

Carolin Lüdemann

Schlagfertigkeit für Frauen

Schnell, angemessen und intelligent kontern

Unter Mitarbeit von Lydia Wismeth

REDLINE | VERLAG

1 Was ist Schlagfertigkeit?

Worte, Worte, nichts als Worte.
William Shakespeare in »Troilus und Cressida«

Schlagfertig zu sein bedeutet, schnell auf unangenehme und unvorhergesehene Situationen zu reagieren. Tatsächlich ist das Wort »Schlagfertigkeit« dem Militärjargon entliehen und bezeichnet die sofortige Einsatzbereitschaft einer Truppe. Erst im 19. Jahrhundert bekam der Begriff »Schlagfertigkeit« die Bedeutung »um keine Antwort verlegen zu sein«. Schon allein die Tatsache, dass die Formulierung aus dem militärischen Sprachgebrauch stammt, zeigt, dass es sich nach allgemeiner Auffassung um eine anscheinend kriegerische Konfrontation handelt, wenn Schlagfertigkeit zur Anwendung kommt. Schlagfertigkeit wird in der französischen Sprache übrigens mit der eleganten Formulierung »les mots d'escalier« ausgedrückt: Die passenden Worte fallen Ihnen erst »auf der Treppe« ein, wenn Sie den Schauplatz des Geschehens schon wieder verlassen haben und es für eine piffige Erwiderung zu spät ist. Wie ärgerlich! Nur ein paar Sekunden früher und Sie hätten dem Gegenüber mal ordentlich die Meinung sagen oder ihm zumindest eine passende Erwiderung an den Kopf werfen können.

Statt des anderen sind Sie es nun, die sprachlos zurückgelassen wird. Jetzt trösten Sie sich damit, in Gedanken mit sprachlich ausgefeilten Erwiderungen auf Rachefeldzug zu gehen. Es liegt jedoch in der Natur der Sache, dass Ihr Gesprächspartner, dem diese Antworten eigentlich gelten sollten, sich schon längst wieder anderen Dingen widmet. Vermutlich hat er die für seine Begriffe erfolgreich beendete Diskussion bereits wieder vergessen – Sie dagegen tragen sie in Gedanken immer noch mit sich herum und ärgern sich über Ihre verpasste Chance.

Die passenden
Worte »auf der
Treppe«



Die Frage, wann Schlagfertigkeit gebraucht wird, ist eindeutig zu beantworten: immer dann, wenn Sie unangemessen angesprochen oder attackiert werden. Aber wer entscheidet eigentlich, wann ein verbaler Angriff vorliegt? Ist es Ihr Gesprächspartner, der Sie mit einer dummen Bemerkung auf die Palme bringt? Oder sind es die Umstehenden, die erschrocken die Luft anhalten und Ihre Reaktion gespannt abwarten? Ich hoffe, dass es weder der eine noch der andere ist, der Sie in Rage bringen kann. Ich hoffe das deshalb, weil Sie keinem Ihrer Mitmenschen so viel Macht über sich geben sollten, dass er Sie nach Belieben steuern kann: Sei es, indem er Sie aus der Fassung bringt – oder Ihnen mit positiven Bemerkungen ein gutes Gefühl geben kann. Letzten Endes sind Sie diejenige, die alleinige Macht über Ihre Gefühlswelt haben sollte. Sie selbst können steuern, ob Sie sich angegriffen fühlen und wie Sie reagieren wollen.

Die Macht der Worte

Selbstgespräch – der innere Dialog

Worte haben eine große Macht. Worte können bewirken, dass wir uns gut, stark, mutig, unbesiegbar, energiegeladen, akzeptiert, geliebt und optimistisch fühlen. Worte können aber auch dafür sorgen, dass wir uns klein, unakzeptiert, dumm oder kraftlos vorkommen. Worte können uns groß oder klein machen. Das gilt nicht nur für die Worte anderer Menschen, sondern auch für unsere eigenen. Jeder Mensch führt Selbstgespräche. Zwar finden diese Gespräche meist nicht laut statt – das würde auf eventuell Umstehende auch seltsam wirken –, aber stumm in unserem Inneren stehen wir ständig im Dialog mit uns selbst. Das Sprichwort »Achte auf deine Gedanken, denn sie sind der Anfang deiner Taten« hat hier absolute Berechtigung. Wenn Sie sich selbst nicht loben, antreiben, bestätigen und unterstützen, warum sollte es dann ein anderer tun? Sie können sich von anderen Menschen fernhalten, die Ihnen »dumm kommen«, aber eben nicht von sich selbst.



Wenn Sie einen Psychologen befragen, wie Sie sich gegenüber Menschen verhalten sollen, die Sie kleinreden, sich nicht über Ihre Erfolge freuen, Sie nicht unterstützen, sondern boykottieren und demontieren, so sagt der Experte: Gehen Sie dort weg, aber schnell! Lassen Sie den anderen hinter sich, brechen Sie den Kontakt ab und leben Sie unbeeinträchtigt weiter. Tja, so weit, so gut. Doch manchmal ist das leichter gesagt als getan. Was, wenn der missgünstige Mensch Ihr Vorgesetzter oder Ihr Kollege oder gar ein Familienmitglied ist? In den meisten Fällen müssen Sie dem Betroffenen nicht den Rücken kehren, denn zum Glück gibt es zahlreiche Methoden, um Sprücheklopfer auf andere Art und Weise in ihre Schranken zu weisen. Es sind Methoden, die nicht nur darauf beruhen, dem anderen einen superschlauen Spruch zurückzuschicken, sondern auch darauf, dass Sie sich ein dickeres Fell oder eine Art Schutzweste zulegen, damit freche Bemerkungen in Zukunft an Ihnen abprallen. Dank der neuen Ritterrüstung wissen Sie, dass Sie nicht mehr so leicht zu verletzen und zu treffen sind. In der Folge wächst Ihre Selbstsicherheit auf rasante Art und Weise.

Das müssen Sie zuvor wissen: Verletzende Bemerkungen sind fast immer Kommentare, die sich auf der Beziehungsebene abspielen. Es sind Aussagen, die Sie emotionalisieren, wütend machen oder verletzen. Man könnte daher auch Killerphrasen zu ihnen sagen. Killerphrasen sind pauschale und abwertende Angriffe, die nicht an der Sache orientiert sind. Solche Killerphrasen können zu Gesprächseskalationen und zu Auseinandersetzungen führen, Menschen mundtot machen oder Unterhaltungen abrupt verstummen lassen.

Was die eine jedoch auf der vollen Breitseite trifft, entlockt der anderen nicht mal ein Schulterzucken. Ob eine solche Killerphrase Sie berührt, hängt also davon ab, in welcher momentanen Verfassung Sie sind und ob die Bemerkung womöglich einen wunden Punkt getroffen hat. Typische Killerphrasen sind:

- »Du siehst aber schlecht aus.« So eine Bemerkung lässt Sie relativ kalt, wenn Sie noch vor wenigen Minuten beim Blick in

Killerphrasen



den Spiegel festgestellt haben, dass Sie der Inbegriff des blühenden Lebens sind. Haben Sie jedoch schlecht geschlafen oder Sorgen, dann trifft diese Bemerkung Ihren wunden Punkt und Sie befürchten, dass Ihnen die anderen sowohl Gedanken als auch Müdigkeit ansehen können.

- ❑ »Schade, von dir hatte ich ein ganz anderes Bild.« Dieser Satz klingt vorwurfsvoll und enttäuscht und kann Sie in Selbstzweifel stürzen.
- ❑ »Wenn du von diesem Projekt nicht die Finger lässt, dann wirst du mich kennenlernen.« Auch Drohungen sind Killerphrasen, denen frau unbedingt entgegenzutreten muss; nicht zuletzt, um Stärke zu demonstrieren und Wiederholungen zu unterbinden.

Als Killerphrasen bezeichnet man also Sätze, die Abwehr, Herabsetzung und Ablehnung zum Inhalt haben. Killerphrasen zielen nicht auf die Sache, sondern auf die Person ab und treffen mittels Pauschalierung emotional. Weitere Beispiele:

Giftpfeile

- ❑ »Eigentlich sollten Sie das wissen, aber das tut jetzt auch nichts zur Sache.«
- ❑ »Das haben wir schon immer so gemacht.«
- ❑ »Wir haben schon alles versucht, das geht nicht.«
- ❑ »Typisch Mann!« (Frau, Anfänger, Rentner usw.)
- ❑ »Sammeln Sie erst einmal ein bisschen Berufserfahrung.«
- ❑ »Meine Güte, jetzt seien Sie doch nicht so emotional!«
- ❑ »Das sollten Sie als Hochschulabgänger (emanzipierte Frau, erfolgreicher Vertriebler, weit gereister Kosmopolit usw.) eigentlich wissen.«
- ❑ »Das funktioniert in der Praxis nicht.«
- ❑ »Sie wissen doch nicht, wovon Sie gerade reden.«
- ❑ »Dazu fehlt Ihnen in Ihrem Alter die Erfahrung.«
- ❑ »Um das beurteilen zu können, fehlt Ihnen das Know-how!«
- ❑ »Du hast ja keine Ahnung.«
- ❑ »Sind Sie immer so empfindlich?«
- ❑ »Wenn Sie sich besser vorbereitet hätten, wüssten Sie, dass ...«



- »Du musst noch viel lernen.«
- »Das ist doch kein Grund, um rot zu werden.«
- »Na ja, da müssen Sie aber noch schwer an sich arbeiten.«

All diese Bemerkungen lenken vom eigentlichen Gesprächsthema ab und richten sich an die emotionale Seite des Gesprächspartners. Klassischerweise nehmen sie Bezug auf zwei Bereiche:

- Ihre Person: Erscheinungsbild, Emotionen, Kompetenzen, Werte, Weltanschauung, persönliche Eigenschaften. Zum Beispiel: »Du bist ja nicht bei Verstand.« »Ist das ein Rock oder geht das als Gürtel durch?«
- Gruppen, denen Sie angehören: Frau-Sein, Familie, Freunde, Partnerschaft, Beruf, berufliche Position, Unternehmen, Vereine usw. Zum Beispiel: »Sie haben von der Materie ja gar keine Ahnung.« »Ihr Rechtsverdreher habt ja nicht alle Tassen im Schrank.«

In der Folge lösen diese Killerphrasen Emotionen wie Hilflosigkeit, Betroffenheit, gedankliches Durcheinander, Schuld- oder Unterlegenheitsgefühle, Wut, Aggressionen oder Empörung aus.

Ein amerikanisches Sprichwort sagt: »You can't stop the waves, but you can learn to surf.« Frei interpretiert möchte ich diesen Satz folgendermaßen deuten: Fast jeder hat einen wunden Punkt. Je näher Sie Bemerkungen an sich heranlassen und je präziser diese Ihren wunden Punkt treffen, desto bessere Aussichten hat Ihr Gegenüber, Sie mit seinen Worten tatsächlich zu verletzen. Aktuelle Kränkungen sind nämlich meist mit früheren demütigenden Erfahrungen verbunden, die das Selbstwertgefühl beeinträchtigt haben. Sobald Sie den Wunsch haben, sich aufgrund einer fiesen Bemerkung zu rechtfertigen oder zu verteidigen, steht recht unzweifelhaft fest, dass der Angriff Sie getroffen hat.

Ziel des Giftpfeils:
der wunde Punkt

