

# Kontern mit Pfiff - Nie mehr sprachlos

Entweder man hat's oder man hat's nicht – so denken viele über Schlagfertigkeit in der Kommunikation. Ja, es gibt einige Talente, die mit dem „Schlagfertigkeit Gen“ geboren wurden – die gute Nachricht ist, **JEDER** kann Schlagfertigkeit lernen und trainieren.

Unfaire Fragen und Aussagen kommen oft unerwartet und überraschend. Viele Menschen leiden darunter, dass ihnen die passenden Worte erst hinterher einfallen. Schlagfertigkeit ist weder Hexerei noch Glückssache, sondern schlagfertige Antworten folgen bestimmten Regeln. Regeln, die erlernbar und trainierbar sind – und zwar ganz einfach.

## Welche Fähigkeiten benötigen wir für Schlagfertigkeit?

- Die Einstellung „Ich bin OK“
- Eine bewusste Körpersprache
- Nutzen der Macht der Stimme
- Schlagfertigkeitstechniken
- Witzfertigkeit / Humor
- Mut

Zur Einstellung „Ich bin OK“ – solange ich entweder mit meinen persönlichen „Schwächen“ oder den „Schwächen“ meines Berufsstandes nicht klar komme, bin ich angreifbar. Ich habe das Gefühl „ui erwischt“ – komme unter Stress und mein Großhirn ist blockiert und lässt keine intelligente Antwort mehr zu. Also, hier haben wir das Fundament der schnellen Antworten – eine gute Selbstsicherheit.

Die Körpersprache und Stimme sind eine unerlässliche Zutat für

schnelle und überzeugende Antworten. Bleiben Sie unter Spannung und unbedingt weiter den Augenkontakt halten – auch wenn Ihnen gerade nichts einfällt – das Abwenden des Körpers oder der Abbruch des Augenkontakts zeigen dem Gegenüber, jetzt fühle ich mich unterlegen.

Sehr geehrte Leserin, sehr geehrter Leser – Schlagfertigkeitstechniken gibt es viele – mein Tipp dazu – nehmen Sie sich 2 oder 3 heraus und üben Sie diese regelmäßig. Hier unterscheiden wir zwischen den witzig kreativen und den harten Techniken.

## Hier nun einige Beispiele:

Unerwartetes Zustimmung: „**Das sehen Sie absolut richtig**“ „**So ist es – und es ist gut so**“ – geht nur, wenn wir das Wertesystem des anderen nicht übernehmen.

Umformulieren als Lady / Gentleman: „**Sie meinen also, ich habe da was übersehen?**“ – auf den Angriff „**Das sieht doch jeder in unserer Runde**“. Auch hier braucht's Gelassenheit und Selbstsicherheit.

Uminterpretieren – Nutzen aus dem Vorwurf: „**Für diesen Job sind Sie schon zu alt**“ – „**Wenn Sie mit alt meinen, dass ich auf diesem Gebiet sehr viel Erfahrung mitbringe, dann haben Sie recht!**“ Hier zeigen wir ganz klar Souveränität.

Bestätigen und Umlenken mit einer Frage: „**Und wie hoch werden die Kosten in diesem Projekt sein?**“ – „**Das ist eine wichtige Frage. Viel**

**wichtiger ist die Frage was wird uns das Projekt am Markt bringen?**“ Hier bauen wir keinen Gegendruck auf – würdigen die Frage des Gegenübers und bestimmen das Thema durch eine geschickt platzierte Frage.

Und und und – Techniken gibt es viele, es geht ums Anwenden. Nehmen Sie sich ein oder zwei aus den Beispielen und trainieren Sie diese täglich – Sie werden sehr schnell bemerken, wie Ihre Schlagfertigkeit kompetenz wächst.

Wie sieht es mit Ihrer Humorfähigkeit aus? Wie gut können Sie über sich selbst und Situationen lachen? Wie weit sind Sie in der Leichtigkeit des Seins?

UND – wie groß ist Ihr Mut, Neues auszuprobieren und auch ab und zu ein wenig frech zu sein?

Viel Freude am Weg zu noch mehr Schlagfertigkeit wünscht Ihnen



Harry E. Kwisda  
[www.menschinbewegung.at](http://www.menschinbewegung.at)

direkt: +43 (0) 699 / 1 338 48 26  
fon: +43 (0)662 / 625 836 - 20  
mail: [harry.kwisda@mib.at](mailto:harry.kwisda@mib.at)

Krimpling 2  
A-5071 Wals bei Salzburg