

## Hauptsache Sie reden weiter mit!

### Schlagfertigkeit muss vor allem uns selbst guttun

KEN/PSP. »Schlagfertigkeit ist mehr als die immer passende Antwort oder gar das letzte Wort zu haben. Schlagfertigkeit bedeutet Übersicht, die diplomatische Mitte und Phantasie«, sagt Petra Schächtele-Philipp, Autorin von »Einfach schlagfertig – Zehn Methoden, die jeder anwenden kann« (Verlag BusinessVillage, Göttingen). »Schlagfertigkeit ist das Produkt eines hellen Kopfes statt das eines schnellen, vorlauten Kehlkopfs.«

»Fertigkeit ist bei Schlagfertigkeit eine Voraussetzung für Schlagen«, ergänzt ihr Stuttgarter Mitautor Peter Kensok. »Jede Sprache hat ihre eigene Grammatik. In diesem Sinn ist Schlagfertigkeit ein Dialekt mit Antworten nach bestimmten Mustern. Wer diese Muster beherrscht, ist um keine Antwort mehr verlegen.«

Das Ziel des »praxis-kompakt«-Ratgebers ist eine meisterhaft kontrollierte Reaktion, wann immer jemand sie für angebracht hält. Sie brauchen dabei übrigens niemals irgendwelche Erwartungen eines realen oder vorgestellten Publikums erfüllen, schon gar nicht die Ihres Angreifers als Teil dieses Publikums!

Hier räumen die Autoren damit auf, dass wir aus Rücksicht auf andere eine wehrhafte Antwort für uns behalten wollen. Das könne man gerne weiter tun – aber ab jetzt bewusst und nach der Entscheidung, dass ein versuchter Angriff eine Antwort gar nicht erst verdient. Petra Schächtele-Philipp: »Nichts ärgert einen Sender von Gemeinheiten mehr, als wenn er keinen Empfänger dafür hat und sein Angriff ins Leere läuft. Gar nichts zu tun ist damit durchaus ein wirkungsvoller Schlagfertigkeitstil.«

Die eigenen emotionalen und Statusinteressen sind bei der Schlagfertigkeit vorrangig und sogar noch wichtiger als der richtige Moment für eine schlagfertige Antwort. Entscheidet sich jemand für die Abwehr, sollte er jedoch aus einem Gefühl für diesen richtigen Moment heraus handeln. Selbst nicht betroffene Dritte ermutigt ein schlagfertiges Verhalten, in Konflikten zu vermitteln und dabei stets die eigene Handlungsfreiheit zu bewahren.

Ein 93-Jähriger kommt zum Arzt und beklagt sich, dass er nur noch dreimal in der Woche Sex haben könne. Sein Freund sei 97 und sagt, er schaffe es noch täglich. Arzt: »Dann sagen Sie das doch auch!«

Eine der Basiskompetenzen sind Kreativität und schnelles Assoziationsvermögen. Die können auch genutzt werden, um den eigenen inneren Zustand zu steuern, wenn es für schlagfertiges Wirken nach außen noch nicht reicht oder wir auf Schlagfertigkeit bewusst verzichten.

»Das ist zum Beispiel der Fall, wenn wir einen wichtigen Kunden oder unseren Chef durch eine schlagfertige Reaktion verprellen würden«, sagt Peter Kensok. »Eine schlagfertig freche Antwort gegenüber dem Vorgesetzten erlauben Sie sich deshalb

besser erst, nachdem sie woanders einen Arbeitsvertrag unterschrieben haben.«

Eine schlagfertige Bemerkung setzt der Äußerung des Gegenübers idealerweise keine Behauptung entgegen. Denn wenn Schlagfertigkeit angemessen ist, geht es schon lange nicht mehr um Zahlen, Daten und Fakten, sondern um die Beziehung an sich.

»Schlagfertigkeit nutzt den Assoziationskontext und kehrt über ihn die Angriffsenergie gegen den Angreifer selbst um, damit die Beziehung hinterher wieder anschlussfähig wird«, sagt Petra Schächtele-Philipp, die als Expertin für elegante Schlagfertigkeit seit über 20 Jahren im deutschsprachigen Raum Seminare gibt. »Je besser unsere Assoziationsfähigkeit dabei ist, desto leichter fallen uns die Grundtechniken einer wirklich eleganten Schlagfertigkeit, die wir Ihnen in unserem Buch mit zehn Stilen vorstellen«, sagt sie.

Um Schlagfertigkeit schnell zu lernen, empfehlen die Autoren, dass wir uns zunächst einmal »auf Empfang stellen« und zum Beispiel Schlagzeilen in Zeitungen als Quelle der Inspiration nutzen. »Nicht immer sind Überschriften gelungen«, sagt Peter Kensok, der nach dem Studium bei einer Tageszeitung volontierte. »Aber meistens erfüllen sie eines der wichtigsten Kriterien für Schlagfertigkeit: Gut gelungen sind sie kurz!«

Dass Humor eine beliebte Zutat schlagfertiger Reaktionen ist, bestätigen die Autoren. Sie bieten zahlreiche Beispiele zur Inspiration und Übungen an, mit denen wir unsere Kreativität steigern können oder den Blick für das Absurde einer Situation entwickeln.

»Humor will ernst genommen sein, denn lustig ist das Leben eh zu wenig!«, schreiben sie. »Wer auch über sich selbst lachen kann, ist auf dem Weg zur gelassenen Schlagfertigkeit schon ziemlich weit. Humor nimmt den Druck aus fiesen Situationen und führt uns zurück an die Kreuzung zur Sachlichkeit.«

»In vielen Firmen ist Humor jedoch nur vor der Schicht und nach Feierabend (wieder) erlaubt. Schade eigentlich – und definitiv kein Stil, den wir empfehlen!«, sagt Petra Schächtele-Philipp. »Wir laden unsere Leser ein, im Sinn der Schlagfertigkeit mit dieser Regel zu brechen. Komisch ist meistens, womit niemand rechnet und was jeden erfreut.«

Der Chef erzählt einen Witz und alle lachen herzlich, bis auf einen Mitarbeiter: »Ich muss nicht mehr, ich gehe morgen in Pension.«

Allerdings ist für viele, die sich für ein Schlagfertigkeitstraining anmelden, genau das ein Problem. Falls ihnen im akuten Fall überhaupt etwas einfällt, ist es nicht komisch, sondern verschlimmert die Situation sogar noch. Hier raten die Schlagfertigkeitsexperten zu Geduld: Wer sich über jede auch noch so späte Idee freue (»Das sag ich beim nächsten Mal ...«) lädt sein Unterbewusstsein ein, die Reflexe für dieses nächste Mal zu trainieren. Je mehr Situationen wir wohlwollend nachbereiten, desto größer wird unser Repertoire. Also freuen Sie sich ab sofort über gute Einfälle am Tag danach, loben Sie sich dafür, und lernen Sie ganz einfach dazu!

Eine nonplusultra witzige Antwort, die alle Faktoren einer Situation berücksichtigt, muss

dabei gar nicht sein. Petra Schächtele-Philipp plädiert im Zweifelsfall für den Standard.

»Ach was!«, sagt Lorient, der Meister des schlagfertigen Kurzkomentars. Und Peter Falk löst als »Inspektor Columbo« viele kritischen Situationen so: »Ich hätte da noch eine Frage ...« – Alles sei besser als gar nix und der Eindruck von Wehrlosigkeit!

»Schlagfertigkeit ist ein Spiel mit Spaß als eines seiner Ziele und Verlierern, die weiter im Rennen bleiben«, fasst Peter Kensok zusammen. »Die Moral von der Geschichte ist, dass gerade jemand versucht hat, uns ziemlich unmoralisch zwischen die beiden großen Zehen zu treten. Das tut Männern wie Frauen weh. Was auch immer wir dagegen tun, ist stets entweder mehr oder aber weniger geschickt. Es wird durch Training besser und ist auf jeden Fall berechtigt. Wer sich vor Schmerzen krümmt, verliert als Nächstes sein Gesicht.«

Für die elegante Schlagfertigkeit ist der Gewinn kein Muss. Das Ergebnis darf durchaus die aktuell »beste Alternative« sein, denn die geht immer – selbst bei einer Niederlage. »Zumindest haben wir dann diese beste Alternative genutzt«, sagt Petra Schächtele-Philipp, »es hätte schließlich schlimmer kommen können!«

Auch wenn Humor ein guter Kompass für schlagfertiges Handeln ist, gibt es weitere Zutaten zu den zehn Methoden, die jeder anwenden kann. Manchmal muss man den Versuch einer Kränkung sehr entschieden zurückweisen, in anderen Situationen kann man ihn schweigend an sich abperlen lassen. Um in solchen Situationen gelassen zu bleiben, empfehlen die Autoren den Mut zur Pause.

»Zeigen Sie sich höchst präsent, und lassen Sie sich Zeit zu reagieren. Ein Kurzkomentar oder eine Standardantwort reichen für den Anfang. Wenn Sie den Antwortreflex ihres Angreifers aktivieren möchten, stellen Sie eine Frage«, sagt Petra Schächtele-Philipp. »Das schafft Ihnen genügend Luft, um die wichtigste Entscheidung: Wollen Sie überhaupt reagieren? Oder entziehen Sie sich als Gegner, indem Sie ein ganz neues Thema beginnen?«

Klar ist in Situationen für Schlagfertigkeit immer, dass eine Beziehung sich neu sortiert. Nie geht es dann noch um Zahlen, Daten und Fakten. Damit die Beteiligten schnell wieder auf die Sachebene zurückkommen, müssten sie erst die Beziehungsebene klären.

Gelungene Schlagfertigkeit stellt die Augenhöhe wieder her und sorgt im Zweifelsfall dafür, dass Sieger und Verlierer beide ihr Gesicht wahren und erhobenen Hauptes den Streitplatz verlassen können. Petra Schächtele-Philipp rät: »Reagieren Sie entschlossen, wenn jemand Sie schlecht behandelt. Bleiben Sie entspannt und ökologisch, was Ihren Aufwand für die Reaktion betrifft! Akzeptieren Sie Ihre eigene Antwort, so unvollkommen sie auch sein mag. Hauptsache: Sie reden weiter mit!«

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](http://www.mindspots.de) und [www.schlagfertigkeit.tv](http://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](http://www.globalscout.de) sowie die Literaturseite [www.buecher-blog.net](http://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](http://www.peterkensok.de) und [www.wertemanager.de](http://www.wertemanager.de)