

Humor ist nur einer von vielen Zugängen zu Schlagfertigkeit

Stuttgarter Autoren stellen zehn Methoden vor, die jeder anwenden kann

KEN/PSP. »Wenn du im Recht bist, kannst du es dir leisten, die Ruhe zu bewahren. Wenn du es nicht bist, kannst du es dir nicht leisten, sie zu verlieren.« – Dieses Zitat des indischen Pazifisten Mahatma Gandhi (1869–1948) stellen die Stuttgarter Autoren Petra Schächtele-Philipp und Peter Kensok ihrem Buch »Einfach schlagfertig - Zehn Methoden, die jeder anwenden kann« voran. Ist Schlagfertigkeit ein Mittel der Kommunikation, Frieden zu erhalten oder gar wiederherzustellen?

»Schlagfertigkeit hilft auf jeden Fall, besser zu kommunizieren und das Selbstwertgefühl zu verbessern. Sie steigert unsere Überzeugungskraft, markiert Grenzen, wehrt unfaire verbale Angriffe ab und trägt dazu bei, dass wir im Gespräch bleiben«, sagt Petra Schächtele-Philipp. »Wir wollen schließlich auch danach wieder miteinander reden können.«

Der italienische Physiker Alessandro Volta (1745–1827) antwortete auf die Frage, wieso er seinen Kaffee ohne Zucker trinke: »So geht mehr Kaffee in die Tasse.«

Viele Menschen sind sich nach Ansicht der Autoren gar nicht bewusst, dass sie durchaus einen Zugang zu Schlagfertigkeit haben. Sie meinen, sie müssten dabei immer witzig sein oder die gesamte Umgebung unterhalten. Das würde vielen jedoch erst Stunden nach einem Ereignis gelingen: »Eigentlich hätte ich noch sagen können ...« Petra Schächtele-Philipp: »Damit bestrafen wir uns sogar noch dafür, dass wir in der Situation durch Schweigen vielleicht bereits optimal schlagfertig gehandelt haben.«

Die Expertin für die elegante Schlagfertigkeit trainiert seit über 20 Jahren Menschen im deutschsprachigen Raum, schlagfertiger zu werden und sich in unfairen Auseinandersetzungen zu behaupten: »Gerade zurückhaltende Kursteilnehmer denken, sie müssten auf einen Angreifer sogar noch Rücksicht nehmen. Laut und gemein heißt aber nicht, dass jemand auch Recht hat. Eine kunstvolle Pause, der wir mit einfachen Mitteln Bedeutung geben, kann ein gutes Mittel sein, hier Verwirrung zu bewirken und in aus seiner Denkrinne zu holen.«

Auf die Frage, was der Verzicht auf Schlagfertigkeit anrichten kann, antwortet Peter Kensok, Coach und Heilpraktiker für Psychotherapie: »Viele Klienten leiden auch Jahre nach einem Ereignis darunter, auf eine schlagfertige Antwort verzichtet zu haben. Sie geben damit ihr Recht auf, Grenzen zu setzen und glauben am Ende, sie könnten damit mehr Schaden als Nutzen für sich und zuschauende Dritte schaffen.«

Schlagfertigkeit schenkt uns jedoch gute Gefühle, weil sie die Grundbedürfnisse Anerkennung und Selbstkontrolle stärkt. Wir tun etwas für den sozialen Austausch auf allen Ebenen: im Beruf ebenso wie in der Freizeit, in der Partnerschaft, in der Familie, in

der Gemeinde oder im Verein – wo immer Menschen aufeinandertreffen und vielleicht von der angespannten Beziehungsebene wieder auf die nüchterne Sachebene zurückkommen möchten.

Kaffeerunde mit den besten Freundinnen. Plötzlich Lärm im Treppenhaus.
Die Gastgeberin darauf: »Das ist mein voller Ernst!«

»Richtig angewendet, macht Schlagfertigkeit Spaß! Sie ist spontan, kreativ, humorvoll und führt aus der Sprachlosigkeit heraus«, sagt Petra Schächtele-Philipp. »Auch wenn wir uns immer mindestens zweimal sehen werden, sollte Schlagfertigkeit in einer angemessenen Situation voll die Mitte treffen. Es gibt selten Schlagfertigkeit-Duelle. Wenn doch, dann begegnen sich zwei ebenbürtige Partner, die einander genügend wertschätzen, um ihre Auseinandersetzung auf eine friedvollere Art zu beenden. Bei den anderen gilt: Schlag! und Fertig! Wir haben nur einen schlagfertigen Versuch, und der sollte sitzen!«

Schlagfertigkeit, so sagen die Autoren, bedeutet neben Treffsicherheit auch »fertig« für den »Schlag« zu sein. Wir können uns somit auf Situationen vorbereiten, die immer wieder auftreten. Wer als Frau über eins neunzig groß oder als Mann unter eins sechzig klein sei, könne sich nicht damit entschuldigen, er habe »es« nicht gewusst. In beiden Fällen können sich Betroffene mit Standardantworten und bewusst geübten Verhaltensweisen darauf vorbereiten galant zu reagieren.

In »Einfach schlagfertig - Zehn Methoden, die jeder anwenden kann« erklären die Autoren zunächst, was körperlich mit uns passiert, wenn wir (verbal) angegriffen werden. Wir verzichten in der Regel auf einen Gegenangriff oder die Flucht und bleiben in der Erstarrung stecken. Wir schalten im Prinzip die linke Gehirnhälfte ab, die für Sprache und Logik zuständig ist – und sind erst Stunden später wieder schlau.

»Diese Reflexe kann man durch Training beeinflussen«, sagt Peter Kensok. »Wir müssen zuvor jedoch die Entscheidung treffen, dass wir uns auch wehren dürfen. Schlagfertigkeit funktioniert am besten, wenn wir sie uns zu einer Lebenseinstellung machen. Das ist zwar keine Garantie für die richtige Antwort zur richtigen Zeit, aber wir werden immer öfter eine Auseinandersetzung auf Augenhöhe verlassen.«

Wer seine körperlichen Reaktionen dabei gut einschätzen kann, erkennt dabei möglicherweise schon vorausschauend, wann eine Situation eskaliert – und kann die Fettnäpfchen vermeiden.

»Ich werde immer dicker, und meine Frau immer dünner.«
»Tauscht doch einfach die Teller.«

»Wirklich Schlagfertige haben Spaß an der Kommunikation und einen sehr lebhaften inneren Dialog«, sagt Petra Schächtele-Philipp. »Sie verbessern dadurch ihren Zustand in kritischen Situationen, als würden sie das Komische daran durch das Auge eines Karikaturisten sehen: Jede Situation birgt schließlich den Kern einer Anekdote.«

Schlagfertigkeit müsse dabei nicht immer witzig sein. Das sei häufig ohnehin etwas,

dass sich eher Extrovertierte trauen. Stille Menschen verzichten häufig darauf, überhaupt zu antworten, weil sie solange an einer treffenden Formulierung feilen, bis der Anlass schon längst wieder Geschichte ist.

Um auch diesen Lesern zu helfen, haben Petra Schächtele-Philipp und Peter Kensok zehn Schlagfertigkeitsstile herausgearbeitet. Und sie wenden sie beispielhaft auf Situationen an. So ist für jeden etwas dabei, denn dem einen liegt es mehr, eine kränkende Bemerkung einfach zu überhören und damit den Angreifer ins Leere laufen zu lassen. Der nächste hat gerade eine sehr gute Antwort auf gleichem Niveau parat und spricht sie auch aus, während der dritte mit einem klaren »Nein!« und »Sie vergreifen sich im Ton!« Grenzen setzt.

»All das sind Möglichkeiten, schlagfertig zu reagieren«, sagt Peter Kensok. »Jede Reaktion kann angemessen sein und uns aus der Sprachlosigkeit herausführen.« Der »praxis-kompakt«-Ratgeber aus dem Verlag BusinessVillage, Göttingen, bietet zahlreiche Beispiele, in denen Situationen schlagfertig gelöst werden. Witze, Anekdoten und Zitate dienen der Inspiration. In jedem Kapitel gibt es Übungen und Fragen, die die Kreativität anregen.

In einem Extrakapitel stellen die Autoren eine Abkürzung zu Schlagfertigkeit für die zehn Methoden vor, die jeder anwenden kann.

»In unseren Seminaren haben wir festgestellt, dass jemand, der seine Schlagfertigkeit ausbauen möchte, gerade am Anfang mit den Beispielen überfordert ist. Im Ernstfall wehrt er sich trotzdem nicht, weil er zu lange braucht, um sich für eine der gelernten Pointen zu entscheiden«, sagt Peter Kensok. »Wir haben jedoch festgestellt, dass viele Menschen sehr gut reagieren, wenn sie in die Haut eines schlagfertigen Modells schlüpfen.«

Diese Technik ist vor allem in der Schauspielkunst als Verkörperung oder »Embodiment« bekannt. Ein guter Schauspieler »ist« seine Rolle zumindest für die Zeit, die er sie auf der Bühne verkörpert. Wenn er das sehr gut macht, hat er sogar den Zugang zu Entscheidungs- und Handlungsstrategien, die seinem Helden entsprechen.

»Herr Ober, haben Sie immer so schlechtes Bier?«

»Nein. Dienstags haben wir Ruhetag.«

In »Einfach schlagfertig - Zehn Methoden, die jeder anwenden kann« bieten Petra Schächtele-Philipp und Peter Kensok ihren Lesern solche Modelle an: »Inspector Columbo« steht für den schlagfertigen Frager, Lorient für den Meister des Kurzkommunikations (»Ach was!« oder »Sehr übersichtlich!«).

Von der englischen Königin und einer Oma mit Hörrohr können wir lernen, selektiv zu hören. Schließlich können wir uns unsere Reaktionen für die wirklich wichtigen Dinge aufsparen – und gemeine Angriffe sind selten sachlich und noch seltener wirklich wichtig. Auch der Zollbeamte und der Türsteher bieten sich als Verkörperungen von Schlagfertigkeit an. Denn wir sollten immer dann klare Grenzen setzen, wenn ein Angriff

ehrverletzend und richtig böse ist.

»Mit diesem Angebot bieten wir unseren Leser Schlagfertigkeit als einen Zustand an, aus dem heraus sie handeln können. Denn bewusst schlagfertiges Denken ist in einer akuten Situation meistens zu langsam. Mindestens sollen wir jedoch erhobenen Hauptes das Feld verlassen können«, sagt Petra Schächtele-Philipp. »Im besten Fall hat Ihr fertiger Schlag vorher ein Lächeln auf die Gesichter aller Beteiligten gezaubert. Denn selbstverständlich wollen Sie sich auch in dieser Zusammensetzung wieder begegnen können.«

Redaktion: Peter Kensok

Petra Schächtele-Philipp ist Deutschlands »Expertin für die elegante Schlagfertigkeit«. Wie Schlagfertigkeit einfach geht, vermittelt sie in Trainings, Vorträgen und als Bloggerin. Die studierte Informatikerin, Rhetorikerin, Soziologin und Autorin lebt in Stuttgart. Ihr Unternehmen »mindspots training & counseling« ist spezialisiert auf die Bereiche Kommunikation, Rhetorik, Schlagfertigkeit, Verhandeln, Selbstmanagement und Persönlichkeitsentwicklung. Als Counselor für persönlichen und beruflichen Erfolg lehrte sie unter anderem an den Hochschulen Furtwangen und Reutlingen.

Web: www.mindspots.de und www.schlagfertigkeit.tv

Peter Kensok ist Autor, Kommunikationstrainer, Coach und Lehrtrainer für Verfahren des systemischen Kurzzeitcoachings. Er entwickelte Methoden zum Werte-Management für Einzelpersonen und Unternehmen, die er international unterrichtet. Der gelernte Journalist betreibt unter anderem die Reisesite www.globalscout.de sowie die Literaturseite www.buecher-blog.net und ist Co-Autor von »Das neue Verhandeln – Vom Schlachtfeld zum Verhandlungstisch«, das 2012 im Verlag BusinessVillage erschienen ist.

Web: www.peterkensok.de und www.wertemanager.de