

# Schlagfertigkeit trainieren

Die Kunst, spontan und angemessen in unangenehmen Gesprächssituationen zu reagieren, ist den wenigsten in die Wiege gelegt. Doch Schlagfertigkeit ist erlernbar. Rhetoriktrainerin Katja Kerschgens hilft, das persönliche Repertoire an konstruktiven Kommunikationstechniken zu erweitern.



Foto: landpixel.de

Gut gekontert

---

Die Autorin



**Michaela Kuhn**

freie Journalistin, Königswinter  
michaela.kuhn1@web.de

Ein fieser Seitenhieb vom Arbeitskollegen, die ungerechte Beschwerde einer Kundin oder pauschale Kritik gegenüber einer ganzen Branche – es gibt viele Situationen, in denen im Berufsleben Schlagfertigkeit gefordert ist. Wer dann spontan keinen guten Konter findet oder sogar sprachlos bleibt, ist oft im Nachhinein enttäuscht von der eigenen Zurückhaltung oder beschämt über die eigene Entgleisung – und ärgert sich über sich selbst: Warum ist die passende Antwort (wieder) erst Stunden später eingefallen? Warum ist die Situation so eskaliert?

Manche Menschen sind von Natur aus schlagfertig. Mit Wortwitz und Wendigkeit gelingt es ihnen scheinbar mühelos, verbale Attacken zu parieren, dem Angreifer den Wind aus den Segeln zu nehmen und selbst souverän, kompetent und selbstsicher zu wirken. Es gibt also gute Gründe, um

Foto: Phototechno/iStock/Getty Images Plus via Getty Images



*Sprachlos bei Verbalattacken? - Nicht ärgern, sondern souveränes Kontern üben*

Schlagfertigkeit zu trainieren. Katja Kerschgens ist seit 2001 selbstständige Rhetoriktrainerin und hat inzwischen bundesweit Tausende von Teilnehmenden aus den unterschiedlichsten Branchen in Rhetorik und Schlagfertigkeit gecoacht.

## Rückkehr zur Sachebene

„Im richtigen Moment eine Antwort finden, die auf Augenhöhe ist und das Gespräch weiterbringt – darum geht es“, sagt die 51-jährige Rhetoriktrainerin und Buchautorin aus Adenau (Hocheifel). Alles andere sei



Foto: Kerschgens

*Rhetoriktrainerin Katja Kerschgens aus Adenau (am Nürburgring) coacht unter anderem in Sachen Schlagfertigkeit.*

nicht zielführend. Im Mittelpunkt ihrer Seminare steht die Fertigkeit, Kommunikation zu betreiben, die Emotionen außen vor lässt und zurück zur Sachebene führt. Im Angebot hat sie einige effektive Techniken.

Nachfragen hilft, um nicht gleich in den Reflex zu kommen, antworten zu müssen oder verbal zurückzutreten. Könnte der verbale Angriff falsch verstanden worden sein? Wie ist die Aussage des Gegenübers gemeint? Reden die Gesprächspartner überhaupt über das Gleiche? „Durch Rückfragen lässt sich Zeit gewinnen“, so Kerschgens und sie nennt Beispiele für konstruktives Nachhaken: „Was genau verstehen Sie darunter? Welche Lösung schlagen Sie vor?“

Rechtfertigungen sollten dagegen möglichst vermieden werden. „Rechtfertigungen sind das Gegenteil von Schlagfertigkeit. Dadurch machen wir uns klein“, betont Katja Kerschgens und schlägt folgende Strategien vor: Bei zutreffenden Vorwürfen einfach zustimmen („Ja, genauso ist es. Danke für den Hinweis“), dabei Blickkontakt zum Gegenüber halten. Übertriebene Zustimmung macht deutlich, dass man sich selbst nicht allzu ernst nimmt.

Bei unzutreffenden Vorwürfen und Behauptungen sofort glasklar richtigstellen in zwei Schritten: Erst bewerten („Das ist falsch!“ Oder: „Im Gegenteil!“), dann das Gegenteil als Fakt formulieren. Ablenkungsfragen können in diesem Fall zu einem neuen Thema führen und das Gespräch auf eine andere – neutrale – Ebene führen. Bei provokanten Warum-Fragen empfiehlt Kerschgens: „Auf keinen Fall mit ‚weil‘ antworten. Das wirkt weniger selbstbewusst oder souverän, denn in dem ‚Weil‘

So macht man bei Verbalattacken eine gute Figur:

- (übertrieben) zustimmen
- glasklar richtigstellen
- Rückfragen stellen
- ohne „weil“ antworten
- höflich umformulieren

ist immer schon eine Rechtfertigung enthalten.“

Selbstbewusste Reaktionen auf blöde Sprüche sind dann besonders schwierig, wenn eigene wund Punkte betroffen sind. Auch bei persönlichen Beleidigungen („Sie sind ja bekloppt!“) ist es deshalb sinnvoll, das Gespräch auf eine andere Ebene zu bringen und zu überlegen: Wie hätte es der Mensch formuliert, wenn er oder sie eine gute Kinderstube gehabt hätte? Was will dieser Mensch damit zum Ausdruck bringen? Die Rhetoriktrainerin rät, bei rüden Verbalattacken höflich umzuformulieren: „Sie wollen damit sagen, dass Sie mit diesem Vorgang nicht einverstanden sind.“ Im schlimmsten Fall sollte die Kommunikation auf die Metaebene verlagert werden, also auf die Art und Weise, wie miteinander umgegangen wird („Dieser Ton ist völlig unangemessen. Ich bitte Sie, das zu ändern.“).

## Grenzen setzen

Schlagfertigkeit bedeutet auch, dem Gegenüber Grenzen zu setzen: „Wo ist Ende der Fahnenstange? Was lass ich nicht mit mir machen? Diese Entscheidung treffe ich selbst, und nicht der oder die andere“, betont Kerschgens. Am Anfang ihres Coachings steht oft die Arbeit am Selbstwertgefühl und die Auseinandersetzung mit dem eigenen Denken, Fühlen und Handeln: „Es fängt immer bei einem selber an.“ Das Ziel ist, gewohnte Handlungsmuster zu verlassen und die eigene Einstellung zu verändern, um dann bei der nächsten Verbalattacke besser gewappnet zu sein.

**Link**  
<https://katjakonkret.de>

„Bis dahin heißt es: üben, üben, üben“, so die Rhetoriktrainerin. Immer wiederkehrende Angriffe, zum Beispiel Bauern-Bashing, bieten ein ideales Übungspflaster. Hier lassen sich adäquate Antworten und Argumente (gedanklich) gut vorbereiten und dann bei passender Gelegenheit souverän anbringen. Jedes Erfolgserlebnis in Sachen Schlagfertigkeit stärkt den Mut und fördert die Gelassenheit für die nächste kritische Gesprächssituation. ■