

Speakers Corner:

Schlagfertigkeit ist dumm

Dr. Gudrun Fey über kommunikative Tiefschläge

■ Immer wieder wünschen sich Seminarteilnehmer, schlagfertiger zu werden. Und es gibt Trainer, die diesem Wunsch mit entsprechenden Trainings entgegenkommen. Doch in meinen Augen sind solche Schlagfertigkeitstrainings eine große Gefahr für die Teilnehmer, wenn diese die erlernten Techniken tatsächlich im Alltag anwenden sollten. Ich kann nur hoffen, dass die ein bis zwei Tage Trainingsdauer nicht ausreichen, um die Teilnehmer wirklich schlagfertiger zu machen.

Dass sich Menschen danach sehnen, schlagfertiger zu werden, ist nur allzu verständlich. Natürlich löst es Ärger aus, wenn man unfair angegriffen wird und, statt zurückzuschlagen, „stumm wie ein Fisch“ ist. Wenig später fällt einem zwar meist eine vermeintlich passende, starke Antwort ein, doch dafür ist es dann zu spät. Meiner Meinung nach: zum Glück. Die Sprachlosigkeit kann von den Anwesenden sogar als souveränes Ignorieren gedeutet werden. Vor allem aber bewahrt sie davor, sich um Kopf und Kragen zu reden.

Denn: Mit Schlagfertigkeit kann man tatsächlich jemanden „mit einem Schlag“ „fertig“ machen und sich als Sieger fühlen. Geschieht dies vor Publikum – und nur dann macht es wirklich Spaß –, kann es zwar sein, dass einen manche der Anwesenden bewundern. Doch was ist mit der betroffenen Person? Wo es Sieger gibt, gibt es auch Verlierer.

War man selbst einmal Opfer von Schlagfertigkeit, dann kann man sich meist auch daran erinnern, dass man Rache geschworen hat. Ebenso geht es dem Gegner, den man mundtot gemacht hat: In ihm hat man garantiert einen Feind mehr. Ich erinnere hier an Machiavelli, der gesagt hat: „Deine Feinde bleiben dir treu, doch deine Freunde selten.“ Schlagfertigkeit ist deshalb grundsätzlich dumm. Dies wird besonders deutlich, wenn man seinem Chef oder Kunden gegenüber schlagfertig war. Oder hat etwa Hilmar Koppers schlagfertige Bemerkung: „50 Millionen Mark sind für die Deutsche Bank Peanuts“, ihm und der Deutschen Bank genützt? Selbst im politischen Raum, wo Schlagfertigkeit öfter praktiziert wird, ist sie unklug, denn es kann sein, dass man nach der nächsten Wahl mit seinen Feinden in einer Koalition sitzt.

Das Dumme und vor allem Kurzsichtige an der Schlagfertigkeit ist auch, dass man vorher nie weiß, wie die andere Person sie aufnimmt. Wird man mit „Sie sollten mal einen Intelligenztest machen!“ attackiert, so gilt z.B. als schlagfertige Antwort: „Gern, wenn Sie mitmachen!“ Oder ein Schlagfertigkeitstrainer empfiehlt auf seinen Internetseiten, auf den Vorwurf „Sie haben unseren Kunden falsch beraten!“ (der vom Chef kommen könnte) zu antworten: „Ja, genau, jetzt benutzt er den Staubsauger als Haarfön.“ Welche Folgen solch freche Antworten

haben können, kann sich jeder selbst ausmalen. Gut möglich, dass hier das Sprichwort gilt: „Der Spaß war kurz, die Reu war lang.“ Kurzum: Man weiß nie, ob die angegriffene Person eine Replik als humorvoll, geistreich oder einfach nur als frech empfindet. Das liegt allein bei dieser Person. Deshalb setzt man mit Schlagfertigkeit leicht seine Karriere, Freundschaften oder die Achtung anderer aufs Spiel.

Zudem gilt es zu bedenken: Was passiert, wenn die andere Person durch die Entgegnung nicht „mundtot“ gemacht wurde und kontert? Dann nämlich artet das Ganze zu einem verbalen Machtkampf aus. Und dabei siegt, wie das Wort „Macht-Kampf“ schon sagt, nicht die Person, die schlagfertiger ist, sondern diejenige, die die Macht hat. Das kann unangenehme Folgen haben. Ich selbst habe einmal durch eine schlagfertige Antwort vor etlichen Jahren meinen größten Auftraggeber verloren.

Das war für mich der Auslöser, jenseits der Schlagfertigkeit Methoden zur souveränen Selbstbehauptung zu entwickeln. Mit souveräner Selbstbehauptung verletzt man niemanden, sie wirkt weder arrogant noch überheblich. Ziel ist, dass man sich Respekt verschafft. Vor allem aber gibt es am Ende des Wortwechsels keine Sieger oder Verlierer, weil beide Parteien ihr Gesicht wahren konnten.

Selbstbehauptung ist eine innere Einstellung, die auf dem Grundsatz der Transakti-



Dr. Gudrun Fey ist seit 1997 geschäftsführende Gesellschafterin von study & train, Gesellschaft für Weiterbildung mbH in Stuttgart (www.study-train.de). Nach einer Schauspielausbildung studierte sie in ihrer Familienphase Philosophie, Linguistik und BWL und entwickelte gemeinsam mit ihrem Mann Seminarkonzepte. Sie trainierte in 30 Jahren mehr als 30.000 Teilnehmer in Kommunikation und Rhetorik und veröffentlichte sechs Trainingsbücher und drei Audio-CDs.

onsanalyse „Ich bin okay. Du bist okay“ beruht. Hat man diese Einstellung verinnerlicht, geht man auch mit Menschen, die einen grob attackieren oder persönlich beleidigen, anders um. Dazu muss man in einer stillen Stunde mit seinem inneren „Steinzeitmenschen“ ein ernstes Wort reden. Denn der Steinzeitmensch in uns befiehlt uns, bei Angriffen sofort zu kontern. Er beschimpft uns, wenn dies nicht gelungen ist. Klar kann bei unvorhersehbaren körperlichen Überfällen das sofortige Zurückschlagen eine überlebenssichernde Reaktion sein. Bei verbalen Attacken ist jedoch eine der Neuzeit angemessene Reaktion empfehlenswerter.

Souveräne Selbstbehauptung bedeutet zunächst einmal, sich zeitlich nicht unter Druck setzen zu lassen, denn es gilt der chinesische Spruch: „Der, der uns ärgert, beherrscht uns.“ Geht man auf eine Provokation ein, hat der Provokateur das erreicht, was er wollte.

Deshalb ist Zeit gewinnen die Strategie der ersten Wahl, um angemessen mit der Situation umzugehen. Zeit gewinnen kann man zum Beispiel mit einer Gegenfrage „Was konkret meinen Sie?“ oder „Was hat das mit dem Thema zu tun?“ oder einem schlichten: „Wie bitte?“ Gekonnt wirkt es auch – vor Publikum – zu sagen: „Ich schlage vor, wir klären das unter vier Augen“ oder: „Das habe ich jetzt überhört.“ Auch ein

Appell an die Fairness kann sinnvoll sein: „Bitte fair bleiben!“ Damit dies souverän wirkt, muss der Ton sachlich sein. Um eine Pattsituation zu schaffen, kann bei Rechthaberei auch teilweise zugestimmt werden: „Mag sein“. So wird die Situation entschärft und zur Sachlichkeit zurückgeführt. Entscheidend bei der souveränen Selbstbehauptung ist es, zu sich und seinen persönlichen Eigenheiten zu stehen. Beispielhaft hierfür war die Reaktion des Berliner Oberbürgermeisters Wowereit, der auf die Frage, ob er homosexuell sei, geantwortet hat: „Ja, und das ist gut so.“

Das Ziel der Selbstbehauptung ist im Gegensatz zur Schlagfertigkeit also nicht, als Sieger aus dem Rededuell hervorzugehen, sondern erstens, der anderen Person deutlich zu signalisieren, dass man sich nicht schlecht behandeln lässt. Und zweitens, je nach Situation, so zu reagieren, dass beide Parteien ihr Gesicht wahren und man wieder auf der Sachebene miteinander kommunizieren kann.

Dr. Gudrun Fey ■