

*„Wer etwas kann, der tut es.
Wer etwas nicht kann, der lernt es.“*

Frei nach George Bernard Shaw

In 3 Stufen zu mehr Schlagfertigkeit

Wie Ihnen einfach immer etwas einfällt

Stufe 1 | Mentale Disposition verbessern

1. Wo stehen Sie in Sachen „Schlagfertigkeit“?

- Selbsteinschätzung auf der 0-10-Skala: 0 = überhaupt nicht vorhanden / 10 = perfekt
- Satzergänzung: „Schlagfertigkeit ist für mich...“
- Satzergänzung: „Was meine Schlagfertigkeit angeht, so bin ich/so habe ich ...“
- Haben Sie eine bestimmte innere Überzeugung/Meinung von sich, was Ihr Schlagfertigkeit oder Ihr Talent zum Schlagfertigkeitsein angeht?
- In welchen Kommunikationssituationen fehlt Ihnen die Schlagfertigkeit?
- Was konkret fehlt Ihnen in diesen Situationen? Worin genau besteht das Problem?
- Das, was Ihnen fehlt: Fehlt es Ihnen wirklich immer? Oder nur unter bestimmten Bedingungen oder nur bei bestimmten Menschen(typen)? Oder... Bitte überlegen Sie sorgfältig!
- Mal ehrlich: Haben Sie insgeheim für sich schon eine „leise Ahnung“, an was es liegen könnte? => Tipp: Horchen Sie in einer stillen Stunde mal in sich hinein und behalten Sie die Antwort gerne für sich ;-)

2. Wo wollen Sie wann stehen?

- Ein sauberes Zielmanagement ist quasi die halbe Miete! Investieren Sie daher lieber an dieser Stelle etwas Zeit. Die „Rendite“ dieser Zeitinvestition ist erfahrungsgemäß immens!
- Um Ihnen Ihr Zielmanagement so einfach wie möglich zu machen, haben wir für Sie in Ergänzung dieses Leitfadens zwei separate Arbeitsblätter vorbereitet. D. h. für Sie: einfach ausfüllen und Sie sehen klar, was die Erreichung Ihres Ziels „Schlagfertiger sein“ angeht.

3. **Ein Tipp vorab: Wie Sie mental am besten mit der „Soll-Ist-Abweichung“ bezüglich Ihrer Schlagfertigkeit umgehen**

- Es reicht ja eigentlich schon, dass Sie eine Soll-Ist-Abweichung feststellen, an der Sie arbeiten möchten/müssen. Daher bringt es nicht viel (bis gar nichts), dass Sie Ihre ganze Person mit diesem Defizit identifizieren. Dies geschieht – häufiger als Sie vielleicht denken – wenn Menschen mit sich selbst hart zu Gericht gehen (z. B. nach Situationen, in denen Sie Ihr Schlagfertigkeits-Defizit neu erleben mussten). Hier fallen dann (innere) Sätze und/oder Selbstzweifel wie: „War ja klar, dass mir wieder nichts eingefallen ist. Mir fehlt total die Kaltschnäuzigkeit. Am besten lasse ich das mit dem Verhandeln. Ich bin einfach kein Verhandlungsprofi.“
- Demgegenüber ist es für die Problembeseitigung als solche wichtig zu sehen (einzusehen), dass die unbefriedende Schlagfertigkeit nur eine Seite der eigenen Person ist, die neben den anderen positiven, erfolgreichen, kompetenten Seiten existiert (z. B. neben durchaus vorhandener Rhetorik etc.).
- Mit dieser Sichtweise vermeidet man eine (unnötige und kontraproduktive) Generalisierung der Defizitsituation auf die Gesamtperson. Somit schafft eine emotionale Distanz zum eigenen „Problem“ (Dissoziierung) und kann dadurch das Problem – sozusagen aus der Ferne/Betrachterperspektive – vielfach besser oder einfacher angehen.¹

4. **Was Ihre Schlagfertigkeit als erstes negativ beeinflussen kann: negative innere Überzeugungen/Glaubenssätze**

- Wie könnten Sie konkret Ihren Glaubenssatz zum Thema „Schlagfertigkeit“ in Worte fassen?
- Welchen positiven Glaubenssatz könnten Menschen haben, die damit kein Problem haben?
- Welcher positive Glaubenssatz hört sich für Sie eigentlich ganz konstruktiv, vernünftig, wünschenswert an?
- Sagen Sie sich den alten (negativen) Glaubenssatz und hängen direkt im Anschluss den neuen (positiven) Glaubenssatz dran. Wiederholen Sie dies möglichst oft! Am besten 3x täglich jeweils 20 Durchgänge :-)

5. **Eine kleine Reise zu Ursachen der Nicht-Schlagfertigkeit, die möglicherweise in tieferen Schichten sitzen**

- Wenn Ihre Glaubenssätze entmachtet sind (und Ihre Schlagfertigkeit noch immer nicht optimal ist) oder wenn es bei Ihnen etwas Anderes ist, was Sie blockiert Schlagfertigkeit zu sein, dann macht es möglicherweise Sinn, in tieferen Schichten Ihrer Person nach entsprechenden Ursachen zu suchen (nur wenn Sie Ihre Blockade/Sprachlosigkeit wirklich beseitigen wollen und sich 100% freiwillig auf den Weg zu den wahren Ursachen machen wollen im Sinne von Persönlichkeitsentwicklung)
- Das „Transportmittel“ für diese Reise: Selbsthypnose bzw. angeleitete Hypnose (siehe CD). Andere Möglichkeiten, um in Kontakt mit tieferen Schichten des Bewusstseins zu kommen sind Autogenes Training und Meditation. Der Weg ist letztlich egal, es kommt nur auf das Ergebnis an. Wichtig: Das „Transportmittel“, um in diesen Zustand zu kommen, muss für Sie passen und stimmig sein.

¹ Grundlage für diese Zusammenhänge ist das sog. „Seitenmodell“ von Dr. Gunter Schmidt (Milton-Erickson-Institut/Heidelberg)

- Ziel des „wunderbaren Zustands der absoluten Entspannung“ (egal wie Sie ihn hervorrufen): Ihr Gehirn arbeitet im Alpha- bzw. Theta-Zustand. Somit können Sie die verstandesmäßige Gedankenarbeit (die Ratio, die Vernunft) weitgehend ausschalten, die uns den Zugang zu tieferen, unbewussten Schichten verbaut. Somit können Sie auch jene Informationen/Erinnerungen, die in diesen Schichten gespeichert sind (und die Ihr tägliches Handeln beeinflussen, egal ob Sie wollen oder nicht) aufdecken und für sich nutzbar machen
- Dieser Alpha-/Theta-Zustand des Gehirns wird von Sportler im Rahmen ihres Mentaltrainings bewusst herbeigeführt, um optimale Bewegungsabläufe im Unterbewusstsein zu verankern
- Ihre konkrete Nutzung des Alpha-/Theta-Zustands (1) = Analyse-Phase:
Fragen Sie sich selbst, wodurch Ihr Unvermögen begründet ist. Horchen Sie in sich hinein und lassen den Gedanken einmal freien Lauf: War es vielleicht eine Schlüsselsituation, in der Sie sprachlos/ohnmächtig/stumm waren? Oder war es möglicherweise eine bestimmte Person, die Sie ständig verbal an die Wand gedrückt hat? Wenn Ihnen hier – quasi als Antwort auf die Frage an sich selbst – Erinnerungen, Bilder, Erlebnisse einfallen, dann haben diese mit hoher Wahrscheinlichkeit etwas mit Ihrer aktuell erlebten Nicht-Schlagfertigkeit zu tun.
- Ihre konkrete Nutzung des Alpha-/Theta-Zustands (2) = Optimierungs-/Veränderungs-Phase:
Die Verankerung/Abspeicherung von neuen Verhaltensweisen (z. B. Schlagfertigkeit) erfolgt dadurch, dass man im Alpha-/Theta-Zustand
 - a) sich autosuggestiv 3-5 neue passende (positive) Affirmationen/Glaubenssätze² sagt wie zum Beispiel
 - „Mir fällt immer was ein“
 - „Es sprudelt nur so aus mir raus“
 - „Meine Gedanken fließen“
 - „Ich mag/liebe das Wortgefecht“
 WICHTIG: Diese Affirmationen müssen aus Ihnen selbst „herauskommen“ und für Sie absolut passen!
 - b) einen selbst kreierten, fiktionalen Film einer Situation mit perfekter Schlagfertigkeit visualisiert. Entwickeln Sie z. B. für eine Standardsituation (Gespräch mit dem Chef, Verkaufsverhandlung) ein Drehbuch und stellen Sie sich vor, wie diese Situation für Sie optimal, d. h. mit maximaler Schlagfertigkeit, ablaufen könnten. Begeben Sie sich jetzt in den „wunderbaren Zustand der absoluten Entspannung“ und lassen diesen Film vor Ihrem geistigen Auge möglichst oft ablaufen. Damit etablieren Sie in tieferen Schichten ein „Gegenprogramm“ zu dem Programm, das sonst bei Ihnen abläuft, wenn Sie sprachlos sind.

6. Angenommen, Sie wären schon mal in einer Situation schlagfertig gewesen...

- Überlegen Sie doch einmal genau, ob Sie vielleicht schon mal irgendwann irgendwo selbst so richtig schlagfertig waren
- Dann würde es doch Sinn machen, dass Sie von diesem, Ihrem Erfolgserlebnis von früher auch jetzt noch profitieren, oder? Stellt sich jetzt die Frage nach dem Wie?
- Machen Sie sich genau noch einmal die Situation klar (am besten mit geschlossenen Augen): Wo war es? Welche Personen waren beteiligt? Was wurde gesprochen? Wie haben Sie sich dabei gefühlt? Angenommen, dieses Erfolgserlebnis wäre als Bild gemalt. Welchen Titel hätte dieses Bild?

² Wichtig für die konkrete Formulierung:

- den Satz nur positiv ausdrücken, d. h. keine Verneinung
- Gegenwartsform verwenden, d. h. kein „ich werde“ oder „ich will“

- Speichern Sie dieses Erfolgserlebnis-Bild mit allen Einzelheiten und samt Titel ganz bewusst ab und denken Sie möglichst häufig daran, insbesondere natürlich vor den Situationen, in denen Ihre (schon mindestens einmal an den Tag gelegte) Schlagfertigkeit gefordert ist.

7. Von der Schlagfertigkeit anderer profitieren?!

- Das mag auf den ersten Blick wundersam erscheinen. Doch überlegen Sie selbst: Welche Person(en) kennen Sie, deren Schlagfertigkeit Sie schon einmal miterlebt haben und die sie für diese Fähigkeit ein Stück weit beneiden bzw. gerne auch bewundern? ³
- 1. Möglichkeit: Schlüpfen Sie bei der nächsten Kommunikationssituation/Verhandlung, bei der Ihre Schlagfertigkeit verlangt sein könnte, einfach in die Rolle dieser Person hinein. D. h. tun Sie so, als ob Sie diese Person wären und mithin Sie diese Fähigkeit hätten (Als-ob-Strategie). Wenn Sie einige Male mit der Als-ob-Strategie schlagfertig waren, wird sich diese

Fähigkeit verselbständigen und ganz normal Teil Ihrer Person werden. Sie brauchen dann nur noch auf die eigenen Erfolgserlebnisse schauen und brauchen keine anderen „Vorbilder“ mehr.

- 2. Möglichkeit: Sie stellen sich diese andere Person vor und dass diese Person mit Ihnen ein freundschaftliches „Unterstützungsgespräch“ führt. Fragen Sie sich, was diese gut meinende Person Ihnen empfehlen würde, damit Sie Ihre Schlagfertigkeit verbessern. Welche Tipps würde Ihnen diese Person geben? Wenn Sie dieses Gespräch für sich im Geiste einmal durchspielen, erhalten Sie möglicherweise genau die Tipps und Schlüssel, die Sie zur Schlagfertigkeit brauchen.

8. Was sonst noch im mentalen Bereich hilft (I):

- Die Attacke des Gegenüber ist vielleicht nicht persönlich gemeint.
- Vielmehr könnte ja der Andere auch das Opfer seiner Psyche oder seiner Nerven sein, weil
 - a) er an diesem Tag vor Ihrer Begegnung durch andere Erlebnisse und/oder andere Personen emotional negativ gestimmt wurde, für was Sie nichts können
 - b) Sie ihn zufälligerweise an eine andere Person erinnern, die bei ihm negativ besetzt ist
 - c) oder, oder, oder

9. Was sonst noch im mentalen Bereich hilft (II):

- Reframing-Technik: Switchen Sie das Gefühl des Attackiert Werdens (das mit einer blockierenden „Schrecksekunde“ für Ihre Gehirntätigkeit verbunden ist) sofort um in ein konstruktive und nach vorne gerichtete Aktion, die sich mit folgenden Formulierungen beschreiben lässt:
 - a) „O.k., jetzt gilt's.“
 - b) „O.k., jetzt komme ich“ (Stichwort: Gegenattacke⁴)
 - c) „Ich werde es Dir zeigen!“
 - d) ... oder was sonst für Sie passt...

³ Genau so können (bzw. sollten) Sie überlegen, ob Sie vielleicht schon mal irgendwann irgendwo selbst so richtig schlagfertig waren. Dann würde es doch Sinn machen, dass Sie von diesem, Ihrem Erfolgserlebnis von früher auch jetzt noch profitieren. Wie? Machen Sie sich genau noch einmal die Situation klar. Was wurde gesprochen? Wie haben Sie sich dabei gefühlt? Angenommen, dieses Erfolgserlebnis wäre als Bild gemalt. Welchen Titel hätte dieses Bild? Speichern Sie dieses Erfolgserlebnis-Bild samt Titel ganz bewusst ab und denken Sie möglichst häufig daran, insbesondere natürlich vor den Situationen, in denen Ihre (schon mindestens einmal an den Tag gelegte) Schlagfertigkeit gefordert ist.

⁴ Dieses Umlegen des berühmten Schalters können Sie noch verstärken, indem Sie ein akustisches Signal für sich mit der emotionalen Bereitschaft zu einer solchen Gegenattacke verknüpfen (auditiver Anker). Dies könnte z. B. das Blasen eines Horns auf der Jagd sein (falls dieses akustische Signal samt des Gesamtzusammenhangs für Sie passt).

- Letztlich geht es darum, dass nicht die negativen Seiten/Konsequenzen, die mit jeder Verbal-Attacke verbunden sind, emotional bei Ihnen die Oberhand behalten. Vielmehr macht es Sinn (damit Sie eben nicht sprachlos bleiben), dass Sie sich selbst in einen positiven emotionalen Zustand versetzen, in dem Ihr Gehirn viel besser eine passende Antwort generiert.
- Dies ist möglich, wenn Sie mal ganz genau überlegen, was das Positive an einer (sowieso nicht abwendbaren Attacke) sein könnte. Lassen Sie sich von der Antwort, die Sie hier für sich selbst vielleicht finden, dann positiv (für einen Gegen-Schlag) motivieren.
- Diese Reframing-Technik wenden übrigens auch Verkäufer an. Sie polen sich mental um, wenn es um eigentlich unangenehme Aspekte wie Einwandsbehandlung und Verhandlungssituationen geht. So gelingt es erfolgreichen Verkäufern, einen Einwand eines Kunden nicht als Ablehnung oder Niederlage zu empfinden. Vielmehr sehen sie den Einwand als verkäuferische Herausforderung oder sogar als Chance, das zunächst artikuliert „Nein“ eines Kunden in ein „Ja“ umzuwandeln, was letztlich sogar Spaß machen kann.

10. Grundsatz für mehr Schlagfertigkeit

- „Nur die Tatsache, *dass* man etwas zurückgesagt hat, zählt. Nicht der Inhalt!“
- Das bedeutet: Haben Sie keinen hohen Anspruch an die Intellektualität, Witzigkeit, Souveränität, Wohlformuliertheit Ihrer Replik.
- Das wiederum bedeutet: Überlegen Sie nicht groß, sondern reden Sie!

11. Rapport zum Kommunikationspartner

- Die erste „Bürgerpflicht“ eines professionellen Kommunikators besteht darin, auf der Basis einer Wertschätzung für jeden Menschen, mit seinem Gegenüber (auch wenn er in der Sache, z. B. bei Verhandlungen, ein „Gegner“ ist) eine gemeinsame Wellenlänge (Rapport) herzustellen.
- Die Bedeutung des Rapports ergibt sich daraus, dass die nachfolgend genannten Rhetorik-Werkzeuge in aller Regel nur bei Vorliegen eines Rapports zwischen den Gesprächspartnern funktionieren.
- Außerdem: Die Alternative zum Rapport wäre eine Grundhaltung zum Gegenüber, die man als „Kampf“ bezeichnen kann. Dieser ist dadurch charakterisiert, dass das „Gegeneinander“ dominiert. Diese emotionale Einstellung führt dazu, dass im Verlaufe des Gesprächs/der Verhandlung etc. jeder Kommunikationspartner dieses „Anti“ auch im scheinbar sachlich-rationalen Bereich der Argumentation kultivieren wird. Im Extremfall kann dies dazu führen, dass der Andere – wider seine eigene Einsicht – in inhaltlichen Positionen verhaftet bleibt, deren einziger Zweck darin besteht, dass man nicht als Verlierer aus dem Kampf gehen will. Von daher ist der Rapport die einzig sinnvolle „Gesprächsatmosphäre“.

12. Echo-Technik

- Einfaches Wiederholen des Gesagten (im O-Ton)
Person A: „Ihre Preisvorstellungen sind überzogen.“
Person B: „Sie sagen: Unsere Preisvorstellungen sind überzogen.“
- 1. Nutzen (ganz pragmatisch): Zeitgewinn
- 2. Nutzen (emotional): In der Regel fühlt sich der Kommunikationspartner durch die „korrekte“ Wiedergabe des von ihm Gesagten zunächst verstanden. Dies wird den Rapport zwischen ihm und Ihnen positiv beeinflussen.

13. Zustimmungsrahmen (positive Identifikation)

- Man bestätigt, dass man den anderen akustisch, aber hauptsächlich natürlich inhaltlich verstanden hat, ohne dass man ihm in der Sache Recht gibt
- Und zwar durch Formulierung wie: „Ich weiß (absolut), was Sie meinen.“, „Ich verstehe Sie (total), dass Sie aus Ihrer Sicht unsere Preisvorstellungen für überzogen halten.“

- Anwendung des Zustimmungsrahmen kann anstatt der Echo-Taktik oder ergänzend erfolgen
- 1./2. Nutzen: wie bei Echo-Taktik

14. Semantische Konfrontations-Vermeidung

- Die positiven Effekte aus Echo-Taktik und Zustimmungsrahmen würden Sie sofort wieder zunichte machen durch das Wort „aber“ (im Sinne von „ja, aber...“), weil es Ihre Gegenmeinung sofort deutlich macht und eine (weitgehende) Negierung des zuvor Gesagten impliziert. Dadurch führt das „aber“ zur Konfrontation, die den notwendigen Rapport verringert bis beseitigt.
- Begriffliche Alternativen zum „aber“ sind: wenngleich, gleichwohl, andererseits, auf der anderen Seite, nur
- Beispiel: „Ich kann sehr gut verstehen, dass Sie unsere Preisvorstellungen für überzogen halten. *Auf der anderen Seite* zeigen unsere Erfahrungen mit anderen Filialketten, die vergleichbar strukturiert sind wie Sie, dass deren Einkäufer meist gut daran taten, den Preis nicht isoliert zu sehen, sondern im Zusammenhang mit dem Nutzen, den wir Ihnen mit unserer Dienstleistungen bieten...“

15. Gegenfrage-Technik ⁵

- Ähnlich wie bei der Echo-Taktik kann man jederzeit auch den Inhalt der vom Gegenüber gemachten Aussage noch einmal ganz stupide rückfragen
- Implizite Frageformulierung: Auf der Basis der Echo-Taktik kann man einfach bei der Aussagewiederholung am Ende des Satzes mit der Stimme hochgehen (evtl. sogar noch mit einem Hauch von Verwunderung garniert)
- Explizite Frageformulierungen sind dagegen: „Wie meinen Sie das?“, „Was wollen Sie damit sagen?“, „Ach was?“ (wenn es passt)
- 1. Nutzen: Zeitgewinn durch das Frage Stellen und durch die Beantwortung der Frage.
- 2. Nutzen: Man spielt den Ball zurück, wodurch der Gesprächspartner häufig sich gezwungen fühlt, eine abgewandelte Formulierung seiner Aussage/Botschaft zu liefern. Dies bietet evtl. die Möglichkeit, dass man besser kontern kann, weil man leichter an einem bestimmten Punkt einhaken kann.

16. Präzisierungsfrage-Technik

- Häufig sind Aussagen, bei denen es einem die Sprache verschlägt, nur Allgemeinplätze oder Rundum-Schläge (Beispiel wieder: „Ihre Preisvorstellungen sind völlig überzogen!“, „Anbieter wie Sie haben immer unrealistische Preisvorstellungen!“)
- Aufgrund dieser allgemeinen Formulierung ist in jedem Fall eine sogenannte „Präzisierungsfrage“ erlaubt (= erweiterte Gegenfrage). ⁶
 Beispiel 1: „Was genau meinen Sie mit *völlig* überzogen?“
 Beispiel 2: „Haben Sie solche Erfahrungen bisher wirklich mit *jedem* Anbieter gemacht?“
- 1. Nutzen: Zeitgewinn

⁵ Generell gilt für die kommunikationspsychologische Bedeutung von Fragen: „Wer fragt führt (das Gespräch).“ (Leading)

⁶ Der kommunikationstheoretische Hintergrund für die Präzisierungsfrage ist das Meta-Modell der Sprache.

- 2. Nutzen: Durch das Hinterfragen kommt man ins Gespräch über das, was hinter einer solchen Aussage/Generalisierung steckt, bzw. man kann das Gespräch auf einer rationalen Ebene weiterführen.

17. Umkehrfrage-Technik

- Viele Argumente beziehen sich auf Sachverhalte in der Vergangenheit. Beispiel: „Solche Konditionen haben wir noch nie eingeräumt.“
- 1. Umkehrfrage: „Ich kenne diesen Punkt aus meiner Tätigkeit bei ... sehr gut. Nur was bedeutet das für die Konditionen, die Sie zukünftig bereit sind, einzuräumen?“
- 2. Umkehrfrage: „Das ist natürlich – rückblickend betrachtet – aus Ihrer Sicht verständlich. Was halten Sie davon, dass wir gemeinsam in die Zukunft schauen? (Diese Frage wird gegenüber unbewusst bejahen) Deshalb erlauben Sie mir die Frage: Unter welchen Umständen könnten Sie sich vorstellen, dass Sie zukünftig einmal diese Konditionen einräumen?“ oder kürzer: „Was müssten wir Ihnen bieten/liefern/versprechen, damit Sie diese Konditionen speziell in unserem Fall vielleicht akzeptieren könnten?“
- 1. Nutzen: Ball zurückspielen => Zeitgewinn
- 2. Nutzen: Durch die Umfrage lenken Sie das Gespräch – im Sinne des Leading – auf die einzig relevante Ebene: die Zukunft.

18. Ein wirklich wichtiger Tipp zum Schluss (scheinbar banal)

- Er lautet: „Immer schön atmen!“ :-))
- Denn bei Verbalattacken bzw. bei als Überraschung erlebten Äußerungen wird in vielen Fällen völlig automatisch, d. h. unbewusst/unwillentlich das vegetative Nervensystem tangiert, das die Atmung steuert. Wie sagt schon der Volksmund: „... das einem vor Schreck der Atem stockt!“ Oder auch zur Charakterisierung von Verbalattacken: „Da bleibt einem die Luft weg!“
- Durch diese „Atemstockung“ wird nicht nur die Stimme höher (und wirkt weniger kraftvoll und souverän), sondern auch die Fähigkeit des Gehirns zur Produktion einer verbalen Replik wird reduziert. Diese Denkblockade kann neurophysiologisch durch die Adrenalin-Ausschüttung in einer solchen Situation erklärt werden, die zum einen die Atmung beeinflusst (und den Schalter auf „Abwehr“ stellt, was für sich genommen positiv ist). Zum zweiten wird vom Adrenalin auch die Tätigkeit der Synapsen und damit der Informationsfluss und die Informationsverarbeitung im Gehirn einschränkt, was aber für die Schlagfertigkeit kontraproduktiv ist.
- Deshalb macht es unbedingt Sinn:
 - a) es sich nach einer Verbalattacke anzugewöhnen, sofort und ganz bewusst die Atmung wieder „einzuschalten“ (dies kann man mit einem netten, inneren Befehl wie „schön atmen“, „immer schön atmen“, „schön weiteratmen“ etc. verknüpfen)
 - b) bei einer sich abzeichnenden heiklen Gesprächssituation parallel zur vorstatten gehenden Kommunikation ganz bewusst und tief ein- und aus zu atmen (sozusagen als Vorbeugung)

19. Quellen für weitere Rhetorik-Werkzeuge

- CoachAcademy: Rhetorik-Reader → Kapitel „Rhetorik und Schlagfertigkeit“
- Ruhleder, Rolf: Nie mehr sprachlos
- Schreiber, Anja: Immer einen guten Spruch auf Lager: Schlagfertigkeit lässt sich lernen
- Schiemenz-Höfer, Elvira: Schlagfertigkeit – ein Erfolgsrezept?!
- BASIC FEEDBACK: Tipps für Verbalattacken

20. Der ABC-Wortwechsel

- ist ein beliebtes Spiel/Übung aus dem Bereich des Improvisationstheaters, das man am besten zu zweit spielt (was aber notfalls auch alleine funktioniert)
- Szene: 2 Personen unterhalten sich über ein Thema (Urlaub, Wetter, Kinobesuch, Autokauf etc.) und sagen abwechseln einen Satz zu diesem Thema
- Bedingung für den Satz ist, dass das erste Wort mit einem bestimmten Buchstaben beginnen muss, und zwar in der Reihenfolge des ABC.
- Konkret: Person 1 fängt an und sagt einen Satz, dessen erstes Wort mit „A“ beginnt. Dann kommt Person 2 und sagt einen Satz mit „B“ beginnend. Dann wieder Person 1 mit einem Satz, der mit „C“ anfängt usw. Die aufeinander folgenden Sätze sollen dabei natürlich einen Sinn ergeben, d. h. es sollte inhaltlich ein ganz normales Gespräch sein.!

21. Die Wortstafetten-Übung (thematisches Assoziieren nach Zeittakt)

- ist eine Übung, die normalerweise in Gruppen oder schon mal zu zweit gespielt wird (notfalls geht es natürlich auch alleine)
- Ablauf: Der Trainer oder ein Gruppenteilnehmer sucht sich ein Anfangswort aus, das ein bestimmtes Thema repräsentiert, wie z. B. „Personenkraftwagen“ oder „Strandmatte“)
- Alle stellen sich im Kreis auf und die eine Person sagt das Anfangswort zum Nachbar. Dieser muss ein neues Wort sagen, dass ihm a) zu dem ersten Wort spontan einfällt und b) auch mit diesem Wort in irgendeiner Weise inhaltlich verknüpft ist (d. h. das Wort „Tapete“ wäre keine sinnvolle und erlaubte Fortsetzung zu „PKW“). Erlaubt sind vielmehr: „Reifen“, „Lenkrad“, „Werkstatt“, „Automobilhersteller“.
- Nicht erlaubt sind ferner
 - Personen- und Produktnamen, wie z. B. „Ford“, „VW“.
 - zusammengesetzte Worte, deren erster Teil das letzte Wort ist, wie z. B. „Personenkraftwagen-Tür“.
- Die Reihenfolge der Wortstafette wird vorab festgelegt (im Uhrzeigersinn, entgegen dem Uhrzeigersinn), so dass klar ist, wer immer als nächstes dran kommt)
- Selbst wenn die zwei aufeinander folgenden Worte thematisch jeweils zusammenpassen, kann es übrigens sein, dass sich das ursprüngliche Oberthema, z. B. Auto/Kfz, in eine andere Richtung entwickelt. Solange zwei aufeinander folgende Begriffe „passen“, ist dies aber völlig in Ordnung.
- Nach dem ersten Durchgang (zum Üben) sollte man den Schwierigkeitsgrad (und den mentalen Stress) und damit den Lerneffekt in Sachen Spontanität/Schlagfertigkeit noch erhöhen, indem man einen Takt einbaut, innerhalb dessen das nächste Wort jeweils genannt werden muss. Dieser Takt wird dadurch kreiert, dass alle Teilnehmer während der gesamten Spieldauer rhythmisch mit den Fingern schnippen, so dass ein 1-Sekunden-Takt entsteht. Wer dran ist und sein Wort nicht rechtzeitig (d. h. auf Fingerschnipp) sagt, scheidet aus. Mit diesem Spielmodus steht am Ende ein „Sieger“ fest.

22. **Stadt-Land-Fluss-Spiel – der Klassiker, aber wirksam**

- Zufallsauswahl von Buchstaben gemäß der Initialen von einem selbst bzw. von Verwandten etc.
- Spontane Assoziation von Stadt-/Land-/Flussnamen, die mit diesem Buchstaben anfangen
- Tipp: möglichst oft und ausdauernd spielen
- Steigerungsmöglichkeit: Geben Sie sich pro Namen wirklich nur 1 Sekunde Zeit!

Ihr persönlicher Trainingsplan

23. Wie sollte Ihr Trainingsplan inhaltlich aussehen?

- Machen Sie eine Liste mit allen „Engpassfaktoren“ für mehr Schlagfertigkeit. D. h.: Was wollen Sie alles verbessern?
- Priorisieren Sie diese Liste. D. h. was wollen Sie als erstes angehen, was als zweites etc.?
- Wählen Sie die passenden Module aus der o. a. Maximalliste aus
- Definieren Sie konkrete Zwischenziele (Etappen) auf Ihrem Weg zu dem Schlagfertigungsgrad, den Sie für sich anstreben

24. Welchen Zeitraum sollte Ihr Trainingsplan umfassen?

- Sicherlich ist auch Ihnen klar: Mehr Schlagfertigkeit geht nicht von heute auf morgen. Seien Sie daher etwas geduldig mit sich selbst. Rom ist ja bekanntlich auch nicht an einem Tag erbaut.
- Außerdem ist es ja nur ein kleiner Teil Ihrer Gesamtpersönlichkeit und Ihrer gesamten Fähigkeiten, der z. Zt. noch nicht ganz optimal ist. Akzeptieren Sie, wenn irgend möglich, dieses partielle und temporäre Unvermögen (im Sinne des beschriebenen „Seiten-Modells“). Denn dieses Unvermögen hat ja in aller Regel irgendwelche Ursachen, die Sie ja nicht selbst willentlich herbeigeführt haben.
- Realistischerweise sollten Sie für Ihr persönliches Schlagfertigkeitstraining 3-6 Monate ansetzen (je nach Intensität des Übens und der Häufigkeit von Echt-Situationen, in denen Schlagfertigkeit von Ihnen gefordert ist).

25. Soll-Ist-Vergleich

- Achten Sie auch auf kleine Erfolgserlebnisse! Bereiten Sie diese gedanklich noch einmal nach, analysieren Sie, was warum positiv gelaufen ist. Speichern Sie diese Erfolgserlebnisse bewusst ab und schöpfen Sie daraus Kraft und Motivation für Ihre nächsten Schritt/Milestones.
- Belohnen Sie sich für das Erreichen von Etappenziel und sonstige Erfolgserlebnisse.

26. Noch 2 Abschluss-Tipps

- Denken Sie einmal täglich an die Situation, die mit Sicherheit kommen wird, wenn Sie diesen Trainingsplan – wie ein Sportler, der für die nächste Meisterschaft trainiert – einhalten: Sie werden in einem Gespräch/Verhandlung mühelos (und vielleicht auch mit ein bisschen Spaß) schlagfertig reagieren! Mit dieser ständigen Imaginierung/Visualisierung trimmen Sie sich (und Ihr Unterbewusstsein) auf „Schlagfertigkeitskurs“. Generell gilt: Das, was man in seiner Vorstellung schon x-mal erreicht hat, wird man auch in der Realität leichter erreichen.⁷

⁷ Deswegen gehen z. B. Skifahrer/Rennfahrer vor dem Start die Piste/Rennstrecke in Ihrer Vorstellung, d. h. vor dem geistigen Auge, mehrfach durch (positives mentales Vorauserleben/Future pacing)

- Wie fühlen Sie sich bei dieser Vorstellung, dass Sie tatsächlich schlagfertig sind? Stellen Sie sich das wirklich lebhaftig vor, wie das wäre und wie sich das anfühlt. Speichern Sie dieses positive Gefühl bewusst ab (vielleicht verknüpft mit einem Begriff oder einem Slogan) und machen Sie es zum festen Bestandteil Ihres Selbstbildes!

Viel Erfolg!



BASIC FEEDBACK – Agentur für Kundenmeinungen & Kundendialog
72160 Horb | Steigle 9 | Telefon 074 51 . 62 34 70 | Fax 62 34 71
info@basicfeedback.de | www.basicfeedback.de