie Sie Ihre Witzfertigkeit schärfen, Ihren Wortschatz erweitern und unfaire Angriffe souverän parieren können. Dabei werden Sie hoffentlich schnell feststellen, dass Schlagfertigkeit nicht nur nützlich ist, sondern auch Vergnügen bereitet.

Schlagfertig werden – aber wie?

Schlagfertigkeit boomt. Seit vielen Jahren schon. Als dieses Buch zum ersten Mal erschien, war das noch nicht so. Damals war das Angebot noch recht überschaubar. Doch heute gibt es zahlreiche Bücher, die Ihnen helfen sollen, sich mit »cleveren Sprüchen« zu behaupten, in jeder Lebenslage »gekonnt zu kontern« oder sich zur »Schlagfertigungsqueen« zu krönen. Fast jeder Rhetoriktrainer und jede Trainerin hat auch das Thema Schlagfertigkeit im Angebot. Schlagfertigkeit soll Sie dabei unterstützen, besser zu verkaufen, besser zu flirten, besser zu verhandeln und sich ohne tiefere Kenntnisse durch mündliche Prüfungen zu mogeln. Solche Auswüchse würden wir hier anprangern, wäre in einem Internetforum nicht ausgerechnet dieses Buch für solche zwielichtigen Vorhaben empfohlen worden.

Dafür ist es selbstverständlich nicht geschrieben worden. Es geht nicht darum, einfach nur witzige oder gar freche Antworten zu finden. Bei der Schlagfertigkeit, wie wir sie verstehen, ist das eigentliche Ziel, die eigene Souveränität zu bewahren. Schlagfertigkeit soll Sie schützen, sie soll Ihnen ermöglichen, Ihre persönliche Würde zu behalten. Einen möglichst lockeren Spruch rauszuhauen, ist nicht das Ziel, zumal das – gerade im Berufsleben – höchst nachteilige Folgen haben kann.

Frechheit siegt nicht immer

Schlagfertige Antworten sind selten besonders nett, das liegt in ihrer Natur. Häufig enthalten sie ein gewisses Quäntchen Bosheit, das gibt ihnen Würze und verstärkt ihre Wirkung. Allerdings liegt darin auch eine gewisse Gefahr. Mit manchen Techniken und Standardantworten, die Sie in einigen Publikationen finden, bekommen Sie höchstwahrscheinlich Ärger. Auch wenn der Ton allgemein etwas rauer geworden ist, gilt noch immer: Wer schlagfertig ist, muss nicht unbedingt frech oder gar unverschämt werden. Damit schaffen Sie sich nur Feinde. Und es hilft Ihnen wenig, wenn Sie meinen, die anderen sollten das doch nicht so verbissen sehen. Allzu oft tun sie es eben doch – gerade im Berufsleben. Studien über Mobbing zeigen es ganz deutlich: Sehr häufig beginnt Mobbing mit einer verletzenden, kränkenden Bemerkung. Der »Mobber« rächt sich sozusagen auf seine Weise. Nach seinem Empfinden haben Sie damit angefangen, unter die Gürtellinie zu schlagen. Kränkungen setzen eine destruktive Abwärtsspirale in Gang. Sie vergiften Beziehungen, machen Menschen bitter und hart. Ob das all die Schlagfertigkeitstrainer wissen?

Tipp

Stellen Sie niemanden bloß. Respektieren Sie immer die persönliche Würde der anderen. Wer andere »in die Pfanne haut«, ist nicht schlagfertig, sondern unverschämt.



Sie müssen die Situation richtig einschätzen

Eine schlagfertige Antwort ist *immer* situationsabhängig. Was im Kreise Ihrer Kollegen prächtig ankommt, kann in Gegenwart Ihrer Vorgesetzten für Irritationen sorgen. Eine Bemerkung wird ganz unterschiedlich aufgefasst, je nachdem, ob Ihr Gegenüber Sie schon kennt oder Ihnen das erste Mal begegnet. Ist die Situation angespannt oder relaxt? Steht Ihr Gegenüber kurz davor, in die Luft zu gehen? Das muss gar nichts mit Ihnen zu tun haben. Aber es könnte unangenehme Folgen haben, wenn Sie jetzt Ihren »Mörderspruch« anbringen, der Ihnen sonst so viele wohlwollende Lacher einbringt.

Sie brauchen ein Gespür dafür, was in der Situation angemessen ist und was nicht. Sie müssen variabel sein. Denn viel Zeit, um nachzudenken, haben Sie nicht. Die Wahrheit ist: Sie dürfen sich *überhaupt* keine Gedanken machen, ob ein bestimmter Satz jetzt passt oder nicht. All das muss Ihnen automatisch in den Sinn kommen – gerade weil Sie die Situation zutreffend einschätzen können. Wie Sie ein Gespür für die passende Antwort entwickeln, das erfahren Sie in diesem Buch.



Tipp

Wer in jeder Situation die gleichen Standardsprüche anbringt, ist ganz gewiss nicht schlagfertig.

Wann soll man überhaupt schlagfertig sein?

Schlagfertigkeit braucht einen Anlass. Typischerweise handelt es sich um eine unangenehme Situation, mit der Sie nicht gerechnet haben und die Ihnen eine Reaktion abverlangt. Sie werden angegriffen, man macht sich über Sie lustig oder missachtet Ihre Interessen.



Übung

Testen Sie doch einmal anhand folgender Beispiele Ihre Reaktion:

Sie sitzen in der Kantine und haben sich gerade einen Kaffee geholt. Da kommt ein Arbeitskollege vorbei und bemerkt: »Na, machen Sie wieder zwei Stunden Kaffeepäuschen?«
Ihre Reaktion?

Sie wollen heute frühzeitig nach Hause. Kurz vor Dienstschluss kommt Ihr Vorgesetzter mit einem Stapel Papier zu Ihnen und erklärt: »Da müssen Sie heute noch drüberschauen.«
Ihre Reaktion?

Sie sitzen in einem Meeting. Als Sie gerade reden und die anderen Ihnen interessiert zuhören, sagt Ihr Nachbar laut: »Wann haben Sie sich denn das letzte Mal die Ohren sauber gemacht?« Die anderen lachen.
Ihre Reaktion?

Die neue Sekretärin hat für Sie einen Geschäftsbrief geschrieben, der voller Fehler steckt. Als Sie sie darauf aufmerksam machen, bemerkt sie leichthin: »Seien Sie mal nicht so pingelig. Seit der neuen Rechtschreibung weiß doch ohnehin keiner mehr, wie es richtig geschrieben wird.«

Ihre Reaktion?

Sie halten eine Präsentation. Ein humorvoller Kollege hat Ihnen eine Folie untergeschmuggelt, auf der eine boshafte Karikatur Ihres Vorgesetzten zu sehen ist. Als Sie die Folie auflegen, ernten Sie schallendes Gelächter.

Ihre Reaktion?

Sie sprechen mit einem Kollegen. Ihnen unterläuft ein kleines Missgeschick. Ihr Kollege raunzt Sie an: »Sind Sie eigentlich blöd?«

Ihre Reaktion?

Sie sind Mitglied einer etwas antriebsschwachen Projektgruppe. Sie machen Vorschläge und versuchen die anderen ein wenig zur Mitarbeit anzuregen. Ein Kollege wirft Ihnen einen missbilligenden Blick zu und meint verächtlich: »Sind Sie hier der Chef? Oder was?«

Ihre Reaktion?

Haben Sie Mühe, sich etwas einfallen zu lassen? Oder finden Sie Ihre Reaktion nicht vollkommen überzeugend? Fühlen Sie sich eigentlich nur unbehaglich? Das ist keineswegs ungewöhnlich, sondern die typische Ausgangslage. Übrigens auch für Leute, die sonst durchaus schlagfertig sind. Wir brauchen Schlagfertigkeit gerade dort, wo es uns üblicherweise die Sprache verschlägt. Schlagfertigkeit hilft uns, aus solchen Situationen herauszukommen.

Vorsicht, Verletzungsgefahr!

Schlagfertigkeit funktioniert ein wenig wie ein Fechtkampf und tatsächlich stammt der Begriff auch von dort: Er bezeichnet die Fertigkeit, (zurück) zu schlagen, möglichst elegant mit spitzem Florett und natürlich extrem schnell. Wir müssen einen Treffer landen, bevor wir selbst getroffen werden.

Allerdings ist es nicht der Schlagfertige, der angreift. Vielmehr setzt er sich geschickt und geistesgegenwärtig zur Wehr. Er pariert einen Angriff. Das französische Wort »riposte« hat genau diese zwei Bedeutungen. Es bezeichnet den Gegenschlag beim Fechtkampf und die schlagfertige Antwort.

So gesehen ist Schlagfertigkeit nie ganz harmlos; es besteht immer Verletzungsgefahr, denn Schlagfertigkeit ist eine Waffe. Aber eine, die Sie nur zur Selbstverteidigung einsetzen sollten. Sonst kann Schlagfertigkeit schnell destruktiv werden und die At-

mosphäre vergiften, auch wenn Ihre Gegenschläge scherzhaft daherkommen. Und noch etwas gilt es zu beachten: Die Schärfe Ihrer Antwort sollte sich an der Schärfe des Angriffs orientieren. Das bedeutet natürlich nicht, dass Sie jede Replik vorher auf die Goldwaage legen müssen, aber die Verhältnismäßigkeit sollte schon in etwa gewahrt bleiben. Wer nach einem harmlosen Scherz fürchterlich zurückschlägt, reagiert ebenso unangemessen wie derjenige, der hart angegangen wird und leichthin darüber hinweggeht. Im ersten Fall erzeugen Sie Rachegefühle und verlieren Sympathien, im zweiten Fall erzeugen Sie allenfalls Mitleid und riskieren, dass man Sie nicht mehr respektiert. Genau dagegen richtet sich aber Ihre schlagfertige Replik: Sie lassen es nicht durchgehen, dass man Sie unangemessen behandelt.

Das spielerische Element

Zwar geht es häufig um Situationen, die gar nicht besonders lustig sind: Sie werden angegriffen, verächtlich gemacht oder jemand geht Ihnen einfach nur auf die Nerven. Und doch – oder gerade deswegen – kann es sehr hilfreich sein, die ganze Sache spielerisch anzugehen. In vielen Fällen ist die schlagfertige Antwort nicht ganz so ernst gemeint, sondern kommt mit einem Augenzwinkern daher. Warum das? Sehr einfach: Weil Sie damit Ihre Souveränität behalten. Sie bringen zum Ausdruck: Wir spielen nur. Ihr Angriff hat mich nicht wirklich verletzt, sondern ich betrachte ihn als etwas Komisches, das an mir vollkommen abprallt. Ich setze mich jetzt zur Wehr, aber natürlich nur im Spaß. Auch Sie müssen nicht beleidigt sein, denn wir beide spielen ja nur ...

Oft funktioniert diese »Deeskalationsstrategie« recht gut. Vor allem wenn Ihr Gegenüber Ihrer spielerischen Replik nicht viel entgegenzusetzen hat. Auch manche Provokationen lassen sich auf diese Weise wirksam entschärfen. Allerdings gibt es Grenzen. Wann immer Ihre persönliche Würde verletzt wird, wäre es ein völlig falsches Signal, auf Spiel umzuschalten und die Sache zu verharmlosen. Damit ermuntern Sie Ihren Angreifer nur, seine Angriffe zu verstärken, um Sie beim nächsten Mal noch empfindlicher zu treffen.

Überraschung bitte!

Schlagfertigkeit lebt von der Überraschung. Denken Sie an unseren Fechtkampf. Wenn vorhersehbar ist, wohin Sie »schlagen«, dann werden Sie kaum einen Treffer landen. Sie müssen Ihr Gegenüber vielmehr verblüffen. Wenn Ihnen das gelingt, haben Sie schon fast gewonnen. Tatsächlich arbeiten viele Schlagfertigkeitstechniken genau nach diesem Prinzip: Reagiere so, wie es der andere gerade nicht von dir erwartet. Tritt aus der Situation heraus – und komme durch die Hintertür wieder herein, so könnte man diese Strategie umschreiben. Wenn der andere überrascht ist, dann fehlen jetzt *ihm* die Worte – und Sie können sich entspannt zurücklehnen.

Allerdings ist das mit der Überraschung nicht immer so einfach. Vor allem scheint es ein Widerspruch in sich zu sein: *Techniken* anzuwenden, mit denen Sie andere überraschen. Techniken, also bewährte Verfahrensweisen, da ist doch alles wohlgeordnet, da steckt doch gerade nichts Überraschendes drin. Da gibt es klare Regeln nach dem Prinzip: Wenn du A oben hineintust, kommt B unten heraus.

Gerade zu Anfang stellt uns das vor ein gewisses Problem. Die Techniken, die Sie im Trainingsteil erlernen und einüben werden, wirken vor allem dann, wenn sie nicht mehr als Techniken zu erkennen sind. Werden sie allzu mechanisch angewendet, verlieren sie viel von ihrer Wirksamkeit. Und doch: Gerade zu Anfang geht es nicht ohne das gewisse mechanische »Knarren«. Das sollte Sie nicht beunruhigen. Diese etwas »mechanischen« Techniken, die anfangs ein wenig unbeholfen wirken, sollen Ihnen helfen, schlagfertig zu werden. Sie funktionieren wie ein Stützkorsett, das es Ihnen ermöglicht, überhaupt erst einmal zu kontern. Wenn Sie ein wenig Übung darin haben, sollten Sie es nach und nach ablegen, um wirklich schlagfertig zu werden. Und Sie werden feststellen, dass Sie unterschiedliche Leute auf ganz unterschiedliche Art und Weise überraschen können. Mehr dazu im Trainingsteil.

Müssen schlagfertige Antworten witzig sein?

Schlagfertigkeit wird nicht selten daran gemessen, inwieweit es Ihnen gelingt, die anderen zum Lachen zu bringen. Auch das hat etwas mit dem Überraschungseffekt zu tun. Wenn die anderen verblüfft sind, fangen sie oftmals an zu lachen. Gut so, Lachen entspannt, Lachen kann eine bedrohliche Situation entschärfen. Und schließlich mag man im Allgemeinen die Leute, die einen zum Lachen bringen. Dennoch müssen wir Witzigkeit und Schlagfertigkeit sorgsam unterscheiden. Denn Schlagfertigkeit, wie wir sie verstehen, zielt nicht zuallererst darauf ab, Lachen hervorzurufen, sondern sie will Ihnen helfen souverän aus einer unangenehmen Situation herauszukommen.

Komik kann da sehr hilfreich sein (siehe Lektion 7), sie ist aber nur ein Instrument, das Sie einsetzen können oder auch nicht. Denn manchmal ist es besser, auf eine humorvolle Replik zu verzichten und ganz unwitzig zu kontern. Ja, in einigen Fällen kommt nur die humorfreie Antwort infrage.

Das Ziel: Die eigene Souveränität schützen

Wenn es nicht darum geht, einen Lacherfolg zu ernten, worum geht es dann bei der Schlagfertigkeit? Unserem Verständnis nach besteht das Ziel einer schlagfertigen Antwort darin, die eigene Souveränität zu behalten, auszubauen oder wiederherzustellen. In der »unangenehmen« Situation, in der Schlagfertigkeit gefordert ist, wird

unsere Souveränität bedroht. Zumindest empfinden wir es so. Ein anderer begegnet Ihnen nicht mit Respekt, sondern mit Verachtung. Er ignoriert Ihre Wünsche oder Ihre legitimen Interessen. Es wird etwas von Ihnen verlangt, dem Sie sich eigentlich nicht fügen möchten, dem Sie sich aber auch nicht ganz entziehen können.

Wenn Sie schlagfertig reagieren, bekommen Sie die Fäden wieder in die Hand. Sie bestimmen die Situation – wenigstens soweit es Ihre eigene Person betrifft. Sie gewinnen Ihre Freiheit zurück.



Tipp

Souveränität (von Lateinisch »superanus« = überlegen): Die Fähigkeit, selbst darüber zu entscheiden, was man tun und lassen möchte. Wer seine Souveränität verliert, lässt sich von anderen steuern – gegen seine Interessen oder sogar gegen seinen Willen. Er ist unfrei.

Warum ist es so wichtig, seine Souveränität zu schützen?

Souveränität bedeutet keineswegs, dass Sie derjenige sind, der bestimmt, wo es lang geht. Auch in einer untergeordneten Position können Sie durchaus souverän bleiben und genau das tun, was man von Ihnen erwartet. Ein souveräner Mitarbeiter ist durchaus loyal und nicht unbedingt auf seinen eigenen Vorteil bedacht.

Im Kern ist Ihre Souveränität das, was Sie als Person auszeichnet. Wenn sie bedroht ist, tun Sie gut daran, sie zu verteidigen. Das hat nichts mit Ihrem Status in einer Organisation zu tun. Vielmehr geht es um Sie als Mensch. Egal, welche Position Sie einnehmen, Sie haben einen Anspruch darauf, mit Respekt behandelt zu werden. Dieses Recht können Sie einfordern. Ein besonders elegantes und effektives Mittel, dies zu tun, ist eine schlagfertige Antwort.

Etwas Bosheit muss schon sein

Wenn Sie sich zur Wehr setzen, kann das nicht immer nur höflich und zuvorkommend geschehen. Manchmal müssen Sie sich sozusagen die Hände schmutzig machen, um etwas auszurichten. Sie müssen sich Respekt verschaffen, indem Sie den anderen heftig attackieren, seine Schwächen rücksichtslos offenlegen, ja ihn der Lächerlichkeit preisgeben. Mit einem Wort, manchmal müssen Sie richtig boshaft sein. Täuschen Sie sich nicht: Diese Boshaftigkeit ist oft viel schwieriger zu mobilisieren, als man glauben mag. Vor allem im Berufsleben. Dafür gibt es gute Gründe: Schließlich zahlt es sich im Allgemeinen aus, mit seinen Mitmenschen freundlich umzugehen, sie höflich und mit Respekt zu behandeln. Auf diese Weise kommen wir auch mit Leuten gut zurecht, die uns persönlich gar nicht so angenehm sind.

Und doch gibt es Situationen, in denen wir mit Höflichkeit nicht weiterkommen. Im Gegenteil, unsere zuvorkommende Art hindert uns daran, angemessen zu reagieren. Wir wollen Frieden und Harmonie. Und dann werden wir unvermittelt Opfer einer Provokation. Jemand wird frech, er fordert uns heraus, kränkt uns, verletzt unseren Stolz. Und dann? Was tun wir dann? Häufig gar nichts, denn wir fühlen uns wie gelähmt. Wir reagieren hilflos, weil wir nicht gelernt haben, uns angemessen zur Wehr zu setzen.

Manchmal kommt es auch zu einer Überreaktion: Ein kleiner Nadelstich genügt, und man schlägt wild um sich. Man wird zornig oder schmiedet wüste Rachepläne. Mit Schlagfertigkeit und der begrenzten Bosheit, die Sie zum Schlagfertigkeitsein brauchen, hat das natürlich nichts zu tun. Der Konflikt eskaliert und beide Parteien tragen den Schaden davon. Erkennen Sie nun, warum es besser ist, die eigene Bosheit zu pflegen, anstatt sie zu unterdrücken? – Nur so können Sie sie bei Bedarf dosiert einsetzen und lassen sie nicht eskalieren.

Bosheit als Heilmittel

Um keine Missverständnisse aufkommen zu lassen: Es geht nicht darum, ein etwas anrühiges Verhalten, das wir gerade unter dem Namen »Frechheit« und »Flegelei« verabschiedet haben, durch die Hintertür wieder hereinzuholen. Vielmehr geht es darum, eine Fähigkeit zu kultivieren, die Ihnen bei der Entwicklung Ihrer Schlagfertigkeit zugutekommt: Nämlich ein scharfes Auge zu haben für die kleinen und großen Schwächen Ihrer Mitmenschen. Diese Fähigkeit ist weit weniger entwickelt, als Sie vielleicht annehmen.

*Die meisten Menschen sind viel zu sehr mit sich selbst beschäftigt,
um wirklich boshaft zu sein.*

Friedrich Nietzsche

Wenn Sie wissen, wo der andere wirklich Defizite hat und wo er am verletzbarsten ist, dann wissen Sie auch, wohin Sie mit Ihren schlagfertigen Bemerkungen zielen müssen – nämlich in der Regel gerade nicht ins Schwarze hinein, wo Sie den anderen vielleicht »voll erwischen«, ihn sich aber zum Todfeind machen. Vielmehr geht es darum, die eigene Bosheit so zu dosieren, dass Sie den Angriff angemessen parieren können. Mehr nicht. Denn auf die Bosheit trifft zu, was auch für viele Gifte gilt: In kleinen Mengen kann sie wirken wie eine Medizin.

Die doppelte Legitimation

Nochmals: Schlagfertigkeit ist keine Flegelei. Die Bosheit einer schlagfertigen Antwort ist niemals Selbstzweck, sie muss gerechtfertigt sein. Sie bedarf sogar einer doppelten Legitimation:

- Sie muss pragmatisch legitimiert sein: Die Schärfe, die Sie Ihrer Antwort geben, muss aus der Situation verständlich sein.
- Sie muss ästhetisch legitimiert sein: Sie müssen Ihren Gegenkonter ein wenig »verpacken«, er darf keine plumpe Retourkutsche sein.