



D I E T E R J . Z I T T L A U

Schlagfertig kontern

Ein Übungsbuch

Dieter J. Zittlau
Schlagfertig kontern

Dieter J. Zittlau

Schlagfertig kontern

Ein Übungsbuch

2., aktualisierte Auflage

humboldt

Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek

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

ISBN 978-3-86910-471-3

Dieses Buch gibt es auch als E-Book:

ISBN PDF 978-3-86910-995-4

ISBN EPUB 978-3-86910-923-7

Der Autor: Dr. Dieter J. Zittlau ist seit über 25 Jahren erfolgreicher Rhetorik- und Management-Trainer sowie Hochschuldozent für Psychologie mit dem Schwerpunkt Kommunikation. Durch seine langjährigen Erfahrungen weiß er: Schlagfertigkeit lässt sich mit den richtigen Übungen erlernen..

2., aktualisierte Auflage

© 2011 humboldt

Eine Marke der Schlüterschen Verlagsgesellschaft mbH & Co. KG,

Hans-Böckler-Allee 7, 30173 Hannover

www.schluetersche.de

www.humboldt.de

Autor und Verlag haben dieses Buch sorgfältig geprüft. Für eventuelle Fehler kann dennoch keine Gewähr übernommen werden. Alle Rechte vorbehalten. Das Werk ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung außerhalb der gesetzlich geregelten Fälle muss vom Verlag schriftlich genehmigt werden.

Lektorat: Angelika Lenz, Steinheim a. d. Murr

Covergestaltung: DSP Zeitgeist GmbH, Ettlingen

Innengestaltung: akuSatz Andrea Kunkel, Stuttgart

Titelfoto: Matton Images / Inspirestock

Satz: PER Medien+Marketing GmbH, Braunschweig

Druck: Grafisches Centrum Cuno GmbH & Co. KG, Calbe

Hergestellt in Deutschland.

Gedruckt auf Papier aus nachhaltiger Forstwirtschaft.

Inhalt

Vorwort	9
Was ist Schlagfertigkeit?	14
Schlagfertigkeit und Kreativität	16
Ist Schlagfertigkeit angeboren?	19
Übungen zur Verbesserung der Schlagfertigkeit	22
Erste Stufe	23
Zweite Stufe	24
Dritte Stufe	25
Vierte Stufe	28
Bereiten Sie sich psychologisch vor!	30
Abbau von Redehemmungen	32
Die Angst vor den Mitmenschen	33
Das Prinzip der sich selbst erfüllenden Prophezeiung	35
Das richtige Maß zwischen Anspannung und Entspannung	37
Ein kleiner Test: Was denken andere wirklich über mich?	40
Grundlagen des Argumentierens	44
Rhetorik	44
Von der antiken Redekunst zur Verkaufsrhetorik ..	45
Psychologie	48
Logik	52
Logik und Realität im Widerstreit?	56

Mangelhafte logische Strenge in der Begründung . .	61
Logik als Grundlage der Argumentation	63
Logisches Denken und Argumentieren. Ein Test . . .	66

Situationen, in denen man sich zu helfen

wissen muss	70
Einen guten Eindruck machen, ohne viel zu sagen: das aktive Zuhören	70
Wenn ich bei meinem Gegenüber eine bestimmte Handlung hervorrufen will	75
Manipulation durch Fragen	77
Übung	82
Der Umgang mit schwierigen Vorgesetzten	83
Der Mitarbeiter als Therapeut?	87
Auf ein schlechtes Gedächtnis spekulieren	92
Übung	93
Der Umgang mit aggressiven Gesprächspartnern	95
Allgemeine Tipps	100
Wenn der Angriff als Frage vorgetragen wird	102
Übung	105
Wie führe ich ein Kritikgespräch?	106
Nicht mit Argumenten erschlagen	109
Wer fragt, der führt	111
Was will ich erreichen?	113
Die Person des Kritisierten akzeptieren	116
Partnerorientierte Fragen	118
Fragen, die keine sind	120
Übung	122
Übung zu offenen Fragen	125

Wenn der Gesprächspartner anderer Ansicht ist	126
Der Circulus vitiosus (Zirkelschluss)	127
Was, wenn der Gesprächspartner die Dinge anders sieht?	129
Schlagfertig kontern mit Definitionen	130
Übung	131
Überzeugen durch Anschaulichkeit	132
Was beweist ein Beispiel?	133
Schlagfertige Konter	134
Übung	137
Wie stehle ich einen guten Einfall?	138
Übung	141
Wenn der andere von seiner Ansicht nicht abzubringen ist	143
Schlagfertige Konter	146
Übung	148
Harte Daten und Zahlen als Mittel rhetorischer Manipulation	150
Vom Abschwung des Aufschwungs	151
Manipulieren durch Weglassen	153
Zahlenspiele durchschauen und schlagfertig kontern	154
Übung	155
Wenn ich nicht zugeben will, dass der andere recht hat	157
Die fortgeschrittenen Stufen des Konterns	160
Übung	165
Wenn ich die Argumente meines Gegners vorher kenne	168
Wenn der andere unfair wird und mich angreift	170

Schlagfertige Konter	173
Übung	175
Was ist eigentlich „offensichtlich“?	177
Übung	181
Wenn ich mit einem kurzen Statement überzeugen muss	182
Der dialektische Fünfsatz	184
Der kausale Fünfsatz	188
Übungsvorschläge	190
Das schlechte Gewissen meines Zuhörers ansprechen	192
Übung	196
Provokation – der Tritt vor das geistige Schienbein . . .	197
Zum Nachdenken provozieren!	199
Provozierendes Schweigen	200
Wenn man selbst provoziert wird	202
Provokation und Anmache	204
Übung	208
Die Kunst des Streitgesprächs	210
Was bringt ein Streitgespräch?	210
Das Streitgespräch im privaten Bereich	211
Das Streitgespräch im beruflichen Alltag	213
Das Streitgespräch als Selbstzweck	215
Übungen	217
Hinweise zum Einüben	218
Wie übe ich alleine?	218
Wie üben wir zu zweit oder zu mehreren?	219
Bei Risiken und Nebenwirkungen	221

Vorwort

„Viele Menschen sind gut erzogen, um nicht mit vollem Mund zu sprechen, aber sie haben keine Bedenken, es mit leerem Kopf zu tun.“

Orson Welles

Leider ist es aber jener leere Kopf, der nicht ganz ohne Berechtigung viele davon abhält, auch nur den Versuch zu machen, schlagfertig zu sein. Gerade in Situationen, in denen man sich kaum etwas sehnlicher wünscht als eine „passende“ Entgegnung, scheint sich unser Kopf in einen einfalllosen Hohlraum zu verwandeln. Ist die Situation hingegen entspannt, sind wir unter Freunden und haben vielleicht sogar ein Glas Bier oder Wein getrunken, funktioniert unsere Kommunikation ohne jegliches Zögern. Offenbar gibt es da etwas, das wir schon besitzen, das wir aber unter bestimmten Bedingungen nicht einsetzen können. Dieses Buch soll uns helfen, unsere Talente zu befreien.

Der „leere Kopf“ füllt sich allerdings nicht mit irgendwelchen Aktivitäten der Zunge und des Mundes, er füllt sich vielmehr mit Gedanken. So heißt es im jüdischen Talmud: „Achte auf deine Gedanken, denn sie werden Worte.“ Damit haben wir zugleich den Angelpunkt, an dem dieses Buch im Gegensatz zu vielen anderen mit ähnlicher Thematik ansetzt. Da das Denken dem Sprechen vorausgeht – oder zumindest vorausgehen sollte –, wird hier nicht nur das Sprechen oder Reden, sondern zugleich auch das zügige und logische Denken trainiert.

Darum werden Sie hier nicht nur Anleitungen und Übungen zur Verbesserung der Schlagfertigkeit oder der Kommunikation in schwierigen Situationen finden, sondern Sie werden zugleich auch angehalten, Ihr Denken zu trainieren. Zu diesem Zweck werden Sie eingeladen, sich sowohl in der praktischen Auseinandersetzung in bestimmten Situationen des privaten und beruflichen Alltags zu üben als auch zum Beispiel durch Schulung des logischen Denkens und durch einige Einblicke in die psychologischen Bedingungen und Hintergründe einer erfolgreichen Kommunikation eine gewisse geistige „Standfestigkeit“ zu erwerben. Letztere bildet dann das Fundament, von dem aus Sie mit der Souveränität sprechen oder reden sollen, die Sie sich wünschen. Ich möchte also nicht nur Fertigkeiten vermitteln, sondern auch Einsicht, wohl wissend, dass Einsicht nicht alles ist, zumindest aber schon der erste Weg zur Besserung im Sinne eines sichereren Auftretens und besserer Kommunikationsfähigkeit.

Sie werden bei der Lektüre feststellen, dass viele Abschnitte mehr der gesprochenen als der geschriebenen Sprache folgen. Das ist gewollt, denn dieses Buch präsentiert über weite Teile das Ergebnis meiner fast dreißigjährigen praktischen Tätigkeit als Trainer und Hochschullehrer im Bereich der Kommunikation. Wenn Sie es gelesen und durchgearbeitet haben, sollen Sie nicht nur wissen, warum bestimmte Kommunikationstechniken und -stile funktionieren oder fehlschlagen, sondern Sie sollen die erwünschten Techniken auch anwenden und die unerwünschten Verhaltens-

weisen vermeiden können. Und das wiederum heißt, dass Sie einige Passagen dieses Buches sofort in gesprochene Sprache umsetzen sollen; zu diesem Zweck muss ja nicht jeder merken, dass Sie sich die passende Äußerung erst angelesen haben!

„Persönlichkeitstraining“, „Selbstsicherheitstraining“ oder „Kommunikationstraining“ sind die Bezeichnungen für eine ganze Generation von Seminaren und Veranstaltungen in der Erwachsenenbildung, deren verbindende Komponente in dem Wort „Training“ bereits einen Hinweis auf die Methodik derartiger Kurse gibt. Es handelt sich hier nicht um Lehrveranstaltungen des klassischen Typs, in denen eine Anzahl von Studenten mehr oder weniger interessiert den Worten eines Dozenten lauscht, sondern um eine Lehrform, die ganz wesentlich von der Aktivität der Teilnehmer lebt und bei der ein Dozent die Rolle des Trainers oder Moderators übernimmt.

Alle oben genannten Kurse haben das Ziel, die Verhaltenskompetenz der Teilnehmer zu verbessern und zu verbreitern, das heißt also, die Menge der einem Menschen in unterschiedlichen Situationen offenstehenden Verhaltensmöglichkeiten zu erweitern. Damit soll sich insbesondere die Wahrscheinlichkeit für ein effektives Vorgehen bzw. für einen erwünschten Ausgang des Geschehens vergrößern. Dieser erwünschte Ausgang unterwirft sich allerdings in diesem Buch nicht der von etlichen Trainern gebetsmühlenartig vorgetragenen „Gewinner-Gewinner-Methode“, die von der meines Erachtens wirklichkeitsfernen Annahme

ausgeht, dass wir beinahe jeden Konflikt so lösen können, dass beide Streitparteien nachher glücklich sind. Seit Jahrtausenden kennt dieser Planet in seiner Entwicklung stets Gewinner und Verlierer und selbst beim klassischen Kampf „Gut gegen Böse“ beziehen auch die Guten ihre Motivation daraus, das Böse besiegen zu können. Wer meint, er müsse dem anderen in einer Auseinandersetzung auch die andere Wange hinhalten, der sollte vorher dafür sorgen, dass der andere nicht mehr zuschlagen kann.

Können Sie all das auch mit einem Buch erreichen? Natürlich kann ein Buch kein praktisches Training ersetzen, aber es kann Ihnen erklären und zeigen, wie man ein solches Training durchführt. Ein Sportbuch ersetzt ja auch nicht den Sport, aber es erklärt, wie man ihn betreibt und welche Fehler zu vermeiden sind. So ist es auch hier: Vieles werden Sie anhand der Übungen in diesem Buch schon alleine trainieren können, bei der ein oder anderen Übung brauchen Sie allerdings einen oder mehrere Partner. Ich denke, ein Reiz dieses Buches liegt darin, dass Ihre Gesprächspartner nicht immer darin eingeweiht sein müssen, dass Sie gerade mit ihnen üben! Sie können damit dem künstlichen Rahmen entfliehen, den Ihnen etwa ein Rollenspiel in einem Seminar setzt.

Da dieses Buch einem didaktischen Faden folgt, ist es für den Ungeübten sicherlich günstig, es der Reihe nach durcharbeiten. Unbedingt notwendig ist dies jedoch nicht, denn die einzelnen Abschnitte bewahren, auch wenn sie aufeinander abgestimmt sind, eine gewisse Eigenständigkeit.

Und wer in einem späteren Abschnitt merkt, dass ihm eine zuvor behandelte Technik oder Fertigkeit fehlt, dem ist in einem Buch etwas möglich, was er in einem Seminar nicht kann: Er blättert zurück und holt das Versäumte nach!

Das Buch beginnt mit einer Einführung in die Schlagfertigkeit und zeigt Ihnen zugleich, wie Sie Ihren angeborenen Rahmen zwar nicht sprengen, aber doch entwickeln können. Es erklärt danach die Hemmungen, die uns hindern, schlagfertig zu sein, und wie man diese überwinden kann. In den darauf folgenden Grundlagen des Argumentierens wird vor allem die Bedeutung von Logik und Psychologie für eine effektive Kommunikation aufgezeigt und wie Sie diese Disziplinen für sich nutzen und trainieren können. Ein großes Kapitel befasst sich mit kritischen Situationen, in denen man sich zu helfen wissen muss. Hier berühren wir eine breite Palette sowohl aus dem geschäftlichen als auch aus dem privaten Bereich, von der „guten Frage“ und der Behandlung von Einwänden bis hin zum überzeugenden Statement. Ziel ist hier ein möglichst geschicktes und Erfolg versprechendes Verhalten in schwierigen Kommunikationssituationen schlechthin. Dazu zählt auch der unterschiedliche Kommunikationsstil von Frauen und Männern.

Ein eigenes Kapitel widmet sich dem Thema der Provokation und deren schlagfertiger Erwiderung. Abgeschlossen wird das Buch durch Hinweise zum Einüben und Festigen der zuvor geschilderten Techniken.

Was ist Schlagfertigkeit?

Dieses Kapitel beleuchtet den Begriff der Schlagfertigkeit. Es geht hier nicht nur um seine Verwandtschaft mit Kreativität, sondern auch um die Frage, wieweit Schlagfertigkeit angeboren ist und ob sie auch in reiferem Alter noch zu erlernen ist.

Kennen Sie diese Situation: Sie befinden sich in einer angespannten Gesprächssituation, vielleicht gar in einer hitzigen Diskussion, in der Ihr Gesprächspartner gerade eine Äußerung gemacht hat, mit der Sie jetzt ganz und gar nicht einverstanden sind. Nur leider fällt Ihnen ausgerechnet in diesem Moment so gar keine passende Bemerkung oder Entgegnung ein. Ist man dann auseinandergegangen und Sie gehen das Gespräch danach noch einmal im Geiste durch, wüssten Sie durchaus, was Sie hätten sagen sollen. Aber nun ist es zu spät.

Die Fähigkeit, die man in dieser Situation benötigt hätte, nennt man Schlagfertigkeit. Sie ist nichts anderes als die Kunst, im richtigen Moment das Richtige zu sagen. Ich möchte diese Definition durch eine treffende Bemerkung des Aphoristikers Hans Arndt ergänzen: „Schlagfertigkeit ist die schnellste Bestätigung des Selbstgefühls.“

Damit ist die Schlagfertigkeit eng verwandt mit einer anderen geistigen Fähigkeit, die wir Kreativität nennen. Kreativi-

tät ist nichts anderes als die Kunst, neue Einfälle und Ideen zu entwickeln. Sie ist streng zu unterscheiden von dem, was man Intelligenz nennt. Während Intelligenz früher von Verhaltensforschern allgemein als die Fähigkeit bezeichnet wurde, sich wechselnden Umständen anzupassen, ist sie heute im Zuge zahlloser Intelligenztests zur Fähigkeit verkümmert, diese Tests zu bestehen. Und dafür kann Kreativität ausgesprochen schädlich sein. Dies wurde mir sehr deutlich bewusst, als ich an der Universität einmal ein Seminar über Intelligenztests besuchte. Einer dieser Tests bestand darin, in der folgenden Figur das richtige Symbol zu ergänzen:

×	○	□
○	□	×
□	×	

Offensichtlich besteht die richtige „intelligente“ Antwort darin, in das letzte leere Kästchen ein ○ zu setzen, weil wir dann eine Gleichverteilung der drei Symbole, also jeweils drei ×, drei ○ und drei □ haben.

Ich konnte es mir an dieser Stelle nicht verkneifen, unseren Dozenten darauf aufmerksam zu machen, dass es völlig gleichgültig sei, was in das letzte Kästchen kommt, weil sich immer eine sinnvolle Lösung ergibt. So kann man diese Übung nämlich auch ganz anders, zum Beispiel folgendermaßen ausfüllen:

×	○	□
○	□	×
□	×	□

In diesem Falle haben wir zwei ○, drei × und vier □. Und warum sollte die Kombination 2/3/4 weniger intelligent sein als die Kombination 3/3/3?

Unser Dozent stand geschlagene fünf Minuten vor der Tafel und murmelte immer wieder: „Das verstehe ich nicht.“ Meine Mitstudenten hatten ihre helle Freude, denn sie verstanden die neue kreative Lösung durchaus. Seitdem weiß ich allerdings, und diese Meinung wird auch von etlichen anderen Wissenschaftlern geteilt, dass Kreativität für das Bestehen von Intelligenztests ausgesprochen schädlich ist. Dabei ist sie für den Erhalt unserer Gesellschaft, nicht zuletzt für den wissenschaftlichen, wirtschaftlichen und auch sozialen Fortschritt geradezu unverzichtbar. Rückblickend auf meine Erfahrung stelle ich hiermit fest, dass Intelligenztests in zu vielen Fällen das Paper nicht wert sind, auf dem sie stehen. Ich habe mir darum die Freiheit genommen, in einem Teil meiner späteren Seminare meine Teilnehmer teilweise recht erfolgreich auf solche Tests vorzubereiten.

Schlagfertigkeit und Kreativität

Man erkennt an diesem Beispiel aber auch etwas anderes: Der hier gezeigte spontane Einfall war zugleich auch nichts

anderes als ein schlagfertiger Konter auf meiner Ansicht nach dubiose Intelligenztests. Schlagfertigkeit ist also nichts anderes als eine besonders schnelle und oft spontane Unterform der Kreativität.

Das 4-Phasen-Schema der Kreativität Dies wird besonders deutlich, wenn wir uns das populäre 4-Phasen-Schema der Kreativität des französischen Mathematikers Henri Poincaré (1854–1912) anschauen. Darin gliedert sich der kreative Prozess in die *Präparationsphase*, in der das Problem in das Bewusstsein dringt und das vorhandene Wissen aktiviert. Darauf folgt die *Inkubationsphase* mit unbewussten Verarbeitungsprozessen, manchmal auch als „schöpferische Pause“ bezeichnet. In der anschließenden *Illuminationsphase* kommt als Aha-Erlebnis der erleuchtende Einfall, der in der abschließenden *Evaluationsphase* bewertet wird. Leider bleibt bei der Schlagfertigkeit für die ersten beiden Phasen nicht viel Zeit, es scheint eher, als müssten wir sehr schnell zu dem erleuchtenden Einfall kommen und diesen auch ohne Verzug aussprechen. Die letzte Phase der Bewertung opfern wir hingegen vollständig dem Glück unserer Eingebung. Damit drängt sich die Frage auf, ob schlagfertige Menschen nicht einfach nur ein großes Repertoire an angemessenen Äußerungen quasi „auf Lager“ haben, das sie abrufen. Zweifellos ist auch dies der Fall, aber selbst mit einem solchen Repertoire kann man nicht jede neue Situation meistern. Ich habe allerdings beobachtet, dass schlagfertige Menschen dieses Repertoire ständig kreativ erweitern, wenn sie

wieder einmal in einer besonderen Situation etwas Besonderes gesagt haben. So hat sich ein Freund von mir, den ich für sehr schlagfertig halte, zur Gewohnheit gemacht, mich nach jedem besonderen „Treffer“, den er in einem Gespräch angebracht hat, anzurufen und ihn mir mitzuteilen. Damit erreicht er, dass sich diese schlagfertige Äußerung nicht einfach irgendwo in den Windungen seines Gehirns verliert, sondern dass er sich nochmals bewusst damit auseinandersetzt. Praktisch ist dies die Evaluationsphase von Poincaré, nur dass sie hier erst Minuten oder Stunden nach der eigentlichen Äußerung stattfindet und nun nur noch die Funktion hat, diese Äußerung in seinem Repertoire zu verfestigen.

Dass die ersten beiden Phasen des kreativen Prozesses bei schlagfertigen Menschen so extrem verkürzt sind, liegt teil-

**„Seit wann fliegt
Ihre Airline Kühe?“ –
„Seitdem wir Bauern
befördern.“**

weise auch daran, dass sie die Fähigkeit haben, sofort an die Äußerung des Gegenübers anzuknüpfen. Die Psychologen bezeichnen dies als spontane Assoziation. So erzählte mir ein

früherer Personalentwickler einer großen deutschen Fluggesellschaft, dass eine Stewardess auf die unverschämte Frage eines Passagiers „Seit wann fliegt denn Ihre Fluggesellschaft Kühe?“ sofort konterte: „Seitdem wir Bauern befördern.“

In einem anderen Fall war es zweifellos das bereits vorhandene Repertoire an Äußerungen, welches ihr die Oberhand bescherte. Der Fluggast sagte zu ihr: „Sie sind eine dumme

Gans“, worauf sie seelenruhig konterte: „Und Sie sind ein Gentleman. Es kann aber auch sein, dass wir uns beide geirrt haben.“

Entscheidend ist offenbar, dass man möglichst unmittelbar an die Argumentation seines Gesprächs- oder Streitpartners anknüpft. Dabei kann man je nach Situation sogar den Satzbau und ganze Satzbestandteile seines Gegenübers übernehmen. Als sich einst ein Professor der Philosophie und ein Professor der Betriebswirtschaft an einer größeren Universität stritten, machte der Philosoph die spöttische und – wie ich meine – wahrhaft philosophische Bemerkung: „Der Sinn von Planung besteht darin, den Zufall in den Irrtum zu verwandeln!“ Der Betriebswissenschaftler überlegte nicht lange und konterte: „Und der Sinn von Philosophie besteht darin, das Unbegreifliche in das Unverständliche zu verwandeln!“

Ist Schlagfertigkeit angeboren?

Da Kreativität einen echten biologischen Überlebensfaktor für die menschliche Rasse darstellt, muss man das zumindest vermuten. Das bedeutet jedoch nicht, dass diejenigen, die glauben nicht damit gesegnet zu sein, nun ob ihres falschen Erbguts resignieren müssen. Kreativität ist wahrscheinlich eine Grundfähigkeit, die bis zu einem gewissen Ausmaß allen gesunden Menschen angeboren ist, sie wird nur bei einigen bereits in früher Kindheit, zum Beispiel durch kreativitätsfördernde Spiele, stärker angeregt als bei

anderen. Bei vielen wird dieses Talent allerdings gerade in der Kindheit geradezu unterdrückt.

Denn wer schon als kleines Kind in einer „kommunikationsfördernden“ Umgebung aufgewachsen ist, die ihn

In der Schule wird Originalität eher getadelt als gelobt.

nicht ständig mit dem Hinweis ausgebremst hat, er solle schweigen, wenn die Erwachsenen sprechen, hat natürlich mehr Glück und Sprachtalent als

derjenige, dem man in jungen Jahren stets den Mund verboten hat. Dies ist in einer mehr oder weniger ausgeprägten Form bei recht vielen Menschen der Fall, denn wissenschaftlichen Untersuchungen zufolge werden Kinder in der Schule für Originalität eher getadelt als gelobt! Was Wunder, dass später so viele ein Defizit in ihrer Schlagfertigkeit verspüren. Aber solche Versäumnisse in der Erziehung lassen sich ja nachholen.

Um seinen angeborenen Potenzialen zur vollen Entfaltung zu verhelfen, sollte man sich zunächst einmal kritisch fragen, was diese Entfaltung bislang behindert hat oder inwieweit diese zumindest nicht gefördert wurde. Wie frei durften Sie als Kind Ihre Meinung im Elternhaus oder in der Schule kundtun? Haben Sie schon in der Schule freie Referate gehalten und wie war die Reaktion des Lehrers oder der Mitschüler? Gab es in der Schule oder im Elternhaus viele Diskussionen? War Ihre berufliche Ausbildung rein fachlicher Art oder wurden Ihnen auch kommunikative Fähigkeiten vermittelt? Müssen oder mussten Sie im privaten

Bereich oder in Ihrer beruflichen Tätigkeit viel sprechen? Wenn ja, haben Sie dies jemals systematisch trainiert? Wenn Sie diese Fragen überwiegend einschränkend oder gar negativ beantworten müssen, haben Sie bereits einen deutlichen Hinweis darauf, warum sich Ihre angeborenen Gaben bislang so wenig gezeigt haben. Da sie nicht gefordert wurden, wurden sie auch nicht gefördert. Im schlimmsten Falle wurden sie sogar unterdrückt und es bauten sich Hemmungen auf. Alle diese Überlegungen zeigen jedoch, dass es aus dieser Situation einen Ausweg gibt: Training. Es mag so sein, wie die Genforscher es gerne beschreiben, dass der Mensch zumindest in etlichen Bereichen ein Produkt seiner Gene ist und damit angeborene Grenzen existieren. Diese Grenzen werden jedoch nach meiner Einschätzung von den meisten Menschen noch nicht einmal im Ansatz ausgeschöpft. Auch der Hinweis darauf, dass man bestimmte Dinge wie zum Beispiel motorische Fähigkeiten (also etwa Radfahren oder Schwimmen) in der Kindheit besser lernt als im Erwachsenenalter, muss vor den Erkenntnissen der Lernforschung kapitulieren, die zeigen, dass emotionale und kognitive Fähigkeiten auch in späterem Alter noch deutlich zu entwickeln sind. Mit anderen Worten: Verbessern kann sich jeder!

Übungen zur Verbesserung der Schlagfertigkeit

In vier Stufen erarbeiten Sie in diesem Kapitel die Fähigkeit, schlagfertig mit Wörtern umzugehen, bis hin zur Kunst des dialektischen Konterns. Sie bereiten sich psychologisch auf Situationen vor, in denen Schlagfertigkeit für Sie wichtig ist.

Auf der ersten Stufe sollen Sie trainieren, geschickt mit vorgegebenen Wörtern umzugehen. Hier gilt es also zunächst, die gefürchtete „Sprachlosigkeit“ abzubauen. So wie ein Akrobat mit Bällen spielt, sollen Sie jetzt mit Worten spielen. Und so wie ein Akrobat nicht über jeden Griff nachdenken darf, müssen Sie ohne groß nachzudenken mit vorgegebenen Worten jonglieren. Auf der zweiten Stufe verlassen wir die Ebene des Vorhersehbaren und verwenden das, was (mithilfe eines Partners) gerade gesagt wird. Auf der dritten Stufe geben wir dieser Geschicklichkeit eine Ausrichtung, das heißt, Sie sollen dem, was Sie sagen, eine (in diesem Fall positive) Wendung geben. Die Fähigkeit, stets im Sinne des eigenen Zieles zu kontern, kultivieren wir dann auf der vierten Stufe, in der Sie jedem Satz jene Wendung geben, die in Ihrem Sinne ist. Letzteres gehört traditionell in den Bereich der Dialektik.