

„Schlagfertigkeit kann man trainieren!“



Schlagfertigkeit üben durch Wortassoziationen hieß eine Gruppenübung auf der vlb-Tagung in Schwerte.

Wer kennt das nicht: Ein Nachbar, eine Berufskollegin oder eine Kundin werden im Gespräch pampig oder sogar ausfallend und beleidigend. Wie reagiert man richtig? Wie fällt einem schnell eine passende Antwort ein? Mit dieser Frage beschäftigten sich die Mitglieder des Verbandes der Lehr- und Beratungskräfte für Haushalt und Verbrauch im ländlichen Raum (vlb) im Rahmen eines Workshops auf ihrer Mitgliederversammlung in Haus Villigst in Schwerte. Referentin war die Diplompsychologin und Managementberaterin Ina Wohlgemuth, die unter dem Titel „Schlag? Fertig! – gekonnt kontern“ amüsant erklärte, wie man Schlagfertigkeit üben kann.

Die vlb-Vorsitzende Susanne Jürgensmeier-Lotz (links) mit der Referentin Ina Wohlgemuth.
Fotos:
Marianne Sturbeck

► Die Kränkungs-kompetenz stärken!

„Wissen ist Macht!“. Dieses Statement setzte Ina Wohlgemuth bewusst an den Anfang, um klar zu machen, dass man sich vor planbaren wichtigen Bespre-

chungen immer sehr gut vorbereiten sollte. Wer gut informiert sei, könne dann auch entsprechend selbstbewusst auftreten. Denn Selbstbewusstsein sei eine wichtige Grundlage, um verbalen Angriffen gut Paroli bieten zu können. Noch wichtiger aber sei es, die eigene Kränkungs-kompetenz zu stärken. Denn mit Worten könne man nur verletzt werden, wenn man diese auch auf sich beziehe. Die Referentin machte deutlich, dass es keine objektive Kränkung gebe, sondern immer nur eine subjektive. Wenn zum Beispiel eine Bekannte einem auf der Straße begegne, ohne den Gruß zu erwidern, müsse das keine bewusste Kränkung sein. Die Dame könne ja auch in Gedanken sein oder keine Brille aufgesetzt haben.

Die Psychologin erklärte den aggressiv-entwertenden Kommunikationsstil, der vorwiegend männlich besetzt sei. In Gesprächen zeige er sich zum Beispiel durch Unterbrechen eines Gesprächsbeitrags und mangelnden Blickkontakt. „Ursache ist fast immer ein unterdrücktes Minderwertigkeitsgefühl. Solche Menschen tun alles, um ein eigenes Unterlegenheitsgefühl zu vermeiden“, sagte Wohlgemuth. Reagieren sollte man, indem man sich nicht persönlich getroffen fühlt, vielleicht erst einmal schweigt, um Zeit zu gewinnen, und dann den Focus auf den Angreifer richtet, so die Referentin.

Dazu stellte sie verschiedene asiatisch angehauchte Strategien vor. Die Strategie des Feuers bezeichne einen Gegenangriff, der allerdings sehr kraftraubend sein und eskalieren könne. Mit der Strategie der Erde setze man klare Grenzen, zum Beispiel mit dem Satz:

„Auf dieser Ebene möchte ich nicht mit Ihnen sprechen!“ Die Luft-Strategie könne verbale Angriffe ins Leere gehen lassen, zum Beispiel so: „Vielen Dank für Ihr Feedback!“ oder „Interessante Sichtweise!“ – und dann schweigen. Die Strategie des Wassers schließlich bedeute, dass man die Energie des Gegners aufnimmt und einfach ins Gegenteil dreht.

► Sich nie rechtfertigen!

„Haben Sie auch einfach mal den Mut, zu schweigen. So gewinnen Sie Zeit zu überlegen. Denn wenn man angegriffen wird, reagiert das Großhirn in Bruchteilen von Sekunden. Die Intelligenz geht dann meist aber gegen Null“, war der Tipp der Beraterin. Man müsse auch nicht alles hören, was gesagt werde. Manchmal, vor allem bei pampigen Bemerkungen, helfe es, gar nicht zu reagieren. Rückfragen zu stellen, sei auch eine gute Möglichkeit, den Angreifer in eine Bringschuld zu lotsen. Wichtig sei es allerdings immer, sich nicht zu rechtfertigen. „Sobald Sie anfangen, sich zu verteidigen, haben Sie schon verloren“, sagte Ina Wohlgemuth klar. Dann sei es besser, zu fragen: „Habe ich Sie richtig verstanden? Wollen Sie wirklich sagen, ich hätte... getan?“ Oder man bestätige sein Gegenüber. Wenn zum Beispiel der Gesprächspartner sagt: „Sie wollen mir doch nur etwas verkaufen!“ sollte man ruhig auch einmal „Ja! Das ist ja auch meine Aufgabe“ antworten. Interessant sei auch die „So, so“-Strategie, die man auch mit „Aha!“ oder „Und nun“ führen könne, meinte Wohlgemuth.

In Gruppen wurde geübt, wie man schneller im Assoziieren werden kann – eine Voraussetzung für Schlagfertigkeit. Es galt möglichst schnell möglichst viele Begriffe zu Stichworten wie Tröpfcheninfektion, Bügeleisen, Apfelkuchen oder Bundeskanzlerin zu finden. „Setzen Sie sich ruhig mal alleine vor den Fernseher und diskutieren sie in Talkshows mit. Oder besuchen Sie Kabarets und Improvisationstheater!“ waren Tipps der Fachfrau. Meist helfe auch eine gute Portion Humor: „Wenn jemand zu Ihnen sagt ‚Nun werden Sie nicht so emotional‘ antworten Sie einfach ‚Dafür habe ich doch den ganzen Morgen geübt!‘“ Und eine Teilnehmerin steuerte eine eigene Antwort-Variante bei: „Dass ich wirklich emotional werde, wollen Sie bestimmt nicht erleben!“

stu

