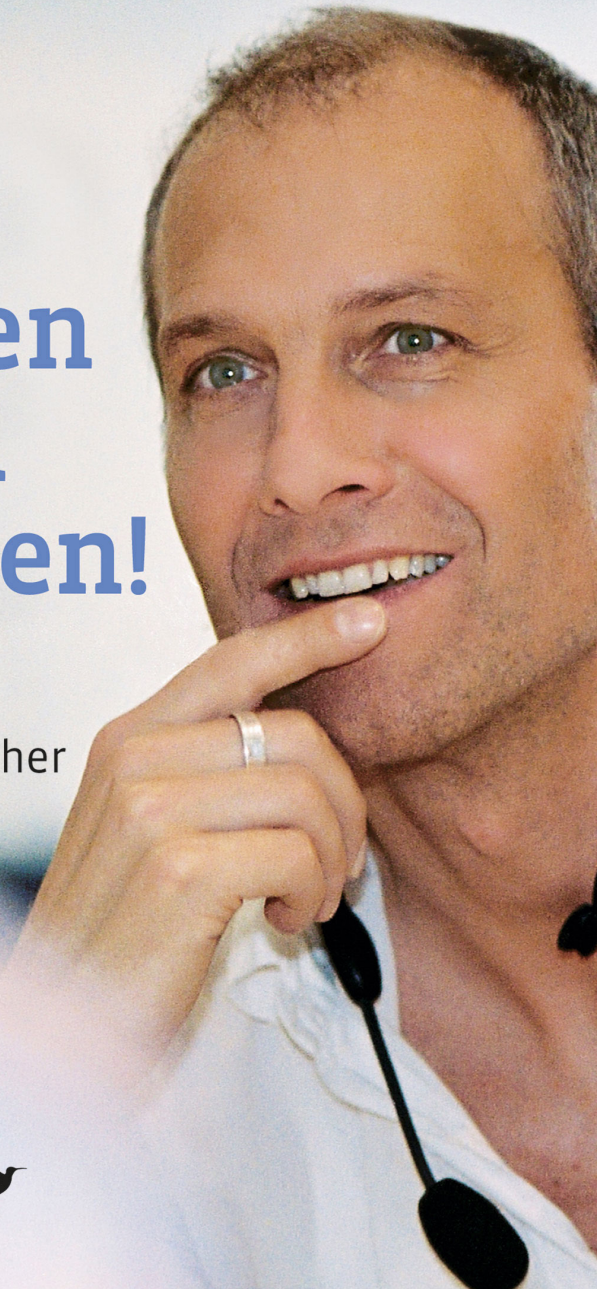


Matthias Pöhm

Nicht auf den Mund gefallen!

So werden Sie
schlagfertig
und erfolgreicher

mvgverlag 



Matthias Pöhm

**Nicht
auf den
Mund
gefallen!**

Matthias Pöhm

Nicht auf den Mund gefallen!

So werden Sie
schlagfertig
und erfolgreicher

Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek:

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://d-nb.de> abrufbar.

Für Fragen und Anregungen:

poehm@mvg-verlag.de

13. Auflage 2014

© 1998 by mvg Verlag, ein Imprint der Münchner Verlagsgruppe GmbH,
Nymphenburger Straße 86
D-80636 München
Tel.: 089 651285-0
Fax: 089 652096

Alle Rechte, insbesondere das Recht der Vervielfältigung und Verbreitung sowie der Übersetzung, vorbehalten. Kein Teil des Werkes darf in irgendeiner Form (durch Fotokopie, Mikrofilm oder ein anderes Verfahren) ohne schriftliche Genehmigung des Verlages reproduziert oder unter Verwendung elektronischer Systeme gespeichert, verarbeitet, vervielfältigt oder verbreitet werden.

Umschlaggestaltung: Pamela Machleidt, München
Umschlagfoto: Pöhm Seminarfactory
Satz: Georg Stadler, München
Druck: CPI – Ebner & Spiegel, Ulm
Printed in Germany

ISBN Print 978-3-86882-520-6
ISBN E-Book (PDF) 978-3-86415-682-3
ISBN E-Book (EPUB, Mobi) 978-3-86415-683-0
ISBN E-Book (enhanced) 978-3-86415-705-9 (mit Schlagfertigkeitstraining)

Weitere Informationen zum Verlag finden Sie unter

www.mvg-verlag.de

Beachten Sie auch unsere weiteren Verlage unter
www.muenchner-verlagsgruppe.de

Inhalt

Einleitung	9
 1. Teil: Grundlagen der Schlagfertigkeit	18
Die zwei Grundprinzipien schlagfertiger Antworten	18
Der nicht geschlossene Bogen.....	18
Die absurde Situation	20
Fragen mit Nonsens beantworten (1)	22
Die Grundeinstellung ist wichtiger als die Technik	25
Großer aktiver Wortschatz	27
Mut zum Frechsein	30
Assoziatives Denken	33
Schnelles Denken.....	35
Die SimulGAN-Technik®	36
Das Wichtigste auf einen Blick.....	43
 2. Teil: Spontane Schlagfertigkeit aus der Situation	45
Witzfertigkeit	46
Witz ist trainierbar	48
Verhalten bei Versprechern.....	49
Die Aussage ist nicht »politically correct« – Ergänzung durch den Zuhörer	51
Den Doofen spielen (2).....	53
Übertreiben Sie das Gegenteil (3).....	56
Der freche Vergleich (4).....	58
Das absichtliche Missverstehen (5).....	61

Das Wichtigste auf einen Blick.....	68
Erwiderungsfertigkeit	69
Übertriebene Zustimmung (6).....	69
Das ist Ihre Meinung (7)	74
Das ist Ihr Problem (8).....	74
Der Nutzen aus dem Vorwurf (9)	77
»Sie wollen damit sagen ...« (10).....	80
Versteckter Gegenangriff (11).....	83
Lieber ... als ..., noch ein versteckter Gegenangriff (12).....	90
Wer sich mit dem König vergleicht (13)	93
Die Keule im Geschenkpapier (14).....	96
Das Fettnäpfchen für den Angeber (15).....	100
Die sachliche Erwiderung auf Bosheiten (16).....	103
Das Wichtigste auf einen Blick.....	104

3. Teil: Schlagfertigkeit in Wortgefechten, Diskussionen, Interviews.....

Tricks für den Fragesteller	110
Wer Aufgaben stellt, ist in der besseren Position	110
Die Frage als Waffe	113
Aussagen – als Fragen getarnt.....	114
Unterstellungsfragen	116
Aussagen mit Fragen kombinieren.....	121
Feststellungsfragen.....	122
Motivationsfragen.....	126
Alternativfragen.....	128
Was-wäre-wenn-Fragen.....	131
Doppelfragen.....	133
Suggestivfragen	134
Definitionsfragen.....	136

Das Wichtigste auf einen Blick.....	137
Tricks für den Antwortenden	139
Die Antwort in Form einer Rückfrage (17)	139
Die Antwort in Form einer Feststellungsfrage (18).....	147
Antworten – und dann wegschauen.....	149
Die Zukunft wird's lösen (19)	149
Fragen ausweichen (20)	150
Kompetenz anzweifeln (21)	154
Das übergeordnete Ziel (22).....	155
Unterstellungen im Ansatz kippen	158
Es geht nicht darum, sondern ... (23)	160
Darüber reden, wie man miteinander redet (24)	161
Das Wichtigste auf einen Blick.....	163

4. Teil:

Selbstbehauptung	165
Aufstehen, wenn sich jemand im Ton vergreift	168
Das Zauberwort »Danke«	169
Anschuldigungen kategorisch zurückweisen (25)	171
»Warum«-Fragen nie mit »weil« beantworten.....	173
Vorwürfe entkräften durch Zustimmung (26)	174
Das Wichtigste auf einen Blick.....	177

5. Teil:

Der sanfte Weg, mit Angriffen umzugehen	179
Angriff ist nicht immer die beste Verteidigung	180
Ich respektiere dich	182
Ruhig und besonnen bleiben.....	184
Ausreden lassen	185
Der Name – das wichtigste Wort	185

Suchen Sie unter der Spitze des Eisbergs	187
Gefühle sind beeinflussbar	188
Der Ärger über sich selbst.....	190
Bitten Sie um Verzeihung, ohne sich zu rechtfertigen	193
Beseitigen Sie die Ursache des Problems	196
Mit »aber« machen Sie alles zunichte	197
Ihre Idee – vom anderen entwickelt.....	199
»Wie Sie gerade erwähnt haben ...«.....	201
Fünf Schritte zur Abwehr eines Angriffs	203
Wie Sie ein beliebter Chef werden	204
Ihre fünf Standardantworten	206
Das Wichtigste auf einen Blick.....	207
 Schlussbemerkung	 209
 Stichwortverzeichnis	 211
 Über den Autor	 219

Einleitung

Diogenes war ein griechischer Philosoph der Antike, der in einem Fass lebte. Er hatte einen berühmten Zeitgenossen und Bewunderer: Alexander der Große. Alexander hatte das größte bis dahin existierende Reich erobert, war unumstrittener Herrscher fast über die ganze damals bekannte Welt und hatte Macht über alles im Staat. Obwohl Alexander sich als Nachfahre der Götter sah, hegte er eine große Bewunderung für Diogenes, den Philosophen, der in äußerster Bescheidenheit lebte. Die Bewunderung war allerdings nicht wechselseitig. Eines Tages kam Alexander zu Diogenes und sagte selbstherrlich zu ihm: »Diogenes, nenne mir irgendeinen Wunsch, egal, was es ist, ich werde ihn dir erfüllen.« Darauf sagte Diogenes zu Alexander dem Großen: »Geh mir aus der Sonne.«

Das ist eine Erwiderung, von der wir uns wünschen, sie wäre uns selbst eingefallen. Geistreich, doppeldeutig, mit einem versteckten Hieb. Das ist Schlagfertigkeit in Reinkultur.

Dieses Buch beschäftigt sich mit der Schlagfertigkeit unter dem Aspekt der Nachahmbarkeit. Philosophische Antworten wie die von Diogenes lassen sich nicht schematisieren. Aber ich stelle Ihnen genügend Reaktionsmuster vor, damit Sie nie wieder um eine wirksame Antwort verlegen zu sein brauchen.

Viele Menschen haben das Problem, dass sie in einer Situation, in der sie sich ungerechtfertigt angegriffen fühlen, sprachlos bleiben. Und erst Stunden später fällt ihnen ein, welchen brillanten Satz sie in dieser Situation hätten erwidern können.

Meine Nichte Michaela finanziert ihr Studium mit Nebenjobs. Eines Tages wurde sie engagiert, um bei einer Vernissage zu servieren.

Andreas, ein weitläufiger Bekannter von ihr, war ebenfalls von der Veranstalterin engagiert, um Fotos zu machen. Er gehörte zu jener Art von Menschen, die sich zwar gerne zur Schicki-Gesellschaft dazuzählen, aber in Wahrheit immer nur am äußeren Kreis der Society dahindümpeln.

Irgendwann, während die Gäste die Bilder anschauten, ging er auf Michaela zu, musterte sie von oben bis unten und grinste verspannt: »Du siehst professionell aus. Aber ein kleiner Tipp: Du wirst hier bezahlt, um zu lächeln. Hast du mich verstanden?« Dann schlenderte er betont lässig weiter.

Als Michaela bewusst wurde, dass sie spontan etwas hätte erwidern müssen, war er schon außer Hörweite. Wut kam hoch: »Was bildet sich der eigentlich ein? Er ist genauso von der Gastgeberin engagiert wie ich. Der hat mir absolut nichts zu sagen. Und dann noch so von oben herab.«

Sie können sich sicher vorstellen, wie sich Michaela danach das Hirn zermartert hat, was sie am besten hätte erwidern sollen.

Jeder hat solch hilflose Wut schon einmal erlebt. Mit der richtigen Strategie und der richtigen Grundeinstellung gelingt es in solchen Situationen, schnell zu reagieren. Nicht in 100 Prozent aller Fälle, aber wesentlich häufiger, als wenn man ohne Strategie in die Situation geht.

Die zwei Grundformen der Schlagfertigkeit

Im Bayerischen Fernsehen gab es eine Talkshow mit Ottfried Fischer, genannt *Ottis Schlachthof*. Eines Tages war die Kabarettistin Hertha Schwätzig bei ihm zu Gast; Hertha Schwätzig kommt aus der emanzipierten Frauenszene. Nun saß sie inmitten einer Talkrunde von vier Männern. Ottfried Fischer sagte während des Interviews zu Hertha: »Mir ist aufgefallen, dass Frauen, die feministisches Kabarett machen, großen Mut zur Hässlichkeit haben.« Darauf erwiderte Hertha Schwätzig: »Also, wenn du damit sagen willst, dass Emanzen immer hässlich sind, dann säße ich ja mit lauter Emanzen am Tisch!«

Das war eine schlagfertige Antwort. Hertha Schwätzig hat im Gegensatz zu meiner Nichte direkt reagiert. Da wird jemand angegriffen, der lässt sich aber nicht unterkriegen und kontert sofort. Das ist die erste Bedeutung des Wortes Schlagfertigkeit in der deutschen Sprache. Ich nenne sie die »Erwiderungsfertigkeit«.

Schauen wir uns aber die drei nachfolgenden Beispiele an:

- ° Herr Brunner läuft mit großer Eile auf eine Bürotür zu. Er kann nicht wissen, dass von der anderen Seite ebenfalls jemand im gleichen Tempo auf dieselbe Tür zustürmt. Herr Brunner reißt die Tür auf und steht völlig überrascht dem anderen gegenüber. Der erschreckt: »Oh, mein Gott!« Herr Brunner erwidert: »Sie können auch Brunner zu mir sagen.«
- ° Da sagt ein Mann mit kleiner Körpergröße: »... und das sag ich dem Chef geradewegs ins Gesicht.« Sein Kollege fügt hinzu: »Ich heb dich dann hoch.«

- Eine Kandidatin bei Thomas Gottschalks *Hausparty* sollte gebratene Kakerlaken essen. Die Arme versuchte sich herauszureden: »Ich hab keinen Hunger, ich hab gerade Buletten und Kartoffelsalat gegessen.« Darauf Gottschalk: »Wenn du die wieder sehen willst, dann iss.«

Diese drei Beispiele repräsentieren Situationswitze.

Und damit haben Sie die zweite Bedeutung des Wortes Schlagfertigkeit. Schlagfertigkeit ist auch die Fähigkeit, aus einer Gegebenheit heraus spontan einen Witz zu machen. In diesem Buch wird sie »Witzfertigkeit« genannt. Die bekanntesten TV-Exponenten dieser Art der Schlagfertigkeit heißen Harald Schmidt, Stefan Raab, Oliver Pocher und Thomas Gottschalk.

Schlagfertigkeit gibt es also in zwei Varianten. Zum einen: sich gegen eine Verbalattacke geistreich zu verteidigen, und zum anderen: spontan eine witzige Bemerkung aus der Situation heraus zu machen. Zusammenfassend definiere ich Schlagfertigkeit wie folgt:

Schlagfertigkeit ist das schnelle, unerwartete sprachliche Reagieren auf unvorhergesehene Situationen.

Dieses Buch beschäftigt sich mit beiden Aspekten der Schlagfertigkeit: mit der Erwidertfertigkeit und der Witzfertigkeit

Das Wort Schlagfertigkeit in anderen Sprachen

Wenn wir uns das Wort Schlagfertigkeit in anderen Sprachen anschauen, so sieht es dort ähnlich wie im Deutschen aus. Das am meisten gebräuchliche Wort im Englischen ist »wit«. Es wird meist im Zusammenhang mit einem Adjektiv gebraucht. Clever wit, ready wit oder quick wit. Wie im Deutschen wird es auch im englischen Sprachgebrauch in beiderlei Sinn verwendet. Zum einen versteht man darunter das spontane Reagieren auf einen Angriff und zum anderen die Fähigkeit, in jeder Situation eine witzige Bemerkung zu machen. Der Wortursprung im Englischen legt den Schwerpunkt auf den Aspekt des Witzigen. Das Wort »wit« heißt eigentlich Witz.

Umgekehrt verhält es sich im Französischen. Dort sind zwei Ausdrücke gebräuchlich: »la promptitude de repartie« und »la promptitude de riposte«. Auch hier sind im Sprachgebrauch zwar wieder die beiden bekannten Bedeutungen des Wortes Schlagfertigkeit mit eingeschlossen. Aber der Wortursprung von »la repartie« oder »la riposte« umfasst im Gegensatz zum Englischen das Wortfeld »zurückgeben, entgegen, erwidern«. Also nicht den Aspekt des Witzes.

Bei den Franzosen gibt es auch noch einen weiteren Ausdruck, der allerdings mehr in der Umgangssprache zu Hause ist: »répondre du tac au tac.« Auch dieser Ausdruck stammt aus der Wortwurzel »entgegen«. Das Wort »du tac au tac« lässt sich mit »Degenklirren« übersetzen. Es braucht kein Sprachstudium, um zu erkennen, welches Bild dieser Art der Schlagfertigkeit zugrunde liegt.

Beiden Sprachen gemeinsam ist die Verquickung mit »Schnelligkeit«. »La promptitude« und »quick« signalisieren, dass hier schnell reagiert werden muss.

Wenn wir uns schließlich den Begriff »Schlagfertigkeit« vom Wortursprung im Deutschen anschauen, so klingt es brutal. Schlag-Fertigkeit. Hier wird gleich geschlagen. Gemeint ist wohl im Ursprung auch das Zurückschlagen. Die zweite Komponente des Wortes heißt »Fertigkeit«. Fertigkeiten wie Klavierspielen, Schwimmen oder Autofahren kann man lernen, warum sollte das bei der Schlagfertigkeit anders sein?

Natürlich hängt das auch ein wenig vom Talent ab. Wenn Sie Talent mitbringen, werden Sie ein höheres Schlagfertigniveau erreichen, als wenn Sie kein Talent mitbringen. Das ist wie beim Autofahren. Nicht jeder hat das Zeug zur Formel 1, aber Autofahren kann jeder lernen. Zumindest jeder, der bereit ist, Energie dafür aufzuwenden.

Schlagfertige Antworten wirken gesprochen immer besser als geschrieben

Am Ende eines Abendkurses, den ich über Schlagfertigkeit gegeben hatte, saßen wir noch mit allen Teilnehmern in einer Kneipe. Es gab nur einen einzigen Raucher in der Runde. Der steckte sich am Ende des Kurses natürlich seine verdiente Zigarette an. Plötzlich giftete ihn ein Nichtraucher scherzhaft an: »Ab nächstem Jahr werden alle Raucher erschossen.« Der angegriffene Raucher gab eine kurze, bündige Antwort, worauf alle in schallendes Gelächter ausbrachen. Sie interessiert sicherlich, was er geantwortet hat. Er sagte: »Dann müsst ihr alle höhere Steuern zahlen.« Vielleicht finden Sie diese Antwort gar nicht so genial.

Ich möchte Sie hier auf ein Problem bei schlagfertigen Antworten aufmerksam machen. Eine niedergeschriebene schlagfertige Antwort wirkt nicht immer genauso gut wie diejenige, die in der echten Situa-

tion gesprochen wurde. Das habe ich bei der Beschäftigung mit diesem Thema lernen müssen. Selbst erlebte oder im Fernsehen aufgezeichnete Repliken verlieren ihre Brillanz, wenn sie nur auf einem Blatt Papier zu lesen sind. Trotzdem hatten sie in der Situation ihre schlagfertige Wirkung.

Wenn Sie selbst witzige Antworten aufschreiben und dann beim Lesen den Eindruck haben, sie wirken nicht, so soll Ihnen das nicht den Mut nehmen, in der echten Situation genau diese Antworten zu geben. Sie wirken gesprochen fast immer besser.

Die Facetten der Schlagfertigkeit in der realen Welt

Dieses Buch beschäftigt sich mit der Schlagfertigkeit in all ihren Facetten. Das schließt auch eine »brave« Schlagfertigkeit mit ein, die im Prinzip niemandem weh tut. Die andere, bissige Schlagfertigkeit existiert aber auch. Und sie ist weit mehr verbreitet als die »nette« Schlagfertigkeit.

Lieb sein genügt nicht immer.

Harry Holzheu, ein bekannter Schweizer Kommunikationstrainer, war Gast beim bissigsten Talkmaster der Schweiz, Roger Schawinsky. Roger Schawinsky ist dafür bekannt, dass er seine Gäste angreift und in bedrohliche Situationen bringt. Harry Holzheu konnte mit seiner Strategie des Lobens, »Herr Schawinsky, Sie sind ein sagenhafter Motivator, ich führe Sie immer als Musterbeispiel auf«, beim Talkmaster leider keine Beißhemmung auslösen. Roger Schawinsky giftete unbeeindruckt und unverdrossen weiter: »Alle Ihre Bücher kann man auf drei Sätze reduzieren, und jetzt

schreiben Sie noch das elfte Buch?« Herr Holzheu sah einfach nicht gut aus. Dagegen hilft mehr eine Schlagfertigkeit, die wirklich »schlägt«.

Die Theorie in den Kommunikationsbüchern lautet: Wenn Sie den anderen wertschätzen, so wird er auch Sie wertschätzen. Das ist richtig, das funktioniert oftmals, bis eben auf die Ausnahmen. Und genau für diese Ausnahmen sollen Sie gewappnet sein.

Dieses Buch will den Ist-Zustand beschreiben, die Realität der Schlagfertigkeit, so wie sie uns in Beruf, Privatleben, Politik und Medien begegnet. Sie sollen schlagfertiger werden mit den echten Spielregeln des Lebens und nicht mit den Spielregeln, die innerhalb der heilen Kommunikationstheorie herrschen.

Wie Sie am meisten von diesem Buch profitieren

In den nachfolgenden Kapiteln werden Ihnen Techniken zur Schlagfertigkeit vorgestellt. Am Ende jedes Kapitels gibt es immer Übungsbeispiele inklusive der möglichen Antworten. Für diese Übungsbeispiele sollen Sie nur dann selbst Antworten suchen, wenn Ihnen die Technik gefällt. Ansonsten lesen Sie sich nur die Beispiele mit den Antworten durch. Sie sollen prinzipiell nur das lernen, was Ihnen Spaß macht.

Zusätzlich zu den Techniken sind Strategien, Regeln, Tipps und Grundhaltungen beschrieben. Alle Techniken, die sich eins zu eins mit dem Prinzip Verbalangriff – Erwiderung einüben lassen, sind mit einer in Klammern gesetzten Nummer nach der Kapitelüberschrift versehen. Das erleichtert Ihnen das systematische Training.

Bei vielen Techniken sind Standardantworten mit angegeben, die universell einsetzbar sind. Sie sind so gewählt, dass Sie sie fast immer anwenden können und damit bei den meisten Verbalangriffen fürs Erste aus dem Schneider sind.

Denn wenn Sie von einem Angriff getroffen sind, geht Ihr Hirn in den Stresszustand, wo es nur auf Flucht oder Angriff programmiert ist. Da können Sie nicht mehr klar nachdenken. Ihre Gedanken kreisen in einer Art Endlosschleife – »Ich *muss* jetzt etwas antworten«, und durch diesen Druck fällt Ihnen erst recht nichts ein. Eine Stunde später haben Sie *die* Antwort. Klar, denn Sie stehen nicht mehr unter Stress. Die Standardantworten verhindern, dass Sie bei Angriffen in diesen Schockzustand geraten, der ein kühles Denken blockiert. Ohne nachzudenken, können Sie eine Erwiderung wie einen Colt aus dem Halfter ziehen.

Um in Zukunft schnell zu reagieren und damit erst einmal handlungsfähig zu bleiben, ist es wichtig, ein überschaubares Repertoire von wenigen Standards im Schlaf zu beherrschen. Aus den angebotenen Standardantworten sollen Sie sich am Ende nur fünf heraussuchen, die Sie auswendig lernen. Übertragen Sie die von Ihnen ausgewählten Antworten in die leeren Zeilen auf Seite 206. Wenn Sie sich mehr als fünf Standards einprägen wollen, besteht die Gefahr, dass Sie zu lange unter den verschiedenen Antwortmöglichkeiten suchen und es dann plötzlich für eine Antwort schon zu spät ist.

1. Teil:

Grundlagen der Schlagfertigkeit

Wer schlagfertig werden will, der sollte nicht nur die einzelnen Techniken trainieren. Zur Schlagfertigkeit gehören einige Basisfertigkeiten, die schlagfertigeres Reagieren erst möglich machen. Man braucht einen großen Wortschatz, man muss assoziativ denken können, man muss gewillt sein, frech zu reagieren, und man braucht eine gewisse Schnelligkeit im Denken. Alles das lässt sich, aufbauend auf Ihrem Grundtalent, trainieren.

Die zwei Grundprinzipien schlagfertiger Antworten

Der nicht geschlossene Bogen

Winston Churchill wurde während einer Abendgesellschaft von einer Lady Astor angegriffen. Die Dame sagte: »Wenn ich Ihre Frau wäre, würde ich Ihnen Gift geben.« Darauf antwortete Churchill: »Wenn ich Ihr Mann wäre, würde ich es nehmen.« Dies ist ein Musterbeispiel einer schlagfertigen Antwort. Die Geschichte ging aber weiter. Die Dame sagte daraufhin: »Herr Churchill, Sie sind ja total betrunken.« Churchill gab zurück: »Der Unterschied zwischen mir und Ihnen ist: Wenn ich morgen aufwache, bin ich wieder nüchtern, Sie aber immer noch hässlich.«

Die erste Antwort von Churchill war hochgradig schlagfertig, die zweite Antwort eher plump. Warum?

Je größer der gedankliche Bogen, den man noch ergänzen muss, desto schlagfertiger wirkt die Antwort.

Die erste Antwort von Churchill: »Wenn ich Ihr Mann wäre, würde ich das Gift nehmen«, heißt im Klartext: »Bei einer Hexe wie Ihnen bringt man sich besser selbst um.« Hätte Churchill das damals so formuliert, wäre die Antwort nicht so schlagfertig erschienen.

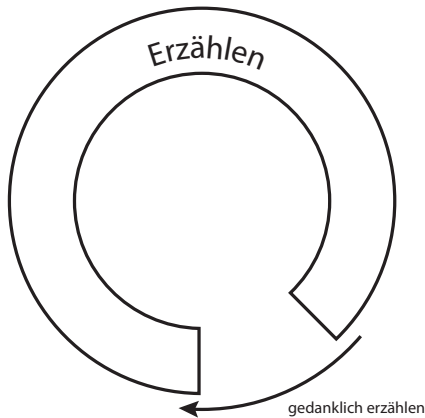
Die Botschaft darf nicht direkt, sondern sollte durch die Blume ausgedrückt werden. »Wenn Sie aufwachen, sind Sie immer noch hässlich.« Da muss der Zuhörer nichts mehr ergänzen. Hätte er gesagt: »Sie müssen sich morgen beim Blick in den Spiegel immer noch trösten, dass innere Werte wichtiger sind«, hätte der Zuhörer einen gedanklichen Bogen ergänzen müssen, um auf dieselbe Aussage zu kommen. Churchill hätte schlagfertiger gewirkt.

Was ist der Unterschied zwischen Marx und Murks? Antwort: Marx ist Theorie, Murks ist die Praxis.

Warum ist dieser Witz nicht so witzig? Der Kreis wird vom Erzähler geschlossen. Es fehlt der Gedanke, der zu Ende gedacht werden muss. Wenn man als Auflösung nur sagt: »Marx ist Theorie ...«, und lässt den Zuhörer den Rest selbst ergänzen, wirkt es witziger.

Eine Antwort wirkt desto schlagfertiger, je größer der Bogen ist, den der Zuhörer noch ergänzen muss.

Wenn Ihnen jemand sagt: »Du siehst ganz schön übernächtigt aus«, und Sie antworten: »Du siehst selber übernächtigt aus«, so ist das nicht schlagfertig. Wenn Sie aber sagen: »Gott sei Dank hast du keinen Spiegel zu Hause«, dann ist die Botschaft dieselbe, aber der Zuhörer muss die Schlussfolgerung selbst ziehen.



Die absurde Situation

- ° Harald Schmidt hatte einmal Katarina Witt, die ehemalige Eiskunstlauf-Olympiasiegerin, zu Gast. Eiskunstläufer werden nach jeder Vorführung von einer Jury mit Punkten bewertet. Katarina Witt erzählte, dass sie kürzlich in einem Restaurant unglücklich ausgerutscht und hingefallen sei. Harald Schmidt fragte wie aus der Pistole geschossen: »Denkst du da gleich an die Wertung?« Diese Bemerkung wirkt nur deshalb schlagfertig, weil sie ein Szenario beschreibt, das absurd genug ist.
- ° Stau auf der Schweizer Autobahn. Der deutsche Mitfahrer: »Staus in der Schweiz sind Gott sei Dank niemals so lange wie in Deutschland.« Der Schweizer Mitfahrer: »Doch, manchmal

macht die Polizei Vollsperrung auf der Autobahn, damit wir mit den deutschen Staus mithalten können.«

Schlagfertige Antworten zeichnen selten ein reales, vernünftiges Bild. Es ist fast immer übertrieben, verzerrt und unsinnig.

Je absurder das Szenario, desto schlagfertiger wirkt die Erwiderung.

Hier einige Beispiele, die unter anderem deshalb schlagfertig wirken, weil die Antwort absurd genug ist. Diesen Antworten sind noch andere Schlagfertigmuster überlagert. Sie werden im Laufe des Buches noch angesprochen.

- Ich hab so viel Geld auf der Bank, ich könnte mir drei Häuser am Ku'damm kaufen.
Aber ich verkaufe nicht.
- Wie könnten wir den Glauben an Politik und Staat wieder herstellen?
Indem wir alle Beamten mit den Politikern erschlagen.
- Du verbrauchst ganz schön viel Geld.
Ich hab 'ne gute Druckmaschine.
- Schreib doch »Herzlichen Glückwunsch« auf die Torte.
Gut, hol mir mal die Schreibmaschine.
- Wieso sind Ihre Zähne so gelb?
Ich arbeite bei der Post.

Beschreiben Sie also eine unmögliche, unsinnige Situation, in die Sie eine gegebene Bemerkung hineintransferieren. Absurd wird hier im

Sinne von »weit hergeholt«, »blödsinnig« verstanden. Sie bringen Welten zusammen, die sonst nichts miteinander zu tun haben.

Hören Sie sich den Beginn von folgendem Witz an: »Der Papst steht in der Warteschlange am Eingang zu einer Techno-Party ...« Allein dieses Szenario macht schon neugierig. Zwei völlig gegensätzliche Welten werden sprachlich zusammengefügt. Das ist absurd.

Versuchen Sie einmal, sich zurückzuerinnern. Als Kinder und Jugendliche haben wir uns noch getraut, absurden Blödsinn zu machen und hemmungslos herumzualbern. Wir achteten kaum darauf, was die anderen von uns denken. Der Spaß stand im Vordergrund. Irgendwann haben wir aber begonnen, erwachsen zu spielen, die seriöse, triste Welt der Erwachsenen zu imitieren. Stück für Stück sind uns damit der Mut und die Fähigkeit herumzublödeln abhandengekommen. Trauen Sie sich wieder, Nonsense zu reden. Lassen Sie los! Denken Sie nicht daran, was die anderen davon halten. Ihre Schlagfertigkeit steigert sich wesentlich dadurch.

Fragen mit Nonsense beantworten (1)

Sie alle kennen die unangenehmen, persönlichen Fragen, bei denen man meist mit »Darüber möchte ich nicht reden« antwortet. Das ist die übliche brave Verteidigungsantwort. Sie wirkt weder schlagfertig noch originell. Lassen Sie uns an Hand solch »peinlicher« Fragen trainieren, wie man schlagfertige Antworten geben kann, indem man absurden Blödsinn erwidert.

Was ist eigentlich Nonsense? Nonsense ist, wenn Sie wissen, was der Frager meint, aber Sie übertragen es auf einen anderen Bereich. Da fragt Sie jemand: »Welche Charaktereigenschaften finden Sie bei sich am schlimmsten?« Sie wissen, was er damit meint, aber Sie suchen