

Matthias Pöhm

Das NonPlusUltra der Schlagfertigkeit

Die besten
Techniken
aller Zeiten



mvgverlag 

Matthias Pöhm

**Das NonPlusUltra
der Schlagfertigkeit**

Matthias Pöhm

Das NonPlusUltra der Schlagfertigkeit

Die besten Techniken aller Zeiten

mvgverlag 

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:

info@mvg-verlag.de

7. Auflage 2019

© 2004 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: Vierthaler & Braun Grafikdesign, München

Satz: Jürgen Echter, Landsberg am Lech

Druck: CPI books GmbH, Leck

Printed in Germany

ISBN Print 978-3-86882-618-0

ISBN E-Book (PDF) 978-3-86415-384-6

ISBN E-Book (EPUB, Mobi) 978-3-86415-396-9

Weitere Informationen zum Verlag finden Sie unter

www.mvg-verlag.de

Beachten Sie auch unsere weiteren Verlage unter www.m-vg.de

Inhaltsverzeichnis

I. Schlagfertigkeit: Was ist das?	9
Der Aufstieg der Schlagfertigkeit	9
Schlagfertigkeit: Was ist das?	11
<i>Schlagfertigkeit ist Frechheit</i>	12
<i>Schlagfertigkeit ist Selbstbewusstsein</i>	14
<i>Schlagfertigkeit ist Souveränität</i>	15
<i>Schlagfertigkeit ist Identität</i>	17
Zwei Irrtümer über die Techniken der Schlagfertigkeit	19
<i>Erster Irrtum:</i>	
<i>Eine Technik passt in 100 Prozent der Fälle</i>	19
<i>Zweiter Irrtum:</i>	
<i>Es gibt die Schachmatt-Technik</i>	20
Schlagfertigkeit ist lernbar	21
<i>Schlagfertigkeit lernen</i>	21
<i>Satzanfänge und Standards</i>	21
<i>Wenn Sie wirklich schlagfertiger werden wollen</i>	22
 II. Kurz und knackig: Die Schnellmethoden	 25
Übertreiben durch deftigen Vergleich (1).....	25
Umformulieren als Gentleman (2).....	28
<i>Umformulieren als Gentleman als Feststellungsfrage</i>	29
Angriffe durch die Blume (3)	30
Das Offensichtliche ins Gegenteil verkehren (4).....	34
Feststellungsfragen: Die Kombination von Aussage und Frage (5)	36
<i>Franz-Felix-Feststellungsfrage</i>	38

<i>Feststellungsfrage: Zurückweisen mit Unterstellungsfrage</i>	39
<i>Feststellungsfrage als Methode zur Überzeugung</i>	41
Angreifen mit der Unterstellungsfrage (6).....	44
<i>Unterstellungsfragen als Feststellungsfragen</i>	45
III. Die sechs Spitzentechniken der Schlagfertigkeit	47
Unerwartetes Zustimmung (7)	48
<i>Voll zustimmen als Feststellungsfrage</i>	54
Rückfragen (8)	55
<i>Rückfrage nach Lösung: „Wie müsste es aussehen?“</i>	58
<i>Rückfrage zum Ablenken: „Wie machen Sie’s denn?“</i>	61
<i>Rückfrage nach verzerrtem Gegenteil: „Wäre Ihnen ... lieber?“</i>	63
<i>Rückfrage nach Definition: „Was verstehen Sie unter ...?“</i>	65
<i>Die Rückfragen als Feststellungsfragen</i>	66
Kategorisches Zurückweisen (9).....	68
<i>Das Wörtchen „nicht“</i>	71
<i>Kategorisches Zurückweisen als Feststellungsfrage</i>	74
Der versteckte Gegenangriff (10)	75
<i>Der versteckte Gegenangriff als Feststellungsfrage</i>	82
<i>Frotzeln lernen</i>	82
Maßlos übertreiben (11).....	84
<i>Machen Sie einen Beruf daraus</i>	88
<i>Schlimmerer Vergleich</i>	89
Kontern mit Bildern (12)	91
<i>Fragen sind besser</i>	98

<i>Das Frage-Antwort-Spiel</i>	99
<i>Machen Sie den Abschlussatz: „Genauso ist es mit ...“</i>	100
<i>Vermeiden Sie Sprichwörter</i>	101
<i>Bildhafte Vergleiche als universelle Er widerungen</i>	103
<i>Gegenmittel gegen bildhafte Vergleiche</i>	106
IV. Schlagfertigkeit und Humor	109
Den King Louis spielen (13).....	110
Verwirrende Sprichwörter als Antwort (14).....	112
Einsteigen auf das Veräppelungs-Szenario (15).....	115
Bewusst die falsche Lösung suchen (16).....	119
Unadressierte Vorwürfe ummünzen (17).....	122
Uminterpretieren: Der Nutzen aus dem Vorwurf (18).....	124
Der absurde Vorteil (19).....	128
Das absichtliche Missverstehen (20)	131
Der Glaube an die Regel.....	135
V. Schlagfertigkeit und Ihr Gefühl: Methoden, die gegen außen und innen wirken	139
Ihre Gefühlslage entscheidet.....	140
Der wunde Punkt. Treffer in der Seele	145
<i>Der wunde Punkt als Feststellungsfrage</i>	147
<i>Auf den immer selben Topf gehört immer derselbe Deckel</i>	147
Negativ-Aussagen in Positiv-Fragen ändern (21).....	149
<i>Die Negativ-Aussagen in uns selbst</i>	151
Die Lösung in der Zukunft (22).....	154
<i>Die Lösung in der Zukunft und Ihr Gefühl</i>	156
Antwort mit höherem Ziel (23).....	161
<i>Höheres Ziel und innere Schlagfertigkeit</i>	164

VI. Schlagfertigkeit – Überblick und Ausblick	165
Die acht Bausteine der Schlagfertigkeit.....	166
<i>Der Baustein Nr. 1: Indirekt ausdrücken</i>	<i>166</i>
<i>Der Baustein Nr. 2: Lösung</i>	<i>169</i>
<i>Der Baustein Nr. 3: Übertreiben</i>	<i>170</i>
<i>Der Baustein Nr. 4: Ins Gegenteil verkehren</i>	<i>171</i>
<i>Der Baustein Nr. 5: Uminterpretieren.....</i>	<i>172</i>
<i>Der Baustein Nr. 6: Nonsense</i>	<i>173</i>
<i>Der Baustein Nr. 7: Schlecht aussehen lassen</i>	<i>174</i>
<i>Der Baustein Nr. 8: Vorteil/Nutzen</i>	<i>175</i>
Wie's weitergehen soll.....	176
Aufgaben	179
Mögliche Lösungen	189
Schlussbemerkung	197
Anmerkungen	198
Literaturverzeichnis	199
Stichwortverzeichnis.....	201

I. Schlagfertigkeit: Was ist das?

Der Aufstieg der Schlagfertigkeit

Als ich 1995/96 begann, mich mit Schlagfertigkeit zu beschäftigen, da war das eine Nische, in der sich gerade mal zwei Autoren tummelten.

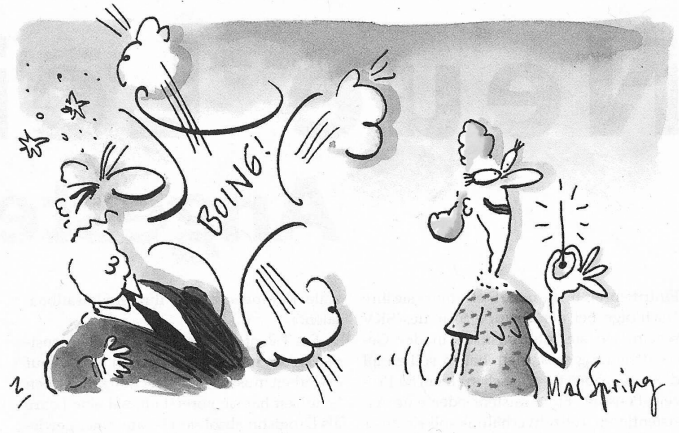
Wenn ich heute im Internet-Buchversand www.amazon.de nachschaue, bekomme ich unter der Stichwortsuche „Schlagfertigkeit“ bereits 24 Titel zum Thema aufgelistet. Einige Titel aus früherer Zeit sind heute nicht mehr erhältlich; in meiner Bibliothek finden sich inzwischen mehr als 30 Titel. Das Thema hat enorme Zuwachsraten. Ich wage die Prognose, dass Schlagfertigkeit in geraumer Zukunft ein genauso gängiges Seminar- und Buchthema wird wie heute NLP, Mentaltraining oder Fitness.

Schlagfertigkeit gibt's nur auf Deutsch

Wir deutschen Sprachnationen sind fast die Einzigen, die in ihrer Sprache ein präzises, treffendes Wort für das Phänomen „Schlagfertigkeit“ haben. Weder im Englischen noch im Französischen noch im Italienischen gibt es wirklich ein analoges einzelnes Wort, das dasselbe Bedeutungsfeld wie das deutsche Wort Schlagfertigkeit umfasst.

Da sich jetzt im deutschsprachigen Raum eine richtige „Bewegung“ zu entwickeln beginnt und wir als Einzige ein präzises Wort für dieses Phänomen haben, sehe ich noch eine weitere Entwicklung voraus: Wir werden wohl auch die Vorreiter in Sachen Know-how zu diesem Thema werden. Irgendwann werden dann auch andere Sprach-

nationen das Thema wohl oder übel sowohl als Buch als auch als Seminarthema von uns übernehmen.



Schlagfertigkeit: Was ist das?

Schlagfertigkeit ist ein Gesamtphänomen. Wenn Sie sich mal dabei beobachten, in welcher unterschiedlichen Situationen Sie den Kommentar abgeben: „Das war aber schlagfertig!“, so werden Sie erkennen, dass es ganz unterschiedliche Arten der Schlagfertigkeit gibt. Ich habe drei große Bereiche ausgemacht: Erwidlungsfertigkeit, Witzfertigkeit und Diskussionsfertigkeit.

Erwidlungsfertigkeit

Den Begriff Schlagfertigkeit haben wir dafür parat, wenn jemand beleidigt wird, dieser Jemand aber eine geistreiche Erwidlung gibt, die den Angreifer selbst wieder in schlechtem Licht erscheinen lässt.

Kirchweihfest in Wendelstein bei Nürnberg. Eine ehemalige Teilnehmerin, ihre Freundin Ramona und ihre beiden Männer sind unterwegs. Zwei angetrunkene, fürchterlich aussehende Männer versuchen mit den beiden Frauen anzubandeln. Ihr Mann später zu ihr: „Woher kommt das nur, dass immer die hässlichsten Männer auf euch stehen?“ Darauf meine Teilnehmerin: „Wenn wir uns mit so Typen wie euch rumtreiben, machen die sich wahrscheinlich Hoffnungen!“

Bei der Erwidlungsfertigkeit erfolgt auf einen Verbalangriff ein versteckter Gegenangriff.

Witzfertigkeit

Wir bezeichnen es als schlagfertig, wenn ein Mensch in der Lage ist, in egal welcher Situation spontan eine witzige Bemerkung zu machen. Thomas Gottschalk, Harald Schmidt oder Helge Schneider sind fast ausschließlich Repräsentanten dieser Art der Schlagfertigkeit.

Jemand hat Kaffee auf die Hose des Kollegen verschüttet. Der Kollege: „Mensch, pass doch auf!“ Der Erste: „Hab ich doch – ich hab dich getroffen!“

Bei der Witzfertigkeit machen wir witzige Bemerkungen zu Aussagen oder in Situationen.

Diskussionsfertigkeit

Wenn es einem Menschen gelingt, sich in einer Verhandlung, einem Meeting oder einer Diskussion souverän zu verkaufen, dann empfinden wir diesen Menschen ebenfalls als schlagfertig. Dies ist eine subtilere, strategischere Art der Schlagfertigkeit. Vor allem im Geschäftsleben, bei Politikern und Wirtschaftsführern ist diese Art der Schlagfertigkeit wichtig.

Während der Ausführungen eines Redners in einem Meeting fällt plötzlich ein Zwischenruf: „Da fehlt doch völlig der Bezug zur Praxis!“ Der Redner kontert trocken: „Sie täuschen sich, Herr Kollege, das ist absolute Praxis. Ich frage mich, warum Sie den Bezug zur Praxis nicht herstellen können!“

Das ist nicht zum Schmunzeln, aber das sitzt!

Bei der Diskussionsfertigkeit geben wir souveräne, glasklare Antworten, stellen strategisch kluge Fragen, bauen dem Gegenüber sprachliche Brücken, halten die Zügel des Gesprächs aktiv in der Hand und sind einem Ziel verpflichtet.

Schlagfertigkeit ist Frechheit

Während meines Seminars meldete sich plötzlich ein Teilnehmer zu Wort: „Herr Pöhm, die Antwort ist aber nicht höflich.“ Ich erwiderte: „Ich bin Schlagfertigkeitstrainer und kein Höflichkeitstrainer.“

Zur Schlagfertigkeit gehört eine Portion Frechheit. Wer allen gefallen möchte, der wird nicht schlagfertig werden: Es ist eine Illusion zu glauben, dass man schlagfertig werden könnte, und alle Beteiligten fallen sich danach in Glückseligkeit in die Arme – das gibt es nicht.

Wozu ich Sie bringen möchte, ist, dass Sie mit dem Wort „frech“ erst einmal nichts Negatives mehr verbinden. Frech ist gut, frech ist toll, Frechheit bringt's. Egal, was Ihnen Ihre Mutter versucht hat beizubringen.

Es ist unmöglich, dass bei allem, was Sie tun, jeder applaudieren wird. Und bei der Schlagfertigkeit schon gar nicht.

Mein Tipp

Sie müssen nicht die Welt schützen –
Sie müssen erst einmal sich selbst schützen.

In meinem Seminar gebe ich bisweilen einen Tipp, wie man im Durchschnitt 20 Prozent seiner Ausgaben sparen kann: „Sagen Sie einfach immer bei jeder Preisangabe, die Sie hören: ‚Das ist aber teuer – ich habe mit der Hälfte gerechnet.‘ Und dann warten Sie, was passiert.“ Ein Teilnehmer meldete sich und sagte daraufhin: „Das find ich keine gute Strategie. Wir vom Mittelstand hören das immer wieder. Das macht den Mittelstand kaputt.“ Meine Antwort lautete: „Der Kurs heißt: ‚Schlagfertig und erfolgreicher‘, und nicht ‚Rettet den Mittelstand‘.“ Wenn Sie versuchen wollen, allen zu gefallen, können Sie dieses Buch getrost wieder aus der Hand legen.

Schlagfertigkeit ist Selbstbewusstsein

Das Entscheidende bei der Schlagfertigkeit ist, dass der Schlagfertige Dinge zu sagen wagt, von denen er niemals sicher weiß, ob sie auch ankommen. Er riskiert die Peinlichkeit, dass seine Antworten danebengehen, er riskiert, dass das Gegenüber ihm mit schärferer Klinge zurückgibt, er riskiert, dass der andere seine Methode kennt und offenlegt. Die Schlagfertigkeit, mit der jeder immer zufrieden ist, wie es einige Trainer propagieren, die gibt es nicht. Aber der Schlagfertige tut es trotzdem. Das ist Selbstbewusstsein. Man trainiert einen Muskel im Hirn – der Muskel ist: offensiv durchs Leben zu gehen, Dinge zu wagen ohne Garantie, dass sie gut gehen, den Mut zu haben, aufzufallen oder sich auch einmal zu blamieren. Die meisten Menschen, die nicht schlagfertig reagieren, tun dies aus Angst vor der Reaktion des anderen. Es liegt in erster Linie nicht an der fehlenden Technik. Die Leute haben Schlagfertigkeiten-Verhinderungsprogramme verinnerlicht, wie „Was denkt jetzt wohl der andere von mir“ oder „Das kann man aber doch nicht sagen“ oder „Der hält mich sicher für frech“ ... usw.

Diese Menschen zensieren sich selbst und verbieten sich, schlagfertig zu reagieren. Dadurch kommen sie aus der Übung – und alles, was nicht benutzt wird, bildet sich zurück. Der Schlagfertigkeiten-Muskel erschlafft.

Mein Tipp

Es gibt keine *richtige* Antwort – es gibt nur *keine* Antwort oder *eine* Antwort. Antworten Sie, auch wenn's mal danebengeht.

Die Schlagfertigkeit können Sie sich als ein Rad im Getriebe des Selbstbewusstseins vorstellen. Egal, an welchem Rad Sie drehen. Alle Räder greifen ineinander, und wenn sich ein Einzelnes bewegt, bewegen sich die anderen immer mit. Durch welches Mittel Sie ihr Selbstbewusstsein stärken, spielt keine Rolle. Auch wenn Sie sich selbstständig machen oder wenn Sie öffentlich reden oder Fallschirm springen, so stärkt das Ihr Selbstbewusstsein und damit indirekt auch Ihre Schlagfertigkeit.

Schlagfertigkeit ist Souveränität

Schlagfertigkeit hat in erster Linie mit einer Wirkung gegenüber dem Außen zu tun. Es gibt keine objektive Messlatte, die einer Antwort einen korrekten schlagfertigen Gehalt zuweist. Wichtig ist, *wie* die Antwort auf die Umgebenden wirkt. Alle schlagfertigen Antworten haben eine Wirkung gemeinsam: Souveränität. Ob mit Witzfertigkeit, mit Diskussionsfertigkeit oder Erwidertfertigkeit – immer ist der Gedanke der Zuhörenden bei einer gelungenen Replik: „Wow, das sitzt.“ Damit wir souverän wirken, gibt es einige Nebenschauplätze, die mit dem eigentlichen Inhalt der Antwort gar nichts zu tun haben. Da ist zunächst einmal der Name. Sie wirken souveräner, wenn Sie den Namen des Angreifers noch einmal genüsslich hinten an Ihre Erwiderung anfügen. Es ist ein Unterschied, ob Sie sagen: „Das sehen Sie falsch“, oder ob Sie sagen: „Das sehen Sie falsch, Frau Dr. Bornewald.“

Mein Tipp

Wiederholen Sie den Namen des Angreifers – das wirkt souverän!

Regel Nr. 1 lautet also: Sie verstärken eine Antwort, wenn Sie den Namen des Angreifers noch einmal wiederholen.

Sie können auch ausweichen, indem Sie beispielsweise sagen „Herr Kollege“ oder „Herr Nachbar“ oder sonst einen Titel. Auch bei Frage-Antwort-Spielen ist der Name wichtig. Prägen Sie sich die Namen Ihrer Gesprächspartner ein und sprechen Sie sie aus – Sie wirken dadurch souverän.

Regel Nr. 2: Schauen Sie Ihrem Gegenüber mit stabilem Blick in die Augen.

Sowohl während der Frage oder des Vorwurfs als auch dann, wenn Sie über die Antwort nachdenken, als auch, wenn Sie antworten. Allein durch einen festen, souveränen Blick wirken Sie nonverbal schon als Sieger. Ich habe gemessen, dass eine Replik nach durchschnittlich vier Sekunden Reaktionszeit ihre Wirkung verliert. Wenn aber Ihr Blick stabil, wissend und souverän ist, können Sie Ihr Gegenüber wesentlich länger wortlos anschauen und die nachfolgende Antwort wirkt trotzdem noch schlagfertig.

Nachdem Sie die Frage beantwortet haben, ziehen Sie den Blick vom Angreifer. Sie entziehen ihm quasi nonverbal das Wort. Sie signalisieren dadurch: „Die Frage ist jetzt beantwortet. Ein weiteres Nachfragen ist überflüssig – der Nächste, bitte.“ Das wirkt sehr souverän.

Regel Nr. 3: Halten Sie sich aufrecht. Richten Sie sich „baumstammmäßig“ gerade auf.

Dieser Trick ist sehr einfach: Sie stellen sich mit dem Rücken zur Wand und achten darauf, dass er in seiner

ganzen Länge flach an die Wand gedrückt ist. Ihre Fersen sollten ebenfalls Kontakt zur Wand haben. Wenn Sie breitflächig Kontakt zur Wand spüren, laufen Sie in dieser Körperposition von der Wand weg. So erreichen Sie eine optimale Körperhaltung. Nach ein paar Mal üben können Sie auch ohne reale Wand, nur durch die Kraft Ihrer Vorstellung, Ihren Körper an einer imaginären Wand ausrichten. Bitte tun Sie es jetzt einmal zur Übung.

Regel Nr. 4: Sprechen Sie laut. Wer seine Meinung laut kundtut, der wirkt selbstbewusst und souverän.

Dieses Instrument ist hervorragend geeignet, um einer vom Text her eher schwachen Antwort doch noch zu ihrer Wirkung zu verhelfen. Gerade wenn Sie sich unsicher fühlen, sollen Sie lauter reden als sonst. Weil Ihr Unterbewusstsein den Volumenregler Ihrer Stimme automatisch nach unten zieht, wenn Ihre Souveränität angekratzt ist, tun Sie gut daran, bewusst dagegen anzusteuern.

Mein Tipp

Damit Ihre Antwort souverän wirkt, beachten Sie: Sprechen Sie laut, halten Sie sich aufrecht, schauen Sie Ihr Gegenüber intensiv an, ziehen Sie den Blick nach der Antwort weg.

Schlagfertigkeit ist Identität

Schlagfertigkeit ist kein Sammelsurium an Techniken, Schlagfertigkeit ist eine *Geisteshaltung*. Sie brauchen eine Identität als schlagfertiger Mensch. Das ist viel wichtiger

als das Erlernen einer Technik. Das Entscheidende ist, dass Sie sich sagen: „*Ja, ich mach's*. Ich gebe schlagfertig zurück, auch wenn's mal schräg ankommt.“ Das ist das Wesentliche – nicht das Beherrschen vieler Methoden. Sie brauchen eine Identität als Mensch, der von sich sagt: „Ja, ich bringe andere zum Lachen; ja, ich sage Dinge in einer großen Runde, die vielleicht nicht allen gefallen werden; ja, ich frotzle auch manchmal und lass die anderen schlecht aussehen.“

Mein Tipp

Scheitern gehört zum Leben, wie auch zur Schlagfertigkeit. Geben Sie weiterhin schlagfertige Antworten, auch wenn eine Antwort mal danebengeht. Sie können niemals vorher wissen, wie Ihre Bemerkung ankommt.

Zwei Irrtümer über die Techniken der Schlagfertigkeit

Erster Irrtum: Eine Technik passt in 100 Prozent der Fälle

In diesem Buch stelle ich Ihnen viele Techniken vor. Ich weiß aus meinen Seminaren, dass viele Menschen erwarten, eine einzelne Technik müsste eigentlich immer auf *jede* Art von Vorwurf, Beleidigung oder Frage passen. Das ist leider reines Wunschdenken. Tatsache ist: Jede einzelne Technik eignet sich nur für einen gewissen Typ von Angriff. Wenn wir Glück haben, passt sie vielleicht sogar auf die Mehrheit aller Attacken, aber niemals auf alle.

Wenn man die Gesamtheit aller Verbalangriffe mit der Gesamtheit aller Insekten auf dieser Erde vergleicht, so ist eine Technik mit einem Insektengift vergleichbar. Ameisen in Ihrer Wohnung werden Sie anders bekämpfen als Stechfliegen in der Nacht und wieder anders als die Kakerlaken im Urlaub. Es wird niemals ein Mittel geben, das gegen alle Insekten gleich wirksam wäre. Ein gutes Mittel wirkt bei 10 Prozent aller Insekten. Ein sehr gutes schafft gerade mal die Hälfte. Aber niemals alle. Trennen Sie sich also von dem Wunschtraum, eine Technik haben zu wollen, mit der Sie in *jeder* Situation parieren könnten.

Was wir aber erreichen können, ist, durch Einprägen mehrerer Techniken eine große Fläche an möglichen Angriffen abzudecken.