

# Was ist Schlagfertigkeit?

## In diesem Kapitel

- ▶ Facetten der Schlagfertigkeit
- ▶ Wie Ihnen Schlagfertigkeit nützt
- ▶ Wie Sie angemessen reagieren

---

**H**aben Sie mal darauf geachtet, wann Sie den Eindruck haben, dass jemand schlagfertig reagiert hat? Wir alle haben eine intuitive Ahnung, was Schlagfertigkeit bedeutet, aber was ist es genau?

## Unfaire Angriffe

Kennen Sie das? Plötzlich und unerwartet sehen Sie sich als Zielscheibe eines Vorwurfs, wie zum Beispiel

- ✓ »War ja klar, dass du mal wieder versagst.«
- ✓ »Na, Herr Schulze, muss ich Ihnen mal wieder die Hausordnung erklären...?«
- ✓ »An Ihrer Stelle hätte ich zuerst das Gehirn eingeschaltet.«
- ✓ »Bleibe ruhig bei dieser Meinung, für DICH ist die gut genug.«
- ✓ »Wenn der Kuchen redet, haben die Krümel Pause.«
- ✓ »Kein Wunder, dass Sie das nicht können – als Frau.«
- ✓ Und so weiter, und so weiter...

Wir kennen sie alle, solche Vorwürfe und Angriffe. Sie sind respektlos, provozierend, sie nerven, sie treffen uns häufig bis ins Mark. Nicht selten sind wir dann sprachlos und wissen nicht mehr, was wir entgegnen können. Eins haben alle Angriffe gemeinsam: Sie lösen einen gewaltigen Stress bei uns aus.

Es gibt eine Vielzahl solcher Angriffe.

Hier mal ein paar Kategorien möglicher verbaler Anfeindungen:

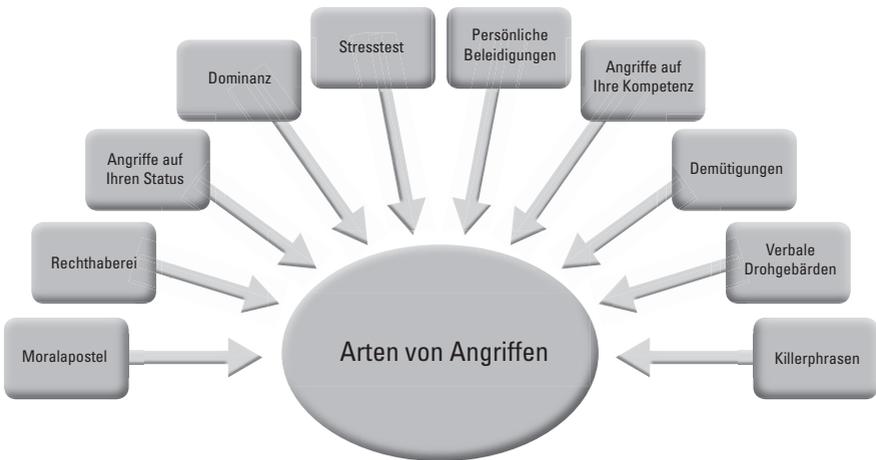


Abbildung 1.1: Arten von Angriffen

Dies sind Arten von Angriffen, die Ihnen im Alltag oder Beruf begegnen:

- ✓ Moralapostel
- ✓ Rechthaberei
- ✓ Angriffe auf Ihren Status
- ✓ Dominanz
- ✓ Stresstest
- ✓ Persönliche Beleidigungen
- ✓ Angriffe auf Ihre Kompetenz
- ✓ Demütigungen
- ✓ Verbale Drohgebärden
- ✓ Killerphrasen

Wahrscheinlich haben Sie für manche dieser Kategorien schon eigene Strategien, wie Sie damit umgehen. Manchmal treffen wir den richtigen Ton und manchmal nicht. Aber häufig stehen wir doch da wie ein begossener Pudel und können auf diese Angriffe nur unzureichend reagieren.

## Mein Weg zur Schlagfertigkeit



Zu der Zeit als ich als Unternehmensberater gearbeitet hatte, war ich Teamleiter eines Projektteams. Die Zeit war nicht einfach, da wir ein komplexes Computerprogramm betreuten und damals die Aufgabe hatten, Fehler zu beseitigen, die durch die Arbeit anderer in diesem Programm steckten. Ein Kollege meines Teams spielte dabei eine zentrale Rolle, und er hatte mit Engagement einige dieser Fehler lokalisieren können. Er war damals der wichtigste Mann in unserem Team.

Zu dieser Zeit saßen wir in einem großen Konferenzraum bei einer Projektbesprechung. Neben mir an der Stirnseite hatte der Projektleiter des Kunden seinen Platz, und im Saal die Teammitglieder meines Teams, die des Kunden und Vertreter einer anderen Unternehmensberatung. Die Besprechung verlief normal bis plötzlich der Projektleiter des Kunden meinen besten Mann angriff. Er solle gefälligst besser arbeiten, es seien noch immer Fehler im System. Der unberechtigte Vorwurf stand im Raum. Man hätte eine Stecknadel fallen hören können. Ich als Teamleiter wusste in diesem Augenblick, es wäre meine Aufgabe gewesen, meinen Mitarbeiter in Schutz zu nehmen und zu verteidigen. Ich hatte diese Stimme im Kopf: »Sag was, los sag was!«. Ich konnte es nicht. Ich saß da wie gelähmt und brachte kein Wort heraus. Irgendwann verteidigte sich mein Mitarbeiter dann mühevoll selbst. Und ich ging aus diesem Meeting mit dem Gefühl, als Führungskraft versagt zu haben. Aber was noch viel mehr schmerzte, waren die vorwurfsvollen Blicke meines besten Mitarbeiters, die mir immer wieder sagten: »Von dir hatte ich mehr erwartet«.

Damals habe ich mir gesagt: »Wenn es eine Möglichkeit gibt, solchen Situationen weniger hilflos ausgeliefert zu sein, dann findest du sie auch. Wenn es Techniken gibt, die du lernen kannst, um in solchen Situationen besser dazustehen, dann eigne sie dir an.« Dieses Erlebnis war der Startschuss zu meinem Weg zur Schlagfertigkeit.

Damals habe ich angefangen, mich systematisch mit Techniken und Konstrukten der Rhetorik, der Argumentation, Schlagfertigkeit und der Dialektik zu beschäftigen. Ich las jede Menge Bücher, die sich mit dem Thema beschäftigten, besuchte Seminare, und irgendwann hatte ich so viel Wissen, dass ich meine eigenen Mitarbeiter schulen konnte. Diese Schulungen wurden so begeistert aufgenommen, dass ich bald als Trainer für unser gesamtes Unternehmen fungierte.



Aus eigener Erfahrung kann ich Ihnen versichern, dass Schlagfertigkeit erlernbar ist. Eins kann ich Ihnen allerdings nicht abnehmen: Es reicht nicht allein, dieses Buch zu lesen. Die Techniken und Strategien, die ich Ihnen zeige, müssen Sie auch mitnehmen und dann praktisch anwenden. Nur durch Übung werden Sie zu einem wahren Meister der Schlagfertigkeit.

Aber was genau ist denn Schlagfertigkeit eigentlich?

### *Wann wir jemanden als schlagfertig wahrnehmen*

Der Ursprung des Begriffes Schlagfertigkeit liegt im Militärischen. Als eine schlagfertige Truppe bezeichnet man eine Einheit, die jederzeit zum Einsatz und Kampf bereit und fähig ist. Übertragen auf verbale Auseinandersetzungen, bezeichnen wir Menschen als schlagfertig, die in kritischen Situationen fähig sind, gut zu kontern. Was aber bedeutet das genau?

Wenn Sie Situationen untersuchen, in denen Menschen schlagfertig wirken, dann werden Sie merken, dass Schlagfertigkeit ein Sammelbegriff für einen gekonnten Umgang mit der Sprache ist. Der Anlass für eine schlagfertige Antwort kann dabei höchst unterschiedlich sein.

Im Wesentlichen lassen sich dabei drei Bereiche erkennen (Abbildung 1.2):



Abbildung 1.2: Die drei Bereiche der Schlagfertigkeit

### *Fähigkeit zur Gegenwehr*

Wir nehmen einen Menschen dann als besonders schlagfertig wahr, wenn er auf einen Angriff oder eine Beleidigung eine Antwort parat hat, welche die Aussage

direkt entkräftet. Als besonders pffiffig sehen es viele Menschen an, wenn die Antwort den Angreifer selbst schlecht aussehen lässt.



Peter kommt nach drei Wochen Urlaub zurück in den Betrieb. Viele beneiden ihn um die lange Auszeit. Kollege Matthias begrüßt ihn schnippisch:

»Na, musst du jetzt erst mal neu angelernt werden?.«

Peter kontert:

»Solange DU das nicht tust, ist es okay.«

Natürlich hat Peter die Lacher auf seiner Seite.

Wow, das hat gesessen! Mit dieser Antwort spiegelt Peter die Unterstellung, er habe verlernt, seiner Arbeit nachzukommen, auf den Angreifer. So fällt die böse Absicht der verbalen Offensive auf den Kollegen Matthias zurück.

Mit Gegenwehr-Kontern prallt der Vorwurf direkt an Ihnen ab, und Sie lassen den Angreifer, der soeben versucht hat, Sie im Status herabzusetzen, selbst in einem schlechten Licht dastehen. Aber Achtung! Die Erfüllung dieses Wunsches ist nicht immer vorteilhaft. Sie werden dazu später noch mehr erfahren.

## Argumentationsfähigkeit

Argumentationsfähigkeit ist die Fähigkeit, sich in Diskussionen gut behaupten zu können. Dabei spielen Redegewandtheit, Rhetorik und Überzeugungsvermögen eine Rolle. Auch die Fähigkeit, sich schnell und angemessen auf wechselnde Situationen einzustellen, spielt eine Rolle. Menschen mit einer ausgeprägten Argumentationsfähigkeit sind in der Lage, geschickt und strukturiert zu argumentieren, Aussagen umzudeuten und gegebenenfalls auch mal ein rhetorisches Ablenkungsmanöver zu initiieren.

Diese Fähigkeit kann man insbesondere bei Diskussionen mit Politikern gut beobachten.



Michel Friedman ist bekannt als einer der härtesten Interviewpartner für Politiker. In der Sendung »Studio Friedman« befragte er Jürgen Trittin zur wirtschaftlichen Lage in Deutschland. Trittin äußerte sich eher negativ zu den Wachstumserwartungen. In der Schlussrunde fragte ihn Friedman:

»Ist Ihre Einschätzung nicht viel zu pessimistisch?«

Trittin: »Diese Einschätzung ist nicht pessimistisch, sie ist realistisch.«

Diese Antwort ist nicht besonders lustig, dafür hat sie einen anderen Vorteil. Die Zuschauer können erkennen, dass Trittin eine Meinung vertritt, zu der er auch unter den forschenden Angriffen Friedmans steht. Trittin stellt die – seiner Meinung nach – falsche Einschätzung Friedmans glasklar richtig ohne Einschränkungen.

Menschen, die in Stresssituationen ihre Meinung vertreten können und auch bei starken Angriffen die richtigen Argumente finden, gelten als schlagfertig. Dies gilt besonders für clevere Reaktionen auf verbale Angriffe und Killerargumente. Diese Fähigkeiten sind nicht nur bei Politikern sehr gefragt, sondern auch bei Fach- und Führungskräften.

Wer Argumentationsfähigkeit besitzt, wirkt souverän und macht eindeutige Aussagen. Das wirkt nicht nur auf ein Fernsehpublikum gut, auch Führungskräfte und Kunden nehmen Sie mit dieser Fähigkeit als jemanden wahr, der hohe persönliche Integrität besitzt.

## Humor

Ein weiterer Aspekt der Schlagfertigkeit ist die Fähigkeit, witzig zu sein. Menschen mit dieser Eigenschaft können scheinbar zu jeder beliebigen Situation einen Kommentar abgeben, der sehr originell wirkt. Fernseh-Stars wie Harald Schmidt, Kurt Krömer oder Günther Jauch sind wegen dieser Eigenschaften beim Publikum beliebt. Wer es schafft, Humor für sich zu nutzen, gilt als besonders intelligent und redgewandt.



Der alte Henry Ford kommt in Chicago in ein Hotel. Das gesamte Personal verhält sich äußerst aufmerksam. Es ist eine Ehre, den berühmten Automobilhersteller zu Gast zu haben. Henry Ford stellt sich an die Rezeption und verlangt das billigste Zimmer.

Der Rezeptionschef hört dies vom Hinterzimmer aus und eilt an den Tresen. Er sagt:

»Aber natürlich, Sir. Nur ... ich hätte da eine Frage, wenn Sie gestatten.«

»Bitte?« Ford hebt die Augenbrauen«

»Ah ... Sie haben um das billigste Zimmer gebeten ... äh ... .

Wenn Ihr Sohn bei uns absteigt, nimmt er aber immer die teuerste Suite.«

»Das ist auch kein Wunder, meint Henry Ford, der hat ja auch einen reichen Vater. Ich nicht.«

Sie sehen, Schlagfertigkeit hat verschiedene Bereiche. Wir werden darauf noch einen tieferen Blick werfen. Aber warum lohnt sich der Aufwand eigentlich?

### ***Was Schlagfertigkeit Ihnen bringt***

Wenn Sie Ihre Schlagfertigkeit trainieren, dann werden Sie Ihre Fähigkeiten in den drei Bereichen *Fähigkeit zur Gegenwehr*, *Argumentationsfähigkeit* und *Humor* verbessern. Durch Ihre Erfolge werden Sie merken, dass Ihr Selbstbewusstsein wächst und damit auch der Mut, in brenzligen Situationen eine klare Stellung zu beziehen.

### ***Was die Fähigkeit zur Gegenwehr für Sie leistet***

Was haben Sie von der Fähigkeit zur Gegenwehr? Eine ganze Menge:

- ✓ Sie grenzen sich gegen unlautere Bemerkungen ab.
- ✓ Sie verlassen die Opferrolle und sichern Ihr eigenes Terrain.
- ✓ Sie schaffen sich einen Schutzmechanismus.

Lassen Sie sich nicht zur Zielscheibe von dummen Bemerkungen machen. Trauen Sie sich, Sprücheklopfern Einhalt zu gebieten. Der richtige Konter zum richtigen Zeitpunkt hilft Ihnen, sich abzugrenzen und dem Gegenüber klarzumachen: »Halt, das lasse ich nicht mit mir machen.«

Lassen Sie es nicht zu, dass Ihr Kollege mal wieder seine schlechte Laune an Ihnen auslässt. Wer sich traut, eine gute Replik zu geben, wird von Mitarbeitern und Vorgesetzten anders wahrgenommen. Zeigen Sie, bis zu welchem Punkt man bei Ihnen gehen darf und an welcher Stelle Sie verbal einen Riegel vorschieben. Meistens reicht dafür schon ein kleiner Hinweis, der dem anderen verdeutlicht, dass er jetzt die Sachebene verlassen hat.



Wenn Sie persönliche Autorität und Sicherheit verkörpern, haben Sie die Ausstrahlung eines gleichberechtigten Partners.

Werden Sie als souverän wahrgenommen, dann wird Ihr Gegenüber Ihnen auf Augenhöhe begegnen und davon ausgehen, dass Sie Ihre Gleichberechtigung auch dann einfordern, wenn Sie mit Kritik, Unfairness oder verbalen Tiefschlägen konfrontiert werden.

## **Was Argumentationsfähigkeit für Sie leistet**

Wer Argumentationsfähigkeit besitzt, hat in vielen Situationen wie Gesprächen, Verhandlungen, Besprechungen und öffentlichen Diskussionen einen Vorteil. Hier kommt es darauf an, gelassen auf unsachliche Bemerkungen zu reagieren und den richtigen Konter auf verbale Angriffe zu finden.

So profitieren Sie von der Argumentationsfähigkeit:

- ✓ Sie können sich besser behaupten und durchsetzen.
- ✓ Sie wirken souveräner.
- ✓ Sie erreichen schneller Ihre Ziele.

In kritischen Situationen Sicherheit auszustrahlen, wirkungsvoll zu reagieren, wenn die eigenen Ideen ins Kreuzfeuer genommen werden oder Killerphrasen auszuhebeln – all das fällt in diese Kategorie. Die Argumentationstechniken haben das Ziel, Sie vor Freunden, Kollegen, Kunden oder Zuschauern gut aussehen zu lassen und Ihnen zu ermöglichen, eine Diskussion, die zu entgleisen droht, möglichst schnell wieder in Ihre Zielrichtung zu führen.



Nutzen Sie Argumentationstechniken, um sicher und souverän zu wirken. Sie erreichen Ihre Ziele leichter und können sich besser durchsetzen.

## **Was Humor für Sie leistet**

Menschen, die Humor haben, zeigen Lebensfreude. Sie gelten als intelligent und sympathisch. Humor sorgt in fast allen Bereichen der Kommunikation für eine Verbesserung. Er hilft Ihnen, positiv zu wirken, besser zu reden und wertvolle Kontakte zu knüpfen.

Und neben dem Spaß an der Sache bringt die Fähigkeit, witzig zu sein, noch die folgenden angenehmen Begleiterscheinungen mit sich:

- ✓ Sie steigern Ihre Wortgewandtheit.
- ✓ Sie steigern Ihr Selbstwertgefühl.
- ✓ Sie gelten als humorvoller Mensch und wirken sympathisch.

Gerade im Berufsleben höre ich oftmals die Bemerkung »Man darf hier keine Emotionen zeigen!« Was für ein Unsinn! Gerade positive Emotionen sollten wir viel öfter in unser berufliches Umfeld einbringen. Damit meine ich keine Ge-

fühlsduselei, sondern Humor als Transportmittel für Sympathie und Lockerheit. Trauen Sie sich. Sie werden merken, dass es viel günstigere Auswirkungen hat, als Sie annehmen.

*Humor ist der Knopf, der verhindert, dass uns der Kragen platzt.*

Lachen sorgt für eine entspannte Atmosphäre, die Ausgangsbasis für kreatives und produktives Arbeiten. Humor am Arbeitsplatz schafft ein gutes Betriebsklima und kann sogar einen Beitrag zur Konfliktlösung leisten.



Streichen Sie das altväterliche »Erst die Arbeit, dann das Vergnügen« und ersetzen Sie es durch »Spaß bei der Arbeit mit viel Vergnügen«!

Sie dürfen Humor in fast jeder Situation zeigen. Lachen Sie über Ihre eigenen Beschränkungen. Trauen Sie sich, sich selbst und andere nicht ganz so ernst zu nehmen. Wer den Spaß im Leben auf die Komiker im Fernsehen beschränkt, beraubt sich eines guten Teils schöner Erfahrungen.

Wir sind bei weitem nicht so frei in unserem Denken, wie wir uns das selbst gern einreden. Häufig befinden wir uns in immer gleichen Mustern, aus denen wir nur selten ausbrechen. Mit Humor schaffen Sie es, verspannte Situationen aufzulockern und damit Raum für neue Denkweisen zu schaffen. Wenn wir die innere Komik unserer Muster erkennen, setzt das neue Energien zum Handeln frei. Humor hilft, dem Alltag Frische zu verleihen.



Nehmen Sie das Leben leicht. Befreien Sie sich selbst und trauen Sie sich auch mal, eine freche, humorige Bemerkung zu machen.

Humor lässt sich trainieren. Techniken zur Steigerung der Humorfähigkeit finden Sie in Teil IV dieses Buches.

## ***Wie Sie Schlagfertigkeit angemessen einsetzen***

Egal wie schlagfertig Sie reagieren, bedenken Sie dabei immer, dass die schlagfertige Antwort nur das verbale Stopp-Schild sein soll, das Sie Ihrem Gegenüber zeigen. Er soll erkennen, dass er bewusst oder unbewusst eine Grenze überschritten hat.

Schlagfertigkeit bedeutet nicht, streitsüchtig und aggressiv zu sein. Lassen Sie sich selbst die Freiheit, zu entscheiden, auf welchem Niveau Sie kommunizieren wollen. Nutzen Sie jede Möglichkeit ein Gespräch wieder auf eine angemessene Ebene zurückzuführen.



Der Chef kommt in Lisas Büro. »Dein Schreibtisch sieht aus, als hätte eine Bombe eingeschlagen.« Lisa antwortet: »Danke für den Hinweis. Allerdings sollten wir uns um den Stand bei Projekt X kümmern. Die Warenlieferung ist noch immer nicht eingetroffen. Ich habe da einen Vorschlag ... .«

In diesem Fall hat es Lisa gar nicht darauf ankommen lassen, mit dem Chef über den Zustand ihres Schreibtisches zu diskutieren. Weder der Chef noch Lisa hätten dadurch etwas gewonnen. Daher ist Lisa zu den eigentlichen Sachthemen zurückgekehrt und hat versucht, eine Lösung zu finden.

Prüfen Sie Schlagfertigkeitstechniken darauf, inwieweit diese zur Gesprächssituation und Ihren Zielen passen. Besonders im Beruf sollten Sie nicht das Risiko eingehen, eine dauerhafte Konfrontation mit einem Gesprächspartner herbeizuführen.



### **Kommen Sie schnell in den Lösungsmodus**

Egal wie brenzlich die Situation ist: Kommen Sie möglichst schnell auf die Sachebene und suchen Sie nach einer Lösung für Ihr Problem oder reden Sie über die gemeinsamen Ziele.

### **Warum der schlagfertige Einfall so oft zu spät kommt**

Annettes Kollege Olaf war sauer: »War ja klar, dass eine Frau das nicht so gut hinbekommt!«, sagte er nach der Akquise-Präsentation. »Da stand ich dann und wusste gar nichts mehr zu sagen«, berichtete Annette in meinem Schlagfertigkeitseminar. Dabei war die Präsentation gelungen, nur der Kunde wollte halt nicht so wie geplant.

Das Problem an solchen Vorwürfen ist, dass wir zunächst einmal verletzt sind. Wir fühlen uns gedemütigt, ungerecht behandelt und denken: »Warum macht er das mit mir?« »Ich fing sogar an, selbst an meiner Präsentation zu zweifeln«, ergänzte Annette. »Dann ärgerte ich mich nicht nur über meinen Kollegen Olaf, sondern auch noch über mich selbst.«

Eine böse Bemerkung oder die Killerphrase eines Kollegen oder kritischen Zuhörers während einer Präsentation – all diese Erlebnisse sind für uns zunächst einmal Stresssituationen. Besonders viel Stress empfinden wir, wenn wichtige Personen anwesend sind, zum Beispiel Ihr Chef, ein wichtiger Kunde, der Vorstand, Ihr neuer Schwarm oder die Schwiegermutter. Das Gleiche gilt für Diskussionen in der Öffentlichkeit mit großem Publikum wie Podiumsdiskussionen oder Fernsehauftritte.

## Ein Blick in das menschliche Gehirn

Professor Dr. Christian E. Elger, Hirnforscher an der Universitätsklinik Bonn, hat mit Messungen der Hirnpotentialschwankungen die Reaktion des menschlichen Gehirns bei verbalen Provokationen untersucht. Die Amygdala, auch Mandelkern genannt, ist ein Bereich des Gehirns, der bei der Analyse von möglichen Gefahren eine zentrale Rolle spielt. Diese wird bei einem Reiz wie einem verbalen Angriff stark erregt. Die Höhe der Erregung gibt Aufschluss über die Fähigkeit, schlagfertig und souverän zu reagieren.

In einem Experiment stellte Professor Elger den verbalen Angriff nach und wertete die Hirnströme der Probanden aus. Die Provokationen wurden durch unangenehm schrille akustische Signale simuliert, die den Probanden unerwartet über einen Kopfhörer vorgespielt wurden. Die Hirnstrommessungen zeigten eine starke neuronale Reaktion auf diesen Reiz.

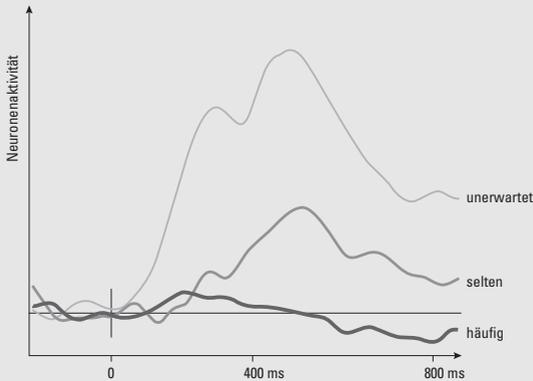


Abbildung 1.3: Reaktionen des Gehirns auf bedrohliche Reize (Quelle: Prof. Dr. C. Elger)

Die Grafik zeigt die unterschiedlichen neuronalen Reaktionen auf einen erwarteten, einen seltenen und einen häufig empfundenen Reiz. Sie sehen, dass die Neuronenaktivität bei einem unerwarteten Reiz deutlich höher ist als bei einem häufig empfundenen Reiz. Bei diesem ist die Aktivität deutlich geringer und die Kurve klingt sehr viel schneller ab.

»Der unerwartete Reiz aktiviert das Gehirn ungewöhnlich stark und lange. Wenn wir emotional erregt werden, sind unsere Nervenzellen erst einmal blockiert. Die Neuronen sind beschäftigt, und dann ist schlagfertiges Handeln so gut wie unmöglich.«, sagt Professor Elger.

Allerdings gibt es auch Menschen, die keine so hohe Reizschwelle haben und sich daher nicht so schnell aus der Ruhe bringen lassen. Nach Elgers Untersuchungen reduziert sich bei Menschen, die sehr schlagfertig sind, der Reiz nach einer halben Sekunde wieder auf Null und das Gehirn ist bereit für eine Reaktion. Als je gewohnter wir den Reiz empfinden, desto geringer fällt die blockierende Reaktion des Hirns aus.



Grundsätzlich gilt: Je weniger vertraut die Situation, desto größer ist das Stressempfinden.

Die gute Nachricht für Sie lautet daher, Sie können Ihre Schlagfertigkeit systematisch trainieren.



Je häufiger Sie sich spielerisch einer Provokation aussetzen, desto gelassener wird Ihre Reaktion darauf sein. Empfinden Sie den Angriff als halbwegs normal, fällt es Ihnen wesentlich leichter, eine clevere Antwort zu finden.

### Unsere Überlebensprogramme

Bei verbalen Aggressionen eines Gesprächspartners erleben wir subjektiv Angst oder sogar Panik. Unser unterbewusstes Steuerungsprogramm schaltet in Stresssituationen auf das Notfallprogramm, das tief in unserem Stammhirn (im sogenannten Reptiliengehirn) angelegt ist. Dieser Teil des Hirns hat nicht die Aufgabe, sich schlagfertige Antworten zu überlegen, sondern ist dazu da, uns das Überleben zu sichern. (Da Sie jetzt dieses Buch lesen können, hat Ihr Stammhirn bisher sehr gute Arbeit geleistet.)



In Stresssituationen kennt unser Überlebensprogramm zwei mögliche Reaktionen: Raufen oder Laufen (englisch: Fight or Flight).

Wenn diese Notfall-Programme ablaufen, werden große Mengen von Stresshormonen freigesetzt. Diese Hormone aktivieren zwar körperliche Kräfte, sie blockieren aber auch unsere geistigen Funktionen. Das Hirn ist auf die Überlebensfunktion zurückgefahren. Anstelle der Großhirnrinde, die rationales und kreatives Denken ermöglicht, regiert das Reptiliengehirn.

Entweder wir stellen uns dem Kampf oder wir fliehen aus der bedrohlichen Situation. Beide Verhaltensweisen lösen den Stress auf und beruhigen uns wieder, sodass die Hormone Adrenalin und Cortisol abgebaut werden und wir wieder in unseren Normalzustand zurückkommen.

Da durch unser Überlebensprogramm unsere geistigen Fähigkeiten herabgesetzt sind, fällt uns gerade in diesen Situationen, in denen wir uns Schlagfertigkeit wünschen, auf den Stressauslöser – die gemeine Bemerkung – keine clevere Antwort ein. Die Funktion des Großhirns ist in diesem Zustand herabgesetzt. Was bleibt, ist die Sprachlosigkeit.



### **OH, wie peinlich**

Der Wirtschaftsberater Mario Ohoven kam zu zweifelhaftem Ruhm, als er inmitten eines Fernsehinterviews aufstand, mit Blick auf seine Uhr sagte: »Ich muss weg!« und ging. Über Wochen spielte Stefan Raab in seiner Sendung den Ausschnitt ein. In beruflichen Situationen und bei Angriffen im privaten Bereich steht die Option »Laufen« (= Flucht) nicht zur Verfügung. Wir können nicht weglaufen. Wir sind schließlich zivilisierte Menschen und setzen uns auch mit unangenehmen Situationen auseinander.



Genau diese Funktionsweise Ihres Gehirns ist der Grund, warum Sie auf Vorwürfe eventuell gar nicht reagieren. Die Bemerkung nagt an Ihnen. Sie fressen den Ärger in sich hinein und die Bemerkung des Kollegen wirkt unterbewusst weiter.

Später, wenn die Situation längst vorbei ist, stellt sich wieder ein normaler Zustand ein. Dann – irgendwo im Treppenhaus oder im Fahrstuhl – kommt plötzlich ein genialer Einfall, wie Sie hätten reagieren können. Leider zu spät.

*Schlagfertigkeit ist das, worauf man erst 24 Stunden später kommt.*

*Mark Twain*

### **Warum es sinnvoll ist, das Muster zu durchbrechen**

Wie jede Stresssituation hinterlässt auch ein verbaler Angriff seine Spuren. Sie haben die beiden natürlichen Wege, Kampf oder Flucht, nicht nutzen können, daher werden die Hormone nicht vollständig abgebaut.

Herabgesetzt worden zu sein, sich der Lächerlichkeit preisgegeben zu haben, sich blamiert zu haben: all diese Vorstellungen nagten an uns und verringern das Selbstbewusstsein. Wir zweifeln an uns selbst und unseren Fähigkeiten. Die Folgen sind weitreichend.



### Die Folgen von nicht abgebautem Stress können dramatisch sein

Langfristig nicht abgebauter Stress führt zu:

- ✓ Körperlichen Veränderungen wie Übelkeit, Störungen des Verdauungssystems, Hautausschlag
- ✓ Gefühlen von Hilflosigkeit und Trauer
- ✓ Ärger
- ✓ Schuldvorwürfen bis hin zur Depression
- ✓ Aggressivem Verhalten
- ✓ Schlafstörungen
- ✓ Verminderter Kreativität
- ✓ Abbau von Gehirnmasse (ja, wer zu viel Stress hat, wird wirklich dümmer!)

Um aus dieser Sackgasse herauszukommen, müssen Sie Strategien parat haben. Schlagfertigkeit hilft Ihnen, aus diesen Situationen auszubrechen. Sie stellen sich verbal der Auseinandersetzung und sorgen so dafür, dass sich Ihre Stresshormone nicht dauerhaft ansammeln.

Sie fragen sich jetzt vielleicht: »Wie soll das funktionieren, wenn doch die Gehirnfunktionen eingeschränkt sind?« Ich möchte Ihnen Wege zeigen, mit denen Sie unmittelbar antworten können, auch wenn Sie Stress empfinden. Mit Sofortantworten haben Sie immer ein Ass im Ärmel, das Sie im Notfall ziehen können. Die ersten Sofortantworten werden Sie in Kapitel 4 kennenlernen.

Je häufiger Sie sich mit einer gleichartigen Situation konfrontieren, desto geringer wird Ihr Stressempfinden. Machen Sie daher die Situation des verbalen Angriffs zu einem vertrauten Ereignis. Trainieren Sie, auf gemeine Vorwürfe zu antworten.



Verletzende Sprüche sind wie Angelhaken. Wenn Sie den Haken nicht aus dem Fleisch ziehen, werden Sie immer Schmerzen mit sich herumtragen. Wenn Sie respektlos behandelt werden, haben Sie immer das Recht, sich zu verteidigen.

Sie sind immer noch skeptisch, ob sich Schlagfertigkeit wirklich erlernen lässt? Sie zweifeln, ob Sie überhaupt auf die richtigen Antworten kommen? Dann überzeugen Sie sich im nächsten Kapitel, warum es funktioniert und wie Sie mit der richtigen Einstellung weiterkommen.