



WIENERINPSYCHE

## ICH WILL ... ... *nicht* *(mehr)* *schlagfertig* *sein*

WER schlagfertig ist, hat automatisch die besseren Karten im Leben? Von wegen! Häufig ist es wesentlich cleverer, sich den ach so originellen Kommentar zu verkneifen. Sie hatten sowieso keinen parat? Gut so – warum, lesen Sie hier!

**A**ch, wär mir dieser geniale Satz doch bloß früher eingefallen! Dann hätte ich's dem Trottel aber mal so richtig gezeigt! – ein Wunsch, den so ziemlich jede(r) schon mehr als einmal gehegt haben dürfte. Denn statt auf die verbale Schikane des Gegenübers mit einem flotten Spruch gekontert zu haben, hat's einem – mal wieder – die Sprache verschlagen. Und das, obwohl man sich schon seit Jahren in Schlagfertigkeit übt, vielleicht gar entsprechende Ratgeber gelesen und

Seminare besucht hat. Schließlich kommt man ja im Leben nur weiter, wenn man gscheit Kontra gibt, oder?!

**BITTE NICHT SCHLAGEN!** „Komplett falsch!“, meint Kommunikationstrainerin Petra Falk. „In unserer Gesellschaft ist Schlagen immer weniger salonfähig – körperlich wie verbal.“ Zudem gibt man sich, anstatt als glorreicher Sieger aus einem Wortduell hervorzugehen, mit einem vermeintlich originellen, verbalen Gegenschlag meist bloß selbst eine mit. Nämlich dann, wenn man eigentlich... —

# WIENERIN

## ... SOUVERÄNITÄT AUSSTRAHLEN

will

Einen Kommentar wie aus der Pistole herausschießen? „Das wirkt unüberlegt“, gibt Petra Falk zu bedenken. „Es erweckt den Anschein, als gehe man in eine Verteidigungshaltung über und es gebe dementsprechend einen Grund, Sie anzugreifen.“ Außerdem: Wie oft hat man sich nicht schon im Nachhinein und voller Scham gewünscht, man hätte lieber die Klappe gehalten! Ganz davon abgesehen, dass auswendig gelernte Schlagfertigkeitstexte im Alltag meist eher unpassend oder unnatürlich rüberkommen, weil sie nur selten eins zu eins auf eine reale Situation übertragbar sind. Fazit: Statt souverän wirkt man oft alles andere als das.

„Das heißt aber nicht, dass Sie sich alles gefallen lassen müssen!“, stellt die Expertin klar. Sie empfiehlt, auf verbale Attacken innerlich erst mal bis fünf zu zählen und dann den Ball einfach zurückzuspielen, indem man gezielt nachfragt: „Wie meinen Sie das?“ oder „Könnten Sie mir das bitte genauer erklären?“. So nimmt man dem anderen gekonnt den Wind aus den Segeln, ohne sich selbst in eine peinliche Lage zu manövrieren.

In ihrem Ratgeber *Schlagfertig war gestern!* (erschienen bei *Books4Success* um € 20,50) warnt Verhandlungsscoach Ingeborg Rauchberger außerdem ausdrücklich vor Ironie. Mindestens 50 Prozent der Menschen in unseren Breitengraden verstünden diese nämlich erwiesenermaßen nicht. „Ironie kann lustig oder geistreich sein“, erklärt Rauchberger, „versteht der andere sie jedoch nicht, läuft die Originalität bestenfalls ins Leere. Gefährlicher ist es, wenn Ihr Gesprächspartner nicht versteht, wie Sie etwas meinen, und Ihnen nicht folgen kann. Oder er nimmt Ihre Worte für bare Münze.“ Das kann Sie in ein komplett falsches Licht rücken und sich auf lange Sicht fatal auf Ihr Image auswirken.

## ... SEINE BEZIEHUNGEN STÄRKEN

will

Schlagfertigkeit geht – ganz gleich ob sie der Verteidigung oder „bloß“ der (allgemeinen) Erheiterung dienen soll – häufig auf Kosten des Gesprächspartners. Der Konter kann deshalb schnell als frech oder beleidigend empfunden werden. „Es ist ein äußerst schmaler Grat, auf dem man da wandelt. Was man selbst für lustig oder originell hält, kann der andere schnell in den falschen Hals bekommen“, warnt Petra Falk. Ingeborg Rauchberger drückt es noch drastischer aus: „Vieles, was wir für einen schlagfertigen Kommentar halten, ist nichts anderes als eine große, stachelige Keule. Eine verbale Ohrfeige.“ Und je nachdem, wie gekränkt oder verärgert unser Gegenüber ist, kann das der zwischenmenschlichen Beziehung nicht nur kurzfristig, sondern auch auf lange Sicht schaden. Wurscht, ob es sich dabei nun um Freunde, Geschäftspartner oder Fremde handelt. Denn wie sagt man so schön: Man trifft sich immer zweimal im Leben. Und Rache ist bekanntlich süß.

Doch nicht genug damit, dass man möglicherweise der Verbindung zum Gesprächspartner schadet: Man setzt auch die Beziehung zu allen anderen Anwesenden aufs Spiel. Schließlich müssen diese fürchten, früher oder später selbst einmal „Opfer“ Ihrer Schlagfertigkeit zu werden!

Bevor Sie also in Zukunft jemandem einen Kommentar vor den Latz schleudern, sollten Sie erst einmal abwägen, welchen Schaden Sie damit verursachen könnten.

## ... ERFOLGREICH VERHANDELN

will

Es besteht der weit verbreitete Irrglaube, dass eine Verhandlung umso erfolgreicher war, je schlagfertiger man sich präsentieren konnte. Für Ingeborg Rauchberger vollkommener Quatsch: „Eine Verhandlung ist kein Originalitätswettbewerb!“ Am Ende zähle nicht die Schlagfertigkeit, sondern einzig und allein das Resultat. Wer seine Ziele erreichen wolle, solle lieber mit Wissen und Einfühlungsvermögen punkten, statt sich mutwillig aufs Glatteis zu begeben.

„Schlagfertigkeit wirkt oft wie eine große, stachelige Keule. Eine verbale Ohrfeige.“

Denn was glauben Sie: Wird Ihr Gesprächspartner Ihnen noch mit Freude entgegenkommen, wenn Sie ihn erst einmal durch Ihre Schlagfertigkeit aus der Fassung

gebracht oder gar bloßgestellt haben? Viel eher müssen Sie doch damit rechnen, dass er die Gelegenheit für eine Retourkutsche wahrnimmt, Sie ordentlich zappeln lässt oder Ihnen am Ende gar einen fetten Strich durch die Rechnung macht.

Darüber hinaus kann man schnell den roten Faden und somit auch das eigentliche Ziel aus den Augen verlieren, wenn man seine ganze Energie darauf ver(sch)wendet, sich zu überlegen, welchen Spruch man denn nun als Nächstes raushaut – oder sich plötzlich aus der Patsche reden muss.

## ... ZEIT SPAREN

will

Ein schlagfertiger Spruch genügt und schon ist man weg vom Thema. Schlimmstenfalls geraten Sie sogar in einen wilden Schlagabtausch mit Ihrem Gesprächspartner. Und der kann dauern! Die Folge: miese Stimmung bei Ihnen und allen Gesprächsteilnehmern. Selbst wenn Sie im Nachhinein sogar all Ihre Ziele erreichen, der fade Beigeschmack in Anbetracht der Zeit (und der Nerven), die das ganze Wortgefecht gekostet hat, bleibt. Lenken Sie das Gespräch also am besten gar nicht erst auf die schiefe Bahn. Schon zu spät? Dann führen Sie es zumindest durch eine Entschuldigung schnellstmöglich wieder zurück.



### Tipp

**REDEGEWANDT.** Sie wollen in Zukunft kompetenter kommunizieren? Die erfahrene Sprech-, Stimm- und Kommunikationstrainerin Petra Falk macht Sie sprachlich fit für Beruf und Alltag. Informationen zu ihren Seminaren und Einzeltrainings finden Sie auf [www.stimmtraining.at](http://www.stimmtraining.at).