

Wer mit Worten boxt, kommt voran

PERSÖNLICHKEIT Schlagfertigkeit, Spontaneität und Kreativität sind trainierbar. Diese Fähigkeiten können helfen, den sozialen Status zu verbessern – sofern sie nicht gespielt sind.

SALOME KERN
wirtschaft@luzernerzeitung.ch

Eine Situation wie diese kennt vermutlich jeder: Nach einem verbalen Angriff kommt einem die schlagfertige Antwort nicht schnell genug in den Sinn. Erst Stunden später fällt einem die ideale Replik ein. Doch dann ist es schon zu spät. Oft fehlt es in solchen Situationen an Schlagfertigkeit.

«Schlagfertige Menschen besitzen eine Fähigkeit, die den sozialen wie auch den beruflichen Status erheblich erhöhen kann», meint Matthias Pöhm. Er ist Schlagfertigkeitstrainer und hat zwölf Bücher zu diesem Thema veröffentlicht. Im April 2013 hält er in Luzern ein Seminar. «Bei Gesprächen, Verhandlungen, Präsentationen kommt es leider nicht nur auf fachliche Qualitäten an, sondern auch darauf, wie sich jemand verkauft. Souverän wirkenden Menschen traut man mehr zu, und deshalb sind sie in höheren Positionen», meint Pöhm. «Wenn wir vor Kollegen oder dem Chef sprachlos bleiben, wirken wir schnell inkompetent. Das kann einer Beförderung im Weg stehen», erklärt Pöhm. Besonders Frauen werden oftmals verbal in die defensive Position gedrängt und auf ihr weibliches Rollenmuster reduziert. Deshalb versucht Matthias Pöhm in seinen Seminaren, dieses Rollenverhalten zu verändern.

Nicht in Schockstarre verfallen

«Wir verfallen bei ungerechtfertigten Vorwürfen in eine Art Schockstarre, fühlen uns verwundet und lächerlich gemacht», erklärt Pöhm weiter. In solch einer Situation schalte das Gehirn auf Angriff oder Flucht, für Kreativität sei kein Platz mehr. Schlagfertigkeit ist trainierbar. Der Trainer Pöhm hat festgestellt, dass vielen schlagfertigen Antworten ein Schema zu Grunde liegt. Ähnlich wie Grammatikregeln, die jeder intuitiv korrekt anwendet, aber nicht bewusst kennt, gibt es auch Regeln für die Schlagfertigkeit. Im Namen der Gruppe zu antworten, gibt Autorität. Auch mit unerwartetem Zustimmung könne man dem Gegenüber der Wind aus den Segeln nehmen.

In den Kursen von José Amrein, diplomierter Logopäde in lösungsorientierter Therapie, wird anhand konkreter Beispiele der Fokus auf die Anwendung im Alltag gelegt. «Das Lachen kommt dabei nicht zu kurz. Viele spielerische Formen lockern den Kurs auf, verbessern die Schlagfertigkeit und die humorvollen Fähigkeiten.» José Amrein rät dabei oft, dem ersten Impuls zu vertrauen. «Kin-



Schlagfertige Menschen sind Schnelldenker, die keine Angst vor der Reaktion ihres Gegenübers haben. Nicht jeder hat aber von Natur aus das Zeug dazu. Doch Schlagfertigkeit kann man lernen.

Getty

der können uns hierbei ein wunderbares Vorbild sein.» Wer die eigene Schlagfertigkeit trainiert, tappt aber auch hin und wieder in ein Fettnäpfchen. Menschen, die es allen recht machen wollen, haben grössere Hürden zu nehmen, bis sie es wagen, direkter und humorvoller zu kommunizieren. Aber grundsätzlich ist Schlagfertigkeit eine Fähigkeit. «Es ist wie beim Autofahren. Jeder, der motorisch gesund ist, kann vernünftig Auto fahren lernen. Aber nicht jeder hat das Zeug zu einem Sebastian Vettel. Genauso ist es auch bei der Schlagfertigkeit», ergänzt Matthias

«Schlagfertigen Antworten liegt ein Schema zu Grunde.»

MATTHIAS PÖHM
SCHLAGFERTIGKEITS-TRAINER

Pöhm. Diese Fähigkeit kann helfen, nicht Opfer von unfairen Angriffen zu werden, sich selbstbewusster durchzusetzen, peinliche Situationen zu meistern und sich souverän zu behaupten. «Konflikte können ohne grossen Zeitaufwand be-

reinigt werden, auf humorvolle Weise und ohne dass es Verlierer gibt», meint José Amrein. Der Logopäde ist davon überzeugt, dass Menschen glücklicher sind, wenn sie lernen, ihre Stimmungen zu beherrschen. Schlagfertigkeit kann dabei helfen, den sozialen Status zu verbessern, Konflikte ohne grossen Aufwand zu bereinigen und sich mehr Freunde zu schaffen.

Keine Angst vor der Reaktion

Schlagfertige Menschen wirken meist selbstsicher. Cornelia Nussle sagt aber, dass dieser Zusammenhang nicht wirklich nachweisbar ist. «Selbstbewusstsein basiert oftmals nicht auf wirklichem «Selbstbewusstsein», sondern auf einer Täuschung», erklärt die Gründerin und Leiterin der Psycon GmbH aus Zug. Schlagfertigkeit bedeutet, auf einen Schlag zu überzeugen und eine witzige Antwort bereitzuhaben. «Es gibt aber Personen, die sich selbst als stark darstellen, ohne dass sie wirklich psychisch stabil und gesund sind. Diese können oftmals auch schlagfertig sein.» Personen mit echtem Selbstwert sind aber oft etwas introvertiert, da sie vorher meist überlegen, was sie sagen wollen. So verpufft der Effekt der Schlagfertigkeit

schnell. «Es gibt auch begnadete Menschen, deren Selbstwert echt ist und die psychisch stabil sind und zudem sachlich exakt kontern können», sagt Cornelia Nussle. «Es sind meist Schnelldenker, die keine Angst vor der Reaktion des Gegenübers haben.»

Aufgesetzte Selbstsicherheit

Von einer Führungskraft wird genau das erwartet. Sie sollte den Überblick haben, schnell erkennen und schlagfertig kontern können. Das gibt den Geführten das Gefühl, dass die Führungsperson stark ist. Bei der Rekrutierung der Führungskräfte stellt sich daher die Herausforderung, diejenigen, die Unsicherheit durch Macht kompensieren und mit Schlagfertigkeit überspielen, herauszufiltern. «Solche Personen sind nicht auf den ersten Blick erkennbar, sie herauszufiltern ist eine Herausforderung», sagt Nussle. Ein von ihrer Firma Psycon GmbH entwickelter Stress-Profil-Test kann unter anderem auch diese Personen identifizieren. Der Test steht aber noch in der Pilotphase. «Wir möchten nun mit Rekrutierungsfirmen zusammenarbeiten, um das Instrument zu verbessern und wirtschaftstauglich zu machen.»

Was ist Schlagfertigkeit?

STICHWORT red. Menschen, die bei Angriffen nie um eine Antwort verlegen sind, gelten als schlagfertig. Damit der Überraschungseffekt bestehen bleibt, muss rasch und ohne Reflexion geantwortet werden. Dabei darf nicht überlegt, sondern muss auf die unvorhergesehene Situation schnell gekontert werden. Meist sind die Bemerkungen witzig oder treffend, um so das Gegenüber sprachlos zu machen. Um schlagfertig reagieren zu können, braucht es Redegewandtheit und Improvisationstalent. In Situationen wie bei einer Rede, wo ein Zwischenruf den geplanten Ablauf stören kann, ist die Fähigkeit besonders gefragt. Auch im sozialen Kontext hilft Schlagfertigkeit dabei, sich durchzusetzen. Im Büro einen Angriff mit einer Bemerkung zu kommentieren, nimmt dem Angreifer den Wind aus den Segeln.



Reto Bernhard,
künstlerischer
Leiter des Luzerner
Ensembles
Improphil

Ist Schlagfertigkeit Manipulation?

Schlagfertigkeit gehört zu Reto Bernhards Berufsleben. Mit Assoziationsübungen trainiert er das Verknüpfen von Gedanken und Bildern.

Wie stark lässt sich Schlagfertigkeit trainieren?

Reto Bernhard: Schlagfertigkeit erfordert Spontaneität, dies lässt sich durchaus trainieren. Je nach Persönlichkeit sind hierzu unterschiedliche Methoden erforderlich. Das kann zum Beispiel das Optimieren der Fähigkeit sein, zu einem vorliegenden Thema frei zu assoziieren. Wir verknüpfen permanent bewusst und unbewusst Gedanken, vergleichbar mit einer rasanten Abfolge von Begriffen und

inneren Bildern, die in einem unmittelbaren Zusammenhang stehen: Schlagfertigkeit – Anschlag – Aufschlag – Niederschlag. In diesem Beispiel bestehen klangliche, thematische oder bildliche Verwandtschaften. Ich persönlich vertraue durch mein langjähriges Training und die Praxis als Schauspieler für Improvisationstheater auf meinen intuitiven Zugang zu solchen Verknüpfungen. Zudem bin ich nie alleine Inspirationsquelle, da ich stets in einer Interaktion mit meinem Gegenüber auf der Bühne oder mit dem Publikum stehe.

NACHGEFRAGT

Welche Fähigkeiten erleichtern die Redegewandtheit?

Bernhard: Beim Vermitteln einer Botschaft oder Mitteilung kann eine bildhafte Sprache sehr anregend wirken. Auch hier kann wiederum das Assoziieren unterstützend wirken. Je nach Situation erfordert gewandtes Reden aber auch eine Bereitschaft, sich auf einen Dialog einzulassen.

Welche Art von Verbalstrategien sind hilfreich?

Bernhard: Um gut zu kommunizieren und erfolgreich ein Gespräch zu führen, sind Rück- oder Verständnisfragen angebracht. Solche Fragen signalisieren ein Interesse, wirklich verstehen zu wollen. Und sie dienen auch genau diesem Ziel. Meines Erachtens geht es jedoch nur bedingt darum, sich irgendwelche Strategien oder Theorien anzueignen. Vielmehr zählt dabei immer eine klare Haltung, die man am ehesten mit höchstmöglicher Aufmerksamkeit umschreiben könnte.

Welche Übungen verbessern die Schlagfertigkeit?

Bernhard: Eine Übung, die zu zweit gemacht werden kann: A nennt einen einfachen Begriff, wie «Tomate». B entgegnet so schnell einen Begriff, der zu «Tomate» passt, und zwar in Bezug auf Form, Farbe, Beschaffenheit, Zugehörigkeit, Verwendbarkeit oder persönliche Bilder. Eine wichtige Regel dabei: weder die eigenen noch fremde Wörter bewerten. Wenn also jemandem zu Tomate als Erstes «Aphrodisiakum» einfällt, gut so – warum nicht?! Hat B nun mit einem Begriff geantwortet, zum Beispiel mit «rot» ist dieser Begriff zugleich neue Ausgangslage für A, um wieder einen Begriff nachzureichen, beispielsweise «Ampel».

Wie stark ist Selbstbewusstsein damit verbunden?

Bernhard: Ein gesundes Selbstbewusstsein erleichtert sicherlich, sich mutig und aktiv in ein Gespräch einzubringen. Im Beruf erlange ich Selbstbewusstsein und Selbstvertrauen, indem ich über fachliches Know-how verfüge, mich als fachfähig erweise, aber auch indem ich Chancen zu einer permanenten Weiterentwicklung erhalte und wahrnehme. Bin ich sattelfest in meinem Bereich, kann ich mir auch einmal eine etwas spitze Formulierung zu einem Thema erlauben. Sarkasmus hat hierbei allerdings keinen Platz, ein Quäntchen Ironie sehr wohl.

Wie sehr hat sich Ihre Schlagfertigkeit verändert, seit Sie Improvisationstheater spielen?

Bernhard: Da ich mich seit über zwölf Jahren mit interaktivem Theater beschäftige, als Coach und Trainer agiere und dies als Schauspieler wöchentlich praktiziere, ist eine gewisse Schlagfertigkeit für mich zum Alltag geworden. Spontanes Reagieren auf unvorhergesehene Situationen fällt mir meistens leicht; würde ich behaupten, dies sei immer der Fall, wäre es übertrieben. Eine solide Leichtigkeit bringt diese permanente

Auseinandersetzung mit dem Improvisationstheater jedoch sicherlich mit sich.

Wieso sind schlagfertige Personen im Berufsleben so gefragt?

Bernhard: Diese Frage werde ich gerne bei nächster Gelegenheit einem Türsteher vor einem Club stellen. Nein, nun ernst gemeint: Ich habe mit Ihrer Frage assoziiert, und daraus ist eine gewisse Situationskomik entstanden. Humor ist ein Türöffner und kann im beruflichen Kontext positive Wirkung zeigen. Vielleicht auch, weil Sie einen entspannten Umgang mit Themen vermitteln und trotzdem fundiert argumentieren können.

Wann ist Schlagfertigkeit nicht angebracht?

Bernhard: Wenn es schmerzt. Mit anderen Worten: wenn Schlagfertigkeit dazu dient, jemanden verbal zu erniedrigen oder in eine Ecke zu stellen. Als eine subtile Form der Machtausübung ist Schlagfertigkeit meines Erachtens genauso fragwürdig wie andere Formen der böswilligen Manipulation.

SALOME KERN

Zur Person:
Reto Bernhard ist Schauspieler und künstlerischer Leiter des Luzerner Improtheater-Ensembles Improphil.