

**Autoren:** Dahms, Christoph / Dahms, Matthias.

**Titel:** Die Wirkungsmittel in der Schlagfertigkeit.

**Quelle:** Christoph und Matthias Dahms: Die Magie der Schlagfertigkeit: spontan mit Sprache spielen. Wermelskirchen, 2. überarb. und erw. Aufl., 1995. S. 20-47.

**Verlag:** Dahms Privatinstitut für Rhetorik und Managementtraining GmbH.  
Die Veröffentlichung erfolgt mit freundlicher Genehmigung der Autoren.

---

*Christoph und Matthias Dahms*

## **Die Wirkungsmittel in der Schlagfertigkeit**

Wie wichtig der körpersprachliche Ausdruck in der Schlagfertigkeit ist, macht das folgende Beispiel deutlich. Besonders wirkungsvoll ist das Beispiel, wenn Sie den körpersprachlichen Ausdruck der beiden Reaktionen nachvollziehen, während Sie den Gesprächsausschnitt lesen. Nehmen wir an, Sie betreten das Büro von Ihrem Chef oder einer anderen Autoritätsperson, und er sagt zu Ihnen in vorwurfsvollem Ton:

**Chef:** „Sie haben mir gerade noch gefehlt!“

**Reaktion I:** Sie zucken innerlich zusammen. Ihr Rückgrat beugt sich leicht nach vorn, die Schultern und Arme verlieren ihre Spannung und hängen schlaff herunter. Sie atmen aus, und der Kopf fällt leicht vorne über. Die Mundwinkel hängen und fangen an zu zittern. Sie zupfen sich verlegen an der Kleidung und schauen verwirrt zu Boden. Mit zurückgenommener, zögerlicher Stimme sagen Sie kleinlaut und etwas eingeschüchtert: „Ehmm, ich wollte Sie nicht stören, aber ich brauche Ihre Hilfe. Ich weiß nicht mehr weiter.“

**Reaktion II:** Sie richten sich leicht auf und drücken Ihr Rückgrat durch. Ihre Schultern sind kraftvoll gespannt, die Arme sind in die Hüften gestemmt, und Sie atmen tief ein. Den Kopf heben Sie leicht an, die Mundwinkel spannen sich etwas, der Mund öffnet sich. Die Kleidung unterstützt Ihre souveräne Ausstrahlung, und Sie schauen dem Gegenüber in die Augen. Mit forscher fordernder Stimme sagen Sie: „Hallo Herr Hochtier, es kommt noch dicker. Die 12.00 Uhr-Lieferung ist noch nicht da. Was sollen wir tun?“

Wenn Sie sich in die Körpersprache beider Reaktionen hineinversetzen, werden Sie sich beim Lesen der ersten Erwiderung vielleicht schwach, hilflos oder sogar bemitleidenswert fühlen, während Sie die zweite Reaktion selbstbewußt und sicher macht.

Über 90% Ihres Gesamteindrucks wird von der körpersprachlichen Ausstrahlung während des Sprechens bestimmt. Dies ist der Grund, warum wir uns im Bereich der Schlagfertigkeit auch mit der Körpersprache beschäftigen werden.

Gut eingesetzte Wirkungsmittel können schon im Vorfeld einer Rede oder Verhandlung so viel Sympathie erzeugen, daß es schwer fällt, anzugreifen und Einwände zu formulieren.

Zwecks eingehender Untersuchung der Körpersprache wird sie in folgende sechs Bereiche gegliedert:

<b>Sechs Wirkungsmittel</b>	
• Haltung	• Blickkontakt
• Gestik	• Outfit
• Mimik	• Sprache

## 1. Wirkungsmittel: Haltung

### Was gehört zum Wirkungsmittel Haltung?

Der ganze Körper gestaltet die Haltung. Zum Beispiel wird die Wirkung auf andere Menschen in Redesituationen von folgenden Aspekten beeinflusst:

- Stehen Sie buchstäblich mit dem Rücken an der Wand, hinter einem Rednerpult oder frei im Raum? Wer sich im Stehen anlehnt oder verstecken muß, wirkt anlehnungsbedürftig oder braucht eine Stütze, um nicht umzufallen. Wer sich frei im

Raum aufrichtet, steht dagegen auf eigenen Füßen und bekommt von Publikum und Gesprächspartner mehr Selbständigkeit zugebilligt.

- Mit breitbeinigem Stand beansprucht ein Mensch vergleichsweise viel Raum für sich. Stoßen die Füße aneinander, gibt er sich mit weniger Raum zufrieden und überläßt anderen das Feld. Dies gilt gerade auch für Frauen. Berühren sich die Schuhe beim Stehen, resultiert daraus eine unsichere Haltung auf kleiner Standfläche, die unscheinbar und schüchtern wirken kann. Haben die Schuhe jedoch einen Abstand von nur 7 bis 10 cm, wirkt der Stand deutlich sicherer.
- Ist ein Bein wesentlich stärker belastet als das andere, wirkt der Stand einseitig. Deshalb sollten die Füße das Gewicht gleichmäßig tragen. Dadurch hinterläßt der Mensch einen ausgewogenen Eindruck.
- Wechselt die Haltung häufig, verbreitet sich eine unruhige Stimmung. Macht der Redner oder Gesprächspartner durch seine Haltung dagegen insgesamt einen in sich ruhenden Eindruck, wird auf Ausgeglichenheit des Menschen geschlossen.
- Ist die Haltung aufrecht und geradlinig, wird auch ein entsprechender Charakter dahinter vermutet. Eine gebeugte und in sich gekehrte Haltung wirkt belastet und verschlossen.

In Gesprächen und Verhandlungen spielt die Sitzhaltung eine entscheidende Rolle, denn durch den körpersprachlichen Ausdruck der Beteiligten wird die inhaltliche Ebene des Gesprächs gespiegelt. Zugeneigte Körperhaltung drückt beispielsweise eine zustimmende Einstellung aus, während größer werdende Distanz Nachdenklichkeit, Ablehnung oder Widerspruch zeigt. Verändert sich die Haltung während des Gesprächs, werden sich auch die inhaltlichen Positionen der Gesprächspartner verändert haben.

Folgende Verhaltensweisen lassen sich bei der Sitzhaltung beobachten:

- Wird die Sitzgelegenheit ganz genutzt, wirkt die Haltung sicher. Nutzt man den Stuhl oder den Sessel hingegen nur teilweise, entsteht der Eindruck des „auf dem Sprung seins“. hektisch und nervös wirkt dann die Haltung.
- Strebt die Sitzposition zum Gesprächspartner hin oder von ihm weg? Darüber wird persönlich oder inhaltlich Nähe oder Distanz ausgedrückt.
- Wippt ein Gesprächspartner mit dem Stuhl, wirkt dies häufig geistig abwesend und unruhig.
- Wenn sich die Haltung dauernd ändert, kann vielleicht auf eine noch nicht gefestigte Meinung geschlossen werden.
- Werden Aussagen stark gestisch untermauert, ist die Wirkung engagiert und interessiert.

- Wie ist die Sitzposition im Verhältnis zum Raum, zum Partner oder zum Licht? Sitzen Sie beispielsweise mit dem Rücken zum Licht, während Ihr Gesprächspartner ins Licht schaut, können Sie Ihren Partner sehr gut beobachten, obwohl Sie für ihn etwas im Dunkeln bleiben. Besser ist es, eine Lichtquelle seitlich der Gesprächspartner zu positionieren. Sollten Leuchten den ungestörten Blickkontakt behindern, sind sie zu entfernen.
- Eine Sitzhaltung kann raumgreifend und offen oder zurückgezogen und verschlossen sein. Beanspruchen Sie viel Platz für sich, wirken Sie selbstsicherer und selbstbewußter.
- Die Füße werden fast immer unter die Sitzfläche gezogen, wenn Menschen aufstehen möchten. Sie drücken damit aus, daß sie am liebsten gehen wollen. Die Füße gehören deshalb nicht unter die Sitzfläche. Setzen Sie die Füße ein wenig nach vorne, so daß Ober- und Unterschenkel einen Winkel von etwas mehr als 90° bilden.

Nicht nur Sitzen und Stehen, sondern auch Bewegungen beeinflussen stark die Wirkung von Menschen. Ist der Gang aufrecht oder gebeugt, bestimmt oder schlurfig, ruhig oder hektisch. Alle diese Eindrücke werden von der Haltung losgelöst und verallgemeinernd auf die ganze Persönlichkeit des Menschen übertragen. In die Betrachtung des Wirkungsmittels Haltung kann auch die Gruppe einbezogen werden. Dieses Wirkungsmittel kann ein Mitglied der Gruppe an das andere ausrichten, so daß Zugehörigkeit zur Gruppe ausgedrückt wird. Oder es grenzt sich durch die Sitzposition oder seinen Stand ab. Wird Körperkontakt gesucht und erwidert oder vermieden? Die Position eines Gruppenmitglieds kann innerhalb oder außerhalb der Gruppe liegen.

Die Haltung läßt Rückschlüsse auf die Gefühle und Stimmungen eines Menschen zu. Ob sich ein Mensch in einer Situation wohl, sicher und geborgen fühlt, kann besonders gut an diesem Wirkungsmittel erkannt werden.

## **Warum ist die Haltung wichtig?**

Aus zwei Gründen ist die Haltung ein sehr wichtiges Wirkungsmittel:

Erstens wird durch dieses Wirkungsmittel oft der erste gegenseitige Eindruck geprägt. Dadurch wird das Fundament von Beziehungen gelegt. Vielleicht kennen Sie dieses Verhalten auch aus eigener Erfahrung: Hinterläßt ein Mensch einen stabilen und verlässlichen ersten Eindruck, werden auch die folgenden Handlungen in diesem Horizont wahrgenommen.

Zweitens wird von der Körperhaltung eines Menschen auf seine Einstellungen und Charaktereigenschaften geschlossen. Wirkt die Haltung sicher, glauben wir, daß der Mensch insgesamt sicher ist. Macht die Haltung einen labilen Eindruck, schreiben wir dem ganzen Menschen ein geringes Stehvermögen zu.

## **Tips und Regeln für Gespräch und Rede**

Grundsätzlich gilt: Stellen Sie sich auf die Haltung des Partners, der Partnerin oder der Gruppe ein. Es wirkt sympathisch, wenn sich die Haltungen etwas angleichen, weil sich die Menschen dann im jeweiligen Gegenüber leichter wiederfinden können. Darüber hinaus beachten Sie für Gespräche folgende Regeln, um sicher zu wirken.

- Nutzen Sie die Sitzgelegenheit ganz aus (Sitzfläche, Armlehnen, Lehne). Für kleine Menschen ist diese Regel nur einzuhalten, wenn ein Baumeln der Beine in Kauf genommen wird. Setzen Sie sich in diesem Fall so weit nach vorne, daß die Füße ganz auf dem Boden stehen. Zusätzlich genutzte Armlehnen verstärken die Wirkung des Oberkörpers und lassen einen Menschen dadurch größer erscheinen.
- Sollten Sie keine Armlehnen zur Verfügung haben, lassen Sie die Hände und Handgelenke auf den Oberschenkeln ruhen. Von dort aus können Sie leicht gestikulieren.
- Sitzen Sie aufrecht, und neigen Sie sich Ihrem Gesprächspartner etwas zu. So drücken Sie buchstäblich 'Zuneigung' aus.

Für die Haltung bei Reden und Vorträgen gelten folgende einfache Regeln:

- Stehen Sie ruhig, bequem, und belasten Sie beide Füße gleichmäßig. Häufige Gewichtsverlagerung wirkt unsicher und führt zu unsymmetrischem Verhalten.
- Stellen Sie Ihre Füße etwa eine Handbreit auseinander, damit Sie einen festen Stand haben. Es entsteht ein kraftvoller und ausgewogener optischer Eindruck, der sich auf den Inhalt der Ausführungen überträgt.
- Nehmen Sie die Hände in den Bereich der Gürtellinie, damit werden die Gesten lebendiger, und das Lesen des Konzeptes wird erleichtert.
- Halten Sie die Hände so, daß sie gesehen werden können. Dadurch entsteht eine vertrauenerweckende und engagierte Wirkung. Die Gesten können dadurch gut wahrgenommen werden.
- Sie können Gegenstände ruhig in der Hand halten (zum Beispiel: Schreibgerät, Zeigestock, Konzeptkarten).
- Stehen Sie insgesamt locker. Um abwechslungsreicher zu sein, sollten Sie gerade bei längeren Vorträgen den ursprünglichen Standort ab und an verlassen. Dies gilt

insbesondere auch dann, wenn durch Säulen oder andere bauliche Eigenheiten für einen Teil des Publikums die Sicht zu Ihnen versperrt ist.

- Häufig kommt durch Einsatz von Medien ganz natürlich Bewegung in den Vortrag.

## Wie kann die Wirkung gestaltet werden?

Wie können Sie Ihre Wirkung über die Haltung bewußt steuern?

Lassen Sie uns dazu die visuellen Auslöser für eher sichere bzw. unsichere Wirkung der Haltung in tabellarischer Form gegenüberstellen.

Beachten Sie dabei, wie bereits eingangs erwähnt, daß es natürlich noch von der jeweiligen beobachteten Person und der Situation des Redners oder Gesprächspartners abhängt, wie eine Haltung wirkt. Außerdem fließen die Erfahrungen des Beobachters in die Interpretationen ein, so daß die Wirkung nie vom Beobachter losgelöst werden kann. Der Beobachter sieht immer auch sich selbst.

<b>unsicher</b>	<b>sicher</b>
<b><i>stehen</i></b>	<b><i>stehen</i></b>
angelehnt (wirkt anlehnungsbedürftig)	frei (kommt ohne Stütze oder) fremde Hilfe aus
die Füße stoßen aneinander (wirkt steif, trau sich nicht recht)	breitbeinig (nimmt sich einfach den Raum, den er braucht)
Füße einseitig belastet (wirkt unsymmetrisch, fällt gleich um)	Füße gleichmäßig belastet (standfest, stabil und ausgewogen)
nervös, fahrig, unkontrolliert	ruhig, bewußt
<b><i>sitzen</i></b>	<b><i>sitzen</i></b>
nutzt Sitzgelegenheit teilweise	nutzt Sitzgelegenheit ganz
link, rechts, vorn und hinten verschoben	sitzt zur Mitte der Sitzgelegenheit zentriert
dauernd ändernd (hin-und herrutschend)	dauerhaft unveränderte Sitzposition
gestisch fahrig unterstützt	gestisch stimmig unterstützt
die Nähe zur Wand suchend	frei im Raum
vom Partner abgewandt	dem Partner zugeneigt
im Schatten sitzend	das Licht suchend
bewegen	bewegen
Gang gebeugt, schlurfig, hektisch	Gang aufrecht, bestimmt, ruhig
<b><i>Gruppenbezug</i></b>	<b><i>Gruppenbezug</i></b>
alleine	Teil der Gruppe
abgrenzend	einfühlend
mitlaufend	behauptend
Körperkontakt vermeidend und ablehnend	Körperkontakt suchend und erwidernnd

## 2. Wirkungsmittel: Gestik

### Was gehört zum Wirkungsmittel Gestik?

Hände und Arme sind die Ausdrucksmittel der Gestik. Ihre Stimmungen und Gefühle tragen Sie damit in die Umwelt. Gesten sind ein starkes Ventil der Persönlichkeit. Raumgreifende, stark betonte Gesten wirken temperamentvoll, engagiert und mitreißend. Die Gestik eines Menschen wird stark von seinem kulturellen Umfeld geprägt. Die Bedeutung einer Geste kann beispielsweise in arabischen oder südeuropäischen Ländern anders sein als bei uns. Es gibt sogar familien- oder gruppenspezifische Gesten. Wenn über dieses Wirkungsmittel Rückschlüsse über die Befindlichkeit eines Menschen vorgenommen werden, sollte deshalb auch der soziale Kontext berücksichtigt werden.

### Warum ist die Gestik wichtig?

Mit der Gestik leben wir unsere Gefühle stark nach außen. Unsere Einstellung zum Gesprächspartner oder zum Publikum wird deutlich, indem wir abfällig oder bewundernd gestikulieren. Gesten sind oft viel aussagekräftiger als Worte.

Sie kennen vielleicht aus Ihrer eigenen Erfahrung heraus auch einige Situationen, in denen Sie sich den Mund verbrannt haben, denn manchmal gießen Worte nur Öl ins Feuer. Schweigen wäre wohlthuender gewesen. Eine Geste löst manchmal verblüffend leicht Konflikte, denn oft lässt sich mit Gesten leicht ausdrücken, was mit Worten schwer verständlich wäre.

### Tips und Regeln für Gespräch und Rede

Große Gesten lassen auf einen temperamentvollen und engagierten Redner schließen. Durch viel Gestik wirkt eine Rede lebendig und mitreißend, weil der Redner das Gesagte zusätzlich optisch unterstreicht. Soll dagegen ein sachlicher Vortrag gehalten werden, der inhaltlich überzeugen soll, ist es besser, die Gestik leicht zurückzunehmen.

Sie können die Wirkung Ihrer Gestik optisch durch andere Wirkungsmittel verstärken oder dämpfen. Verstärkend wirkt dunkle Kleidung, weil die vergleichsweise hellen Hände sich deutlich vom Hintergrund abheben. Durch andersfarbige Kleidung der Arme gegenüber dem Rest des Oberkörpers (z. B. Bluse oder Oberhemd mit andersfarbiger Weste) treten auch die Bewegungen der Arme deutlicher hervor. Außerdem können die Arme und

Hände durch Gegenstände wie Stift, Manuskriptkarten oder Zeigestock „verlängert“ werden. Dies verstärkt zusätzlich die Wirkung der Gestik.

Entsprechend dämpfend wirkt helle einfarbige Kleidung und der Verzicht auf Gegenstände in den Händen. Dies ist beispielsweise dann ratsam, wenn Ihre Hände in belastenden Situationen leicht zu zittern beginnen.

Um sicher zu wirken, vermeiden Sie sogenannte Unsicherheitsgesten, denn durch schlagfertige Erwiderungen und gleichzeitig unsichere Gesten entsteht ein widersprüchlicher Eindruck beim Partner. Beherrzen Sie folgende Tips:

- **Zeigen Sie die Hände.**

Wenn die Hände auf dem Rücken, in den Hosentaschen oder unter dem Tisch versteckt werden, entsteht eine unsichere Wirkung. Dieses Verhalten hinterläßt beim Zuschauer den Eindruck, als ob der Redner oder Gesprächspartner etwas zu verbergen hätte. Zusätzlich ist Ihre Gestik blockiert. Halten Sie deshalb Ihre Hände in jedem Fall im Blickfeld des Gegenübers.

- **Vermeiden Sie Putzgesten.**

Bevor Sie ins Rampenlicht gehen, zupfen Sie die Kleidung zurecht, sorgen Sie für ein gut sitzendes Brillengestell. Ordnen Sie alles, solange Sie anonym sind, und die Augenpaare des Publikums noch auf anderes gerichtet sind.

- **Vermeiden Sie Achselzucken.**

Die Unsicherheitsgeste schlechthin ist eine Verbindung aus Achselzucken und seitlicher Bewegung der nach oben geöffneten Hände. Diese Kombination von Gesten drückt aus: „Ich weiß nicht mehr weiter. Ich kann das nicht.“ Häufig ist diese Geste auch am Ende von Vorträgen zu beobachten und drückt dann aus: „So, das war's.“ Achselzucken wirkt auf den Zuhörer hilf- und ratlos, schwach und überfordert. Einen Eindruck, den man besser vermeiden sollte!

- **Meiden Sie übertriebene Gestik.**

Beim Suchen nach Worten neigen einige Menschen dazu, Dinge, die sie sprachlich nicht ausdrücken können, durch zu starke Gestik zu vermitteln.

- **Spielen Sie nie mit Gegenständen.**

Das Spielen mit Utensilien wie Bleistift, Folienstift, Schmuck, Konzeptkarten, Zeigestock oder Brille wirkt nervös und macht nervös. Ihre Worte lösen Konfusion aus, weil Sie Nervosität auf Ihre Zuhörerschaft übertragen.

Ruhig gehaltene Gegenstände sind dagegen durchaus erlaubt. Der Stift oder der Zeigestock gibt Ihnen buchstäblich Halt, und Sie wissen, wo Sie Ihre Hände lassen können.



## Wie kann die Wirkung gestaltet werden?

Wenn Sie sicher auftreten wollen, halten Sie die Hände in der Höhe der Gürtellinie oder etwas darüber: So genießen Sie eine Reihe von Vorteilen:

- Ihre Gestik braucht nur einen kleinen Impuls, um leicht und natürlich das Gesagte zu unterstreichen.
- Das Manuskript ist in dieser Position leicht und gut ablesbar, wenn es nach den Regeln einer guten Konzeptgestaltung vorbereitet ist.<sup>1</sup>
- Sie halten Ihre Hände im Sichtfeld der Zuhörerschaft und wirken dadurch sympathisch und offen.

In unseren Seminaren wird häufig das Rednerpult angesprochen. Auf der einen Seite schafft es ein Stück Sicherheit, denn der Redner kann sich dahinter von seinem Publikum abgrenzen, kann sich darauf abstützen und findet Halt. Auf der anderen Seite verdeckt sich der Redner selbst und schafft Distanz zum Publikum. Hinter dem Pult wirkt die Haltung nur vom Brustkorb aufwärts. Die Gestik muß deshalb (besonders bei kleinen Menschen) sehr ausladend sein, damit sie überhaupt zum Vorschein kommt.

Weil das Pult die eigenen Wirkungsmittel abdeckt, sollten Sie auf dieses antiquierte Requisit verzichten. Besser ist es, nur mit Mikrofonständer zu arbeiten, weil Sie so frei und uneingeschränkt Ihre Wirkungsmittel voll zur Geltung bringen können.

Häufig wird eingewendet, daß so das Manuskript nicht mehr abgelegt werden kann. Wenn Karteikarten in Postkartengröße eingesetzt werden, läßt sich das Geschriebene ohne zusätzliche Ablagemöglichkeit auch bei Windstärke 5 fest in der Hand halten.

Trainieren Sie Ihre Gestik durch gesteigerte Wahrnehmung von sich und anderen. Ihr Ziel sollte jedoch nicht sein, die gesehenen Gesten zu kopieren, denn häufig paßt die fremde Gestik nicht zu Ihrer Persönlichkeit. Erfolgversprechender ist es, eigene und fremde Gestik zu beobachten. Dies führt zu einer Ihnen gemäßen Übernahme der fremden Gestik. Finden Sie Ihren eigenen Stil.

---

<sup>1</sup> Vergleichen Sie zur Vorbereitung von Reden und Gesprächen: Schlagfertig sein in Rede und Verhandlung. S. 85-113 und S. 285 ff.

### 3. Wirkungsmittel: Mimik

#### Was gehört zum Wirkungsmittel Mimik?

Sie schauen einem Menschen ins Gesicht, und Sie (glauben zu) wissen, wie er sich fühlt. Der mimische Ausdruck ändert sich ständig, weil jeder Gedanke auch durchs Gesicht huscht. Beim Gesichtsausdruck spielen beispielsweise folgende Elemente zusammen:

- hängende oder hochgezogene Mundwinkel
- geöffneter oder geschlossener Mund
- breite oder schmale Lippen
- geblähte oder eingedrückte Nasenflügel
- faltige oder glatte Nasenwurzel
- offene, geschlossene oder zugekniffene Augen
- weite oder enge Pupillen
- hoch- oder zusammengezogene Augenbrauen
- stark oder schwach ausgeprägte Augenfalten
- in Falten gezogene oder glatte Stirn
- ausgeprägte oder kleine Kinnpartie
- fleischige oder schmale Wangen
- schlanker oder breiter Hals

Die Mimik wird zusätzlich zum Beispiel beeinflusst durch:

*Frisur:* Die Haare können große Teile des Gesichts verdecken. Gerade die Stirnpartie und teilweise die Wangen verschwinden hinter der Haarpracht. Gelegentlich fallen die Haare sogar in die Augen.

*Bartwuchs:* Durch den Bart werden Teile des Gesichtes versteckt, aber auch betont.

*Brille:* Die Wirkung der Augen wird durch eine Brille stark verändert. Eine Brille kann die Blicke auf sich ziehen oder ganz unscheinbar, fast unbemerkt den Blick schärfen.

*Kosmetik:* Alle kosmetischen Veränderungen haben starke Auswirkungen auf die Mimik. Der Sinn der Kosmetik ist es geradezu, das Gesicht und die Mimik zu gestalten.

*Schmuck:* Ob dezent oder auffallend - Ohren- oder Nasenringe, Haarspangen und Halsschmuck verändern die mimische Ausstrahlung.

*Kleidung:* Über die Farbwahl ist der Gesichtsausdruck gestaltbar, weil besonders die Oberbekleidung im Brust- und Halsbereich farblich enorm auf das Gesicht ausstrahlt. Die Wahl des Dekolletes wirkt sich genauso bestimmend auf die Mimik aus wie eine Kopfbedeckung.

*Gesten:* Wesentlichen Einfluß auf die Ausstrahlung des Gesichts haben die Hände, wenn sie ins Gesicht genommen werden. Der vorhandene Gesichtsausdruck wird durch die jeweiligen Gesten noch unterstützt.

### **Warum ist die Mimik wichtig?**

Ein Lächeln sagt oft mehr als tausend Worte, weil es Gefühle anspricht. Mimik ist das Wirkungsmittel, an dem Gefühle abgelesen und mit dem Stimmungen übertragen werden. Mimik sind gelebte Stimmungen und Gefühle im Gesicht.

Reaktionen können nur wirklich schlagfertig sein, wenn die Gefühle der Umwelt geachtet und berücksichtigt werden. Schlagfertige Menschen gehen deshalb folgendermaßen vor:

1. Sie erfassen zunächst gefühlvoll an der Mimik der Menschen im Publikum oder des Gesprächspartners die Stimmungen ihrer Umgebung.
2. Sie setzen ihre Schlagfertigkeit in einer zur Stimmung passenden Weise ein.
3. Sie lesen an den Gesichtern ab, wie ihre Äußerung angekommen ist.
4. Die erneute Reaktion nutzt den Gestaltungsspielraum der Schlagfertigkeit, um Stimmungen zu bestätigen, zu verstärken oder zu verändern.

Die Ausrichtung der Schlagfertigkeit an der Stimmung des Gegenübers ist für humorvoll witzige Äußerungen genauso elementar wie für unterstützend helfende, aber besonders auch für zurechtweisende, klarstellende und widersprechende Bemerkungen.

Schlagfertige Menschen brauchen die mimische Rückmeldung des Partners, um weiterhin angemessen oder überraschend zu formulieren.

Vielen kleinlichen Streitereien kann durch einen freundlichen Blick aus dem Wege gegangen werden, denn Zankerei entsteht, weil sich Menschen zum Beispiel mißachtet und abgewertet fühlen. Wer Menschen anlächelt, (be-)achtet seine Partnerin oder seinen

Partner und wertet sie oder ihn auf. So entsteht eine menschliche Basis, die Streit und Zank entbehrlich macht.

Eine positive Mimik und Schlagfertigkeit sind untrennbar miteinander verbunden und aufeinander angewiesen.

## **Tips und Regeln für Gespräch und Rede**

Grundsätzlich gilt in Gesprächen und Reden: Lächeln Sie! Denn die von Ihnen ausgehende Grundstimmung sollte positiv sein.

Manchmal kommen Sie vielleicht mit Menschen in Berührung, denen es schlecht geht, die schlechte Laune haben oder die trauern. Hier wirken Stimmungskanonen falsch am Platz und wenig gefühl- und taktvoll.

Bevor Sie Stimmung machen, fühlen Sie sich in die bestehenden Gegebenheiten ein.erspüren Sie, wie Sie sich angemessen verhalten können, damit Sie einfühlsam auf Ihre Umgebung reagieren. Auch still sein, schweigen und zuhören kann in vielen Situationen des Lebens sehr angebracht sein. Schlagfertig ist hier, wer einfach da ist und Zeit hat für den anderen. Schweigen ist manchmal auch sehr schlagfertig.

Mit der Zeit wird sich die Stimmung vielleicht verändern lassen. Wenn in vertrauensvoller Atmosphäre zunächst ausgesprochen wurde, was das Herz weinen ließ, kann dann die Sonne wieder scheinen. Nach und nach werden die Gefühle freundlicher. Fröhliche, humorvolle und pfiffige Formulierungen reizen dann vielleicht später zum Lächeln und zum Lachen.

## **Wie kann die Wirkung gestaltet werden?**

Ein Weg zu einer positiven Mimik sind freundliche Gedanken. Sie lächeln und werden angelächelt, wenn Ihre Ideen und Einfälle angenehm sind. Versetzen Sie sich zum Beispiel in ein herzerfrischendes, wohltuendes und schönes Ereignis, oder phantasieren Sie sich eine traumhafte Situation, wie Sie sie gerne einmal erleben möchten. Sie sehen einfach besser aus, wenn Sie Attraktives denken und fühlen.

Alle Menschen haben feste Auslöser für positive Stimmungen. Sie erinnern sich beim Klang einer bestimmten Musik an einen Tanz mit der/dem Liebsten. Verliebte haben "ihr

Lied". Ein bestimmter Geruch, ein Gesicht oder ein Lächeln versetzt ins Paradies. Formen Sie ein kleines Paradies auf Erden, indem Sie angenehme Stimmungen verbreiten.

Ein anderer Möglichkeit ist eine positive Einstellung zu gestellten Aufgaben.

Nehmen wir als Beispiel eine wichtige Präsentation oder einen Vortrag. Viele Menschen glauben, den Erwartungen der Zuhörer nicht zu genügen. Das macht Angst, löst Hemmungen aus und blockiert den Redefluß.

Verändern Sie die Einstellung zur Vortragssituation. Durch Ihre Rolle als Redner oder Vortragender genießen Sie Autorität, die Sie sich ohne diesen Amtsbonus erst mühsam erwerben müssen. Beim Vortrag bekommen Sie die Ohren Ihres Publikums frei Haus geliefert. Sie entscheiden über Art und Weise der Darstellung, können Pausen machen und leiten einen Lernprozeß bei Ihren Zuhörern ein. Zu Ihnen schaut man auf, und die Menschen hängen an Ihren Lippen. Sie werden vielleicht sogar bewundert und bleiben in Erinnerung. Atmen Sie tief durch, und lassen Sie mutig, selbstbewußt und gut vorbereitet die Dinge laufen.

Als wichtigsten Weg zu einer positiven Mimik praktizieren Sie als dritten Weg eine bejahende Einstellung zu sich selbst und zu Ihren Lebensumständen. Hier liegt das Energiezentrum, aus dem Sie kraftvoll schöpfen können. Gemeint ist nicht die rosarote Brille, die letztlich nur die Wahrnehmungsfähigkeit trübt, sondern Handeln nach Lebens- oder Glaubensgrundsätzen wie den folgenden:

Wenn Sie sich einige dieser Lebenseinstellungen aneignen und ausleben, wird auch Ihre Mimik - wie von selbst - langfristig andere Züge bekommen.

### **Lebens- oder Glaubensgrundsätze**

- Ich übernehme die Verantwortung für mein Leben.
- Ich kann mein Leben aktiv gestalten.
- Ich bestimme die Regeln in meinem Leben selbst.
- Ich bestimme über Zielsetzungen in der Gegenwart meine Zukunft.
- Ich bin bereit, im Leben Fehler zu machen und aus ihnen zu lernen.
- Ich weiß, was ich will, und bin Neuerungen und Veränderungen gegenüber aufgeschlossen.
- Ich sehe mein Leben als ständigen Entwicklungsprozeß, der Lernen ermöglicht.
- Ich bin bereit, Menschen bei ihrer Entwicklung zu unterstützen.
- Ich bin mir meiner Grenzen bewußt und lerne, sie zu erweitern.
- Ich gehe mit der Ressource Zeit zielorientiert um.
- Ich fühle mich meinem Nutzen und dem Nutzen meiner Umwelt verpflichtet.

Die Mimik ist das Spiegelbild der Lebenseinstellung. Sie sind verantwortlich für Ihre Stimmung und für die Stimmung, die Sie verbreiten. Wer sich gut fühlt, bei dem fühlt man sich gut.

Wer seine Mimik zielorientiert einsetzt, kann Beziehungen gestalten. Wer sich gut fühlt und andere Menschen über seine Ausstrahlung daran teilhaben läßt, kennt einen Weg, um Menschen zu begeistern. Ein Lächeln läßt Funken überspringen. Dadurch entfachen Sie möglicherweise Flammen und stecken andere an. Seien Sie Feuer und Flamme für sich und Ihre Ideen, und ziehen Sie andere Menschen mit.

## **4. Wirkungsmittel: Blickkontakt**

### **Was gehört zum Wirkungsmittel Blickkontakt?**

Sofern die Augen geöffnet sind, ist immer Blickkontakt vorhanden. Der Blick geht genau dorthin, wo die gedankliche Energie des Partners gebündelt wird.

Fehlt der Augenkontakt, fühlt man sich ignoriert und mißachtet. Denn schaut Ihr Partner zum Beispiel die Decke an, teilt er Ihnen mit, daß ihn die Decke mehr interessiert als Sie.

Wandert sein Blickkontakt zum Fenster hinaus, ist das Gegenüber buchstäblich ganz woanders mit seinen Gedanken.

Wer dagegen angeschaut wird, fühlt sich beachtet, ernst genommen, akzeptiert und aufgewertet. Der Blickkontakt zum Gesprächspartner stellt den Partner in den gedanklichen Mittelpunkt. Man ist bei der Sache und hört sich gegenseitig zu.

Der Blickkontakt hängt sehr eng mit der Mimik zusammen. Ein anerkennender Blick und ein liebenswürdiges Lächeln verstärken Ihre sympathische Ausstrahlung immens.

### **Warum ist der Blickkontakt wichtig?**

Der Blickkontakt ist Ihr wichtigstes Ausdrucksmittel überhaupt. Über die Augen baut sich eine emotionale Brücke zum Partner und zur Partnerin auf. Ohne Augenkontakt keine Beziehung, ohne Beziehung kein Zuhören, und ohne Zuhören ist jede Schlagfertigkeit ein wirkungsloses Hallen im Raum.

Versetzen Sie sich bitte in folgende Situation, die Sie vielleicht so oder ähnlich schon einmal auf einer Party erlebt haben:

Sie werden Frau Striet vorgestellt. Frau Striets zögerlicher Blick erinnert Sie an eine ungerechte Lehrerin aus Ihrer Schulzeit, und Frau Striet sieht auch fast so aus. Zwar paßt das markante Kinn und die lange Nase nicht, aber trotzdem steigt in Ihnen alter Groll auf. Sie verkrampfen etwas und haben es schwer mit der üblichen Konversation. Die Dame hat irgendwie eine unfaire Ausstrahlung. Glücklicherweise bricht das Gespräch bald ab.

Dann stellt sich Ihnen Christine vor. Christine erinnert Sie an eine gute Freundin. Sie wissen auch nicht so recht wieso, aber Christine hat freundliche Augen und gleicht Ihrer Freundin irgendwie. Christine hat ähnlich hübsche Gesichtszüge, die durch das Haar einfach hinreißend aussehen. Christines Stimme klingt angenehm und vertraut. Schon Christines Händedruck berührt Erinnerungen an wunderbare Zeiten. Mit Christine ergibt sich ein gefühlvolles Thema nach dem anderen. Sie fühlen sich wohl, während der Abend verfliegt.

Es ist eine automatische Reaktion: Menschen (Frau Striet und Christine) werden im Horizont der eigenen Erfahrungen beurteilt. Weil im Erstkontakt kaum gemeinsame Erfahrungen gemacht wurden, wird auf wenigen Reize die gemeinsame Beziehung ausgebaut.

Da wir den ersten Kontakt meist über die Augen aufnehmen, wirkt ein offener und freundlicher Blick sehr positiv auf die Beziehung. Alle unsere Sinne suchen dann nach passenden Ereignissen in der Vergangenheit, um den Menschen positiv einordnen zu können.

Werden unangenehme Gedanken durch die Begegnung geweckt (Frau Striet), wird sie uninteressiert und distanziert verlaufen, und der Kontakt wird zügig abgebrochen.

Sind es dagegen glückliche Gedanken und Gefühle, die ein Mensch bei Ihnen auslöst (Christine), werden Sie interessiert Ihre Ohren spitzen, lächeln, Nähe suchen und Verständnis zeigen. Sie werden Blickkontakt halten, sich an der sympathischen Erscheinung weiden, höflich, liebevoll und zuvorkommend sein.

Um schlagfertig zu sein, brauchen Sie Blickkontakt, um sensibel wahrzunehmen, wie die Worte auf den Partner wirken. Wer ein wachsames Auge auf sein Gegenüber einrichtet, kann leicht sein schlagfertiges Verhalten auf den anderen abstimmen.

### **Tips und Regeln für Gespräch und Rede**

Wir unterscheiden den Blickkontakt im Monolog (Rede) von dem Blickkontakt im Dialog (Gespräch, Verhandlung, Diskussion).

#### ***Blickkontakt im Monolog***

Schauen Sie Ihr Publikum gleichmäßig an. Lassen Sie den Blick langsam schweifen, und halten Sie Kontakt in Augenhöhe. Bei kleinen Gruppen schauen Sie den einzelnen Zuhörern in die Augen. Ist das Auditorium groß, bewegen Sie den Kopf gleichmäßig und ruhig innerhalb des gesamten Blickwinkels, damit Sie alle Zuhörer gleich anschauen können. Vier Ausnahmen von dieser Regel:

- Durch die bauliche Gestaltung des Raumes oder die Sitzordnung kann gleichzeitiger Augenkontakt zu allen Zuhörerinnen und Zuhörern erschwert oder unmöglich sein. Günstig ist es dann, sich häufiger zu bewegen. Dadurch werden Sie besser gesehen und sehen besser. Sorgen Sie in diesen Fällen für ein mobiles Mikrofon, um mehr Bewegungsfreiheit zu genießen.
- Wenn Sie während des Vortrages unsicher werden oder den Faden verlieren, sollten Sie bevorzugt Augenkontakt zu Freunden im Saal aufnehmen. Dadurch sind Sie in Kontakt mit vertrauten Menschen, die Ihnen zunicken und Sie anlächeln. Diese



Sympathie aus dem Publikum schenkt Ihnen wohlthuende Sicherheit.

Falls keine Freunde oder Bekannte mitgebracht werden können, schaut man bevorzugt diejenigen Zuhörer an, die einen anlächeln, anblicken oder wohlwollend zunicken.

Diese werden den Redner unterstützen, denn er ist ihnen wahrscheinlich von Natur aus sympathisch und genießt (deshalb) auch ihre inhaltliche Zustimmung.

- Wenn Fragen oder Einwände behandelt werden, ist bevorzugt Blickkontakt zu der jeweiligen Person zu halten, weil es in erster Linie um das Anliegen des Fragestellers oder des Einwenders geht.  
Trotzdem sollte das Publikum im Auge behalten werden. Denn nur durch die Reaktion der Zuhörerinnen und Zuhörer ist zu sehen, ob die Antworten auch für die anderen Zuhörer interessant sind. Stimmen Sie die Länge Ihrer Stellungnahmen auf das Interesse der Zuhörer ab!  
Der Blickkontakt sollte nach der Antwort vom Frager oder Einwender weggenommen werden und wieder ins Publikum gehen. Damit signalisieren Sie zusätzlich körpersprachlich, daß Sie mit der Antwort oder der Einwandbehandlung fertig sind.
- Es gibt Störer im Raum. Oft stören Menschen, die sich nicht hinreichend beachtet oder akzeptiert fühlen. Durch den Blickkontakt konzentriert sich Ihre Aufmerksamkeit auf die Störer. Arbeiten Sie, solange es Ihnen möglich ist, mit dem Blickkontakt, bevor Sie stärkere Waffen im Umgang mit den Störern einsetzen. Denn häufig sind hier Verhaltensweisen viel zu hart, wirken so unverhältnismäßig und stoßen auch auf Unverständnis bei den Beobachtern. Dieses wichtige Thema kann in unserem Zusammenhang nur kurz behandelt werden.<sup>2</sup>

### ***Blickkontakt im Dialog***

Während Sie sprechen, sollten Sie vorzugsweise in die Augen des Gegenübers schauen, indem Sie abwechselnd in das linke und das rechte Auge blicken.

Wer spricht und währenddessen Blickkontakt hält, drückt der Situation wesentlich seinen Stempel auf. Denn es wird inhaltlich durch das Gesagte geführt und zusätzlich körpersprachlich durch den Augenkontakt.

Falls der Gesprächspartner sich dominiert fühlt und eingeschüchtert wirkt, sollte nach Gefühl der Blick kurz zur Seite weggenommen und langsamer gesprochen werden. Dadurch löst sich spürbar der Druck für den Gesprächspartner.

Sind Sie in der Rolle des Zuhörers oder der Zuhölerin, schauen Sie in die Augen des anderen. Ist die Entfernung zum anderen kleiner als 2 Meter, schauen Sie die beiden Augen abwechselnd an. Ist die Distanz größer als 2 Meter, blicken Sie auf den Kopf des Partners.

---

<sup>2</sup> Vergleichen Sie deshalb: Der Umgang mit Störern, in: Schlagfertig sein in Rede und Verhandlung, S. 48-64.

Achtung: Viele Menschen halten Blickkontakt auf die Nasenwurzel. Dieser Blick verunsichert selbst auf größere Distanz. Denn egal, in welches Auge der andere schaut, er sieht immer an Ihrem Blick vorbei. Ihr Gegenüber fühlt sich angesehen, kann aber den Blickkontakt nicht erwidern. Um das Gespräch in einer angenehmen Atmosphäre stattfinden zu lassen, halten Sie Blickkontakt abwechselnd ins linke und rechte Auge des Partners.

### **Wie kann die Wirkung gestaltet werden?**

Es gibt Situationen, in denen der Blickkontakt schwer zu halten ist. So zum Beispiel:

- wenn wir uns unterlegen oder unsicher fühlen;
- wenn wir das Gesprächsangebot uninteressant finden;
- wenn wir unter- oder überfordert sind;
- wenn wir uns fremd fühlen;
- wenn unsere Distanzzonen nicht eingehalten werden;
- wenn wir es mit unangenehmen Partnern zu tun haben;
- wenn wir unseren Namen sagen;
- wenn wir lügen, bitten oder nachdenken.

Damit sind ebenfalls die Situationen benannt, in denen sich der Augenkontakt trainieren läßt.

Setzen Sie den Blickkontakt kombiniert mit einer positiven Mimik ein. Damit gewinnen Sie eine deutlich sympathischere Ausstrahlung.

Gehen Sie kurzzeitig aus dem Kontakt heraus, und schauen Sie zur Seite, wenn Sie das Gefühl haben, den Partner unter Druck zu setzen oder selbst unter Druck gesetzt zu werden. Bleiben Sie so lange im Augenkontakt, wie Sie sich dabei wohl fühlen.

## **5. Wirkungsmittel: Outfit**

Zum Outfit gehören die Kleidung, die Kosmetik, die Accessoires (z. B. Tasche, Uhr, Zigarettenetui, Feuerzeug, Brille, Schreibgerät) sowie die Frisur und der Schmuck.

Es nimmt in der Schlagfertigkeit unter den Wirkungsmitteln eine Sonderrolle ein, denn es beeinflußt zwar die Ausstrahlung eines Menschen, aber ihm fehlt die spontane

Gestaltbarkeit der anderen Wirkungsmittel. Mit allen anderen Wirkungsmitteln können Sie auf Einwände und Angriffe spontan reagieren, die Kleidung dagegen bleibt von verbalen Attacken des Gegners unberührt. In der Regel ist es unmöglich, sich für eine Einwandbehandlung mal eben umzuziehen.

Trotzdem ist das Outfit für die Schlagfertigkeit wichtig, weil es die Rolle, die man zu spielen bereit ist, unterstreicht. Über die Kleidung wird gezeigt, welcher Gruppe oder welchem Lebensstil man sich zugehörig fühlt. Beispielsweise kann sie typisch für ein Unternehmen sein (Kleidungsvorschriften), berufsspezifisch (Polizei, Feuerwehr, Militär) oder geschlechtsspezifisch.

Kleiden Sie sich den herrschenden Gruppennormen entsprechend, werden Sie es leicht haben, in der Gruppe unterzutauchen. Kleiden Sie sich etwas abseits der Norm, bekleiden Sie oft eine Sonderrolle (Führungsrolle, Gruppenclown, Prügelknabe). Brechen Sie durch Ihre Kleidung die Normen der Gruppe, werden Sie abgelehnt oder ziehen sogar die Aggressionen der Gruppe auf sich.

Für die Schlagfertigkeit ist weder das einfallslöse Mitschwimmen noch das Aggression auslösende Verhalten günstig. Am leichtesten fallen schlagfertige Formulierungen, wenn Sie eine Sonderrolle einnehmen, die von den anderen Gruppenmitgliedern akzeptiert werden kann. Deshalb wollen wir Ihnen einige Empfehlungen geben, wie Ihr Outfit schlagfertige Äußerungen unterstützen kann:

- Orientieren Sie sich an den Erwartungen und Vorurteilen Ihrer Zuhörer, damit Sie keine unnötigen Provokationen auf sich ziehen. Der Veranstalter oder Gastgeber gibt in der Regel gerne Auskunft darüber, ob eine bzw. welche Kleiderordnung herrscht.
- Sollten Sie eine Rede oder einen Vortrag halten, kleiden Sie sich etwas besser als der erwartete Durchschnitt der Zuhörer. Dadurch können Sie Ihre Autorität unterstreichen und werden selten inadäquat gekleidet sein.
- Fühlen Sie sich in Ihrer Kleidung wohl. Man sieht Ihnen an, ob Sie sich in Ihrer Kleidung wohl fühlen. Sollten Sie beispielsweise zu einem offiziellen Anlaß Kleidung tragen müssen, die ungewohnt ist, tragen Sie die Stücke vorher zu anderen Gelegenheiten, damit Sie sich an das Gefühl gewöhnen.
- Verlassen Sie sich auf Ihr Gefühl und nur in Ausnahmefällen auf den Geschmack Ihnen nahestehender Menschen. Gut gemeint schließen diese netten Berater oder Beraterinnen meist von sich auf andere.

Menschen, die viel im Rampenlicht stehen, sollten etwas Zeit und Geld in eine qualifizierte Farbberatung investieren. Dies ist immer dann besonders vorteilhaft, wenn größere Ausgaben für Kleidung anstehen.

## 6. Wirkungsmittel: Sprache

### Was gehört zum Wirkungsmittel Sprache?

Beim Wirkungsmittel Sprache konzentrieren wir unsere Aufmerksamkeit auf das "Was" und das "Wie" des Sprechens.

Über die Sprechgeschwindigkeit (langsam-schnell), die Lautstärke (laut-leise) und die Klangfarbe (hoch-tief) läßt sich das gesprochene Wort unterschiedlich betonen. Darüber nehmen wir zum Beispiel wahr, ob jemand engagiert oder gleichgültig wirkt. Die Sprache eines Menschen kann aus einem großen oder einem eingeschränkten Wortschatz schöpfen.

Dialekt oder Hochdeutsch, flüssig oder stockend - alles Ausdrucksformen, die zum Wirkungsmittel Sprache gehören.

### Warum ist die Sprache wichtig?

Die Schlagfertigkeit lebt vom Spiel mit der Sprache. Spontan mit Sprache spielen können bedeutet, schlagfertig zu sein. Schlagfertigkeit ist keine kommunikative Axt, die Wunden schlagen soll, sondern ein Ball, der aufgenommen wird, um mit ihm einige Augenblicke zu spielen und ihn dann ins Spiel zurückzugeben. Der Umgang mit Sprache wird besonders spielerisch durch:

- **Einen großen Wortschatz**

Durch eine abwechslungsreiche Sprache liegen überraschende Reaktionen schon in der Luft. Es riecht geradezu nach Schlagfertigkeit und Wortwitz.

- **Einen schnellen Zugriff auf Worte**

Viele Menschen sagen von sich, daß ihnen die passenden Formulierungen zwar einfallen, aber leider viel zu spät. Wer sich erst mühsam einen Satz zurechtbasteln muß, an dem rauscht der Zug der Schlagfertigkeit meist in voller Fahrt vorbei. Deshalb ist es wichtig, den spontanen Zugriff auf Wörter zu trainieren. Dieses Buch enthält ein Trainingsprogramm, durch das Sie die Zugriffsgeschwindigkeit auf Ihren aktiven Wortschatz erhöhen können.

- **Ein paar kommunikative Techniken**

Häufig ist die Vorstellung einer schlagfertigen Äußerung vorhanden, aber es fehlt an einer Strategie, sie in Worte zu kleiden. Die Techniken der Schlagfertigkeit helfen Ihnen, die geeigneten Worte auch spontan zu Gehör zu bringen.

- **Kreatives Denken**

Die Seele der Schlagfertigkeit liegt in der spontanen und ungewöhnlichen Verknüpfung von Wörtern. Deshalb erfordert Schlagfertigkeit kreatives Denken. Durch das angefügte Trainingsprogramm werden Wege zu kreativen Formulierungen aufgezeigt. Das ermöglicht auch in Streßsituationen mehr Spontanität.

- **Die Fähigkeit, sich nicht treffen zu lassen**

In Einwandsituationen fühlen sich Menschen oft persönlich getroffen. Sie stehen unter starkem Leistungsdruck, der vielfach unfähig macht, schlagfertig zu reagieren. Dabei wird häufig außer acht gelassen:

Ein Angreifer sagt durch seinen Angriff viel mehr über sich und seine Art, die Welt wahrzunehmen und zu bewerten, als über Sie und Ihre Leistungen

Eine sachliche Reaktion ist nicht nur möglich, sondern oft das einzig Richtige. Mit einer kurzen und sachlichen Argumentation kommen Sie bei Angriffen oft weiter als mit Reaktionen auf dem Niveau des Angreifers.

## **Tips und Regeln für Gespräch und Rede**

- Stellen Sie sich sprachlich auf den Partner ein.

Orientieren Sie Betonung, Wortwahl und Sprachniveau am Partner, und wählen Sie gerade für den Gesprächseinstieg Themen aus, über die der andere gerne spricht. Rücken Sie seine Erfolge, seine Leistungen und seine Stärken in den Mittelpunkt des Gespräches. Hier liegt einer der Tricks beim 'small talk': Ermöglichen Sie dem Gesprächspartner ein Verhalten, bei dem er sich wohl und angenommen fühlt. Mit diesem Verhalten bauen Sie eine positive Grundstimmung auf, eine hervorragende Basis für schlagfertige Reaktionen. Schlagfertigkeit ist nichts anderes als spielerische Stilbrüche, die dem Partner überraschend zugeworfen werden. Witz und Humor entsteht durch die überraschende Pointe.

- Erst denken, dann sprechen.

Dieser Grundsatz hört sich recht provokant an. Er trifft jedoch ins Schwarze. Viele Menschen neigen gerade in Gruppen dazu, wenn sie einmal das Wort haben, deutlich mehr zu sagen, als sie ursprünglich beabsichtigten. Meist ist das Mehr an Worten nicht so gut durchdacht und verwässert den strukturierten ersten Eindruck. Das ist für den Vortragenden nachteilig. Deshalb formulieren Sie kurz, prägnant, präzise. Das spart Zeit und steigert Aufmerksamkeit. Behalten Sie immer, wenn Schlagfertigkeit gefragt ist, einen kühlen Kopf.

- Verwenden Sie einprägsame Strukturen.

Wir alle kennen Situationen, in denen uns unter Belastung nichts Brauchbares einfällt. Später, wenn wir dann zur Ruhe gekommen sind, gibt sich in unserem Kopf eine zündende Schlüsselidee nach der anderen die Klinke in die Hand. Mitunter scheitern

kluge Stellungnahmen aus dem Stegreif nicht am mangelnden Fachwissen, sondern an lückenhafter oder nicht vorhandener Strukturierung.

Für kurze Wortbeiträge eignet sich beispielsweise die Argumentation mit Fünf-Satz-Strukturen. Längere Reden und Vorträge lassen sich mit anderen Gliederungen strukturieren (Redekonzept). Damit bringen Sie dem Zuhörer einen Wust von Information in kleinen appetitlichen Häppchen, die er verstehen kann und die dadurch überzeugen können. Für schlagfertige Reaktionen auf Einwände und Angriffe bieten sich die Techniken an, die im Kapitel II dieses Buches vorgestellt werden.

## Wie kann die Wirkung gestaltet werden?

- **Trainieren Sie Ihren aktiven Wortschatz.**

Wer nur wenige Wörter zur Verfügung hat, muß in den meisten Fällen zwangsläufig auf schlagfertige Äußerungen verzichten. Entweder sind die Wörter nicht bekannt, oder die Zeit der Suche ist so lange, daß der gefundene Beitrag längst veraltet ist. Verfügen Sie hingegen über viele Wörter, um eine Situation farbig und plastisch zu beschreiben, ein Gefühl herzerreißend, einfühlsam oder schmeichelnd zu äußern oder eine Meinung überzeugend vorzutragen, fällt es leicht, Ihre Worte in angemessener Weise zu Gehör zu bringen.

Einige unter den Lesern werden fragen, wie der aktive Wortschatz erweitert werden kann. Hierzu hält das "DAHMS-Erfolgsprogramm zur Schlagfertigkeit" als Teil dieses Buches viele Trainingsmöglichkeiten für Sie bereit.

- **Trainieren Sie Ihre Artikulation.**

Als sehr effektives Training hat sich das laute Lesen erwiesen. Stimmungsvolle Texte eignen sich besonders gut. Sprechen Sie wenige Zeilen zum Beispiel auf Band, und kontrollieren Sie sofort. Mit einigem Training entwickeln Sie ein Gefühl für den Klang Ihrer Sprache und können so Ihre Artikulation bewußt steuern. Wollen Sie intensiv an Ihrer Artikulation arbeiten, hemmen Sie Ihre Sprechwerkzeuge durch einen Korken zwischen den Zähnen. Seien Sie jedoch weiterhin um eine korrekte und verständliche Aussprache bemüht. Entfernen Sie nach kurzer Zeit den Korken, und sprechen Sie die gleiche Passage nochmals. Sie werden feststellen, daß Sie deutlicher sprechen. Diese Korkenübung sollte max. drei bis fünf Minuten am Stück trainiert werden, weil sie für die Sprechwerkzeuge besonders anstrengend ist.

Deshalb ist es auch besonders wichtig, nach der Übung die Zunge und den Gaumenbereich zu entspannen. Fahren Sie mit der Zunge öfters den Raum zwischen Zähnen und Ober- bzw. Unterlippe ab. Atmen Sie kräftig durch den Mund aus, während Sie ihn locker geschlossen halten.

Beim Training der Wirkungsmittel ist das Feedback von Beobachtern besonders wichtig. Fordern Sie Freunde und Bekannte auf, Ihnen Feedback zu geben, denn häufig sind Menschen mit einer guten Beobachtungsgabe ausgestattet, sprechen aber nicht darüber. Sorgen Sie für eine konstruktive Atmosphäre, in der Rückmeldungen zur Normalität gehören.

Geben Sie selbst unaufgefordert Feedback auf positive Verhaltensweisen. Dieses Verhalten motiviert Ihre Umgebung und reizt zur Nachahmung. Suchen Sie Gruppen auf, in denen eine entsprechende Einstellung zu Feedback gepflegt wird, wo Menschen zusammentreffen, die alle an einer konstruktiven Feedback- und Kritikkultur interessiert sind und sich in der Gemeinschaft mit Gleichgesinnten weiterentwickeln wollen.

*Das Werk einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung außerhalb der engen Grenzen des Urheberrechtsgesetzes ist ohne Zustimmung des Rechteinhabers unzulässig und strafbar. Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Speicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen.*