

03.03.2016

Schlagfertigkeit**Vom Schweigen im Aufzug und anderen Peinlichkeiten**

von Kerstin Dämon

Die Aufzugtür gleitet auf, der Chef tritt ein. Und jetzt? Etwas sagen oder peinlich berührt auf den Boden starren? Für viele sind Smalltalk oder Reden vor Publikum der reinste Horror. Wie Sie die richtigen Worte finden.



Im Fahrstuhl oder vor Publikum fehlen Ihnen die Worte? Das kann man ändern.

otolia

Machen wir ein kurzes Gedankenspiel: Ihr Unternehmen feiert Jubiläum, Mitarbeiter und Manager aus sämtlichen Niederlassungen sind vor Ort. Beim Festakt hält der Vorstandsvorsitzende eine Rede, schaut anschließend ins Publikum und entdeckt Sie. Sein Gesicht hellt sich auf und er sagt: "Ach, ich sehe, Herr/Frau Mayer ist auch hier, kommen Sie doch bitte rauf zu mir und erzählen Sie uns ..." Und das auch noch in einer Fremdsprache, weil Ihr Unternehmen international aufgestellt ist.

Fühlt sich an wie früher, "Hefte raus, Klassenarbeit", nicht wahr?

Üben, üben, üben

Dem Schweizer Rhetoriktrainer Mathias Pöhm ist genau das passiert. Urplötzlich sollte er vor versammelter Mannschaft auf französisch parlieren - es wurde ein Desaster. Danach nahm er sich vor, dass ihm so etwas nie wieder passieren würde. Das ist ihm gelungen. Heute bringt er anderen das Reden bei.

Die gute Nachricht ist: Es geht. Reden halten kann man lernen. "Allerdings passiert das nicht von

heute auf Morgen, das dauert", sagt Pöhm. Es hilft nur üben, üben, üben. Er empfiehlt: "Tun Sie, wovor Sie Angst haben – immer wieder. Reden Sie auf Geburtstagen, auf Hochzeiten, bei Meetings, wann immer es geht. Nur so geht die Nervosität weg."

Die vielgepriesenen Tipps für Nervöse, sich vorzustellen, das Publikum sei nicht da oder spärlich bekleidet, könne man dagegen vergessen. "Dieser Rat 'Stellen Sie sich vor, die Zuhörer sitzen dort in Unterhosen' liest sich immer nett, aber ich habe noch keinen erlebt, bei dem das funktioniert", sagt Pöhm.

So geht es nicht: Die populärsten Irrtümer, wie eine gute Rede aussieht

Alles anzeigen

► Der Redner muss sich zuerst vorstellen

"Tun Sie es nicht", warnt Rhetorik-Trainer und Buchautor Matthias Pöhm in seiner Sammlung der typischen Rhetorik-Irrtümer. "Gerhard Schröder, Obama und Konsorten stellen sich nicht selbst vor. Wer sich vorstellt, hat's nötig und macht sich dadurch klein." Er ist überzeugt: "Wenn Sie gut waren, dann machen die Leute sich schon von selbst schlau, wenn nicht... ist es gut, dass Sie's nicht erwähnt haben."

► Geben Sie eine Übersicht und eine Zusammenfassung

Im Fernsehen wird vorher auch nicht verraten, wer der Mörder ist. Eine Übersicht am Anfang des Vortrags langweilt nur. Und: Martin Luther King, Cicero und Obama gaben auch keine Übersicht, worüber sie reden wollten.

Ein ganz ähnlicher Tipp ist der, am Anfang zu erklären, worüber man sprechen will, dann darüber zu sprechen und am Schluss eine Zusammenfassung zu geben. Dieses Rhetorikschema ist leider so wirkungsvoll wie eine Schlaftablette. Stellen Sie sich vor, die Ansagerin vom "Tatort" sagt am kommenden Sonntag: "Der Mörder ist diesmal der Direktor", dann kommt der Krimi und am Schluss heißt es: "Sie haben heute erlebt, wie der Kommissar den Direktor als Mörder entlarvte."

► Beginnen Sie mit einem Zitat

"Meine Damen und Herren, schon Goethe wusste..." Das wirkt altväterlich, ausgelutscht. Benutzen Sie statt dessen eigene Lebensweisheiten, statt die von Laotse, Buddha oder Goethe.

► Beispiele müssen aus der jeweiligen Berufswelt kommen

Dieser Tipp ist so alt wie das Fischgleichnis, das Jesus den Fischern gab. Wenn Sie kein Mediziner sind und vor Ärzten sprechen sollen, versuchen Sie es nicht mit einem Gleichnis aus der Medizin. Nehmen Sie etwas, das weit weg von der Berufswelt der Zuhörer ist.

► Verzichten Sie auf Verneinungen

Angeblich kann das Unterbewusstsein das Wort "nicht" nicht verarbeiten. Als Beweis wird seit Jahrzehnten der Satz "Denken Sie jetzt *nicht* an einen rosa Elefanten" bemüht. Wenn ein Hypnotiseur einem Menschen die Anweisung "Du kannst nicht aufstehen" gibt, wird das vom Unterbewusstsein allerdings sehr wohl verarbeitet.

► Lächeln Sie

Lächeln erzeugt Sympathien, das ist richtig. Es ist aber kein Grund, bei einer Rede andauernd zu grinsen. Wenn der Redner auf Dauerlächeln oder allgemein starke Mimik verzichtet, erzielt er eine bessere Wirkung.

► Sagen Sie "Wir" statt "Ich"

Wenn Sie einen Auftrag haben wollen oder Menschen dazu bewegen wollen, ein Projekt mit Ihnen zu realisieren, dann haben Sie eine höhere Wirkung wenn Sie von "Ich" sprechen, als von "Wir". Man vertraut einem einzelnen Menschen mehr als abstrakten Gebilden wie Firmen, Abteilungen und Teams.

► Nutzen Sie genderkorrekte Sprache

Wer einfach von "Bürgern" redet, erzeugt wesentlich mehr Schubkraft als mit der gendergerechten Version "Bürgerinnen und Bürger". Das wirkt angestrengt, bemüht, verkopft - und alles das sollte eine Rede nicht sein. Pöhm ist überzeugt: "Auch die Frauen, die diese Formulierung fordern, reden beim privaten Kaffeepausch mit ihrer Freundin nicht so. Die natürliche, ungekünstelte Alltagssprache ist immer auch die Sprache der höchsten Wirkung auf das Publikum."

► Zusätzliche Sinneskanäle ansprechen

Viele gehen davon aus, dass sich eine Information besser festsetzt, wenn man sie nicht nur hört, sondern auch noch sieht - also liest. Und schon hat der Redner ein Argument, sich hinter Folien zu verbergen. "Wenn Sie den selben Text ohne Folienunterstützung sprechen, werden Sie eine dramatisch höhere Wirkung erleben", so Pöhm. Gleiches gelte für den Rat "Ein Bild sagt ein mehr als 1000 Worte.". Zwar glaube der ganze Planet daran, im Vortrag sei es jedoch wirkungsvoller ein Bild mit Worten zu beschreiben, als einfach ein Foto zu zeigen. Denn ohne das Foto ist die eigene Vorstellungskraft gefragt.

► Wechseln Sie möglichst häufig das Präsentationshilfsmittel

"Vom Whiteboard, zu Pinnwand, zu Overhead, zu PowerPoint": Oft wird gepredigt, dass ein häufiger Wechsel des Präsentationsmittels angeblich die Präsentation lebendiger macht. Tatsächlich macht es sie nur hektischer. Pöhm rät deshalb: "Bleiben Sie beim Flipchart."

► Körpersprache: Hände an die Hosennaht

Verschränkte Arme bedeuten Verschlossenheit und Ablehnung ist ein weiterer Irrtum. In Ausnahmefällen trifft es zu, aber wenn man Menschen beim Präsentieren erlebt, die es tun, dann wirkt das in der Regel überhaupt nicht "ablehnend". Gleiches gilt für die Hand in der Hosentasche, die angeblich nicht erlaubt ist. Pöhm: "Das gilt für Jeans, die Taschen haben, wo man die Hand nur von oben reinstecken kann. Das wirkt tatsächlich unvorteilhaft. Aber bei Stoffhosen, wo die Tasche eine seitliche Öffnung hat, sieht es sehr cool aus, wenn EINE Hand in der Hosentasche ist und die andere gestikuliert."

► Laufen Sie ins Publikum

"Redner und Präsentatoren laufen bei einer U-Form Bestuhlung oft in die U-Form und bewegen sich auf einzelne Teilnehmer zu. Das soll angeblich Nähe und "Verbindung" zum Publikum erschaffen. In der Gegenüberstellung, wo der Redner auf dem "Machtpunkt" in der energetischen Mitte des Auditoriums stehen bleibt und damit viel mehr Autorität ausstrahlt, erkennt man, dass diese Regel ein Irrtum ist."

► Ein Ratschlag ist auch ein Schlag

Pöhm sagt ganz klar: "Menschen lieben es, wenn man Ihnen Ratschläge gibt. Keiner fühlt sich "geschlagen". Er empfiehlt: "Probieren Sie es aus."

Dabei muss es nicht gleich die Rede vor dem gesamten Unternehmen sein, die einen ins Schwitzen bringt. Auch Alltagssituationen sind für viele ein Graus. "Mit einem leisen *Ping* öffnet sich die Aufzugstür, Sie steigen ein und nicken dem Vorstandsvorsitzenden kurz zu. Es folgt beklemmendes Schweigen und der Blick geht gen Boden oder bleibt an der Stockwerksanzeige hängen", beschreibt Thomas Skipwith eine Szene, wie sie sich täglich in zig Unternehmen ereignet.

Tauscht man *Vorstandsvorsitzender* gegen *Mitarbeiter*, passiert es jedem, der irgendwo arbeitet, wo es einen Fahrstuhl gibt. Und das mehrmals täglich.

Jeder frage sich: "Soll ich schweigen oder einen Smalltalk beginnen?", so Skipwith. Wie Pöhm hat auch er reden zu seinem Beruf gemacht.

Über die Experten

Alles anzeigen

► Matthias Pöhm

Matthias Pöhm ist eigentlich Ingenieur. Heute arbeitet er als freiberuflicher Rhetoriktrainer und Schriftsteller. Er ist unter anderem Autor der Bücher "Präsentieren Sie noch oder faszinieren Sie schon?" und "Schlagfertigkeit in Preis- und Honorarverhandlung".

► Thomas Skipwith

Thomas Skipwith hat vier Mal Gold bei den Rhetorik-Europameisterschaften gewonnen. Sein Wissen gibt er weiter an unterstützt seine Kunden aus allen Branchen und Führungsebenen mit

Keynotes, Trainings, Coachings, Büchern und Videos zum Thema Rhetorik. Sein Motto beim Reden: "Du darfst nicht langweilen!"

Seiner Erfahrung nach starrt sich die Mehrheit der Liffahrer lieber auf die Schuhspitzen, anstatt ein Gespräch zu beginnen. "Grundsätzlich fürchtet ein jeder von uns, abgelehnt zu werden oder sich lächerlich zu machen. Man könnte ja unbewusst etwas Falsches sagen oder der Vorstandsvorsitzende könnte denken: 'Was ist das für eine blöde Frage?'"

So meistern Sie die Situation

Grundsätzlich braucht es laut Skipwith für die Rede wie für den Smalltalk vier Dinge: Mut, Vorbereitung, Spontanität und eine positive mentale Einstellung. "Wenn Sie überzeugt sind, dass Sie gut ankommen werden, ist die Wahrscheinlichkeit ungleich größer, dass Sie auch tatsächlich gut ankommen. Umgekehrt kann es jedoch auch mit allergrößter Wahrscheinlichkeit peinlich für Sie werden, wenn Sie sich denken 'Ui, das wird peinlich.'"

Das ist auch die Erfahrung von Rhetorik-Trainer Pöhm: "Wer sich immer sagt: 'Mir fällt nie etwas Schlagfertiges ein', dem fällt auch deutlich seltener etwas ein." Und na klar: Ohne Vorbereitung wird es nichts. Wer eine Rede halten muss und nicht vorbereitet ist, scheitert trotz gutem Willen.

Jemanden ansprechen kostet Mut

Skipwith schlägt vor, aus dem Üben der Reden kleine Mutproben zu machen: "Wer es ernst meint und wirklich mutiger werden will, sollte sich Ziele setzen. Probieren Sie es mit 'Heute werde ich mit fünf Personen Small Talk halten' oder mit 'Heute spreche ich fünf Kollegen aus der Führungsebene auf ein Thema aus unserer Industrie an.'"

Tipps für den gelungenen Smalltalk

Alles anzeigen

▶ Mit einem Lächeln beginnen

Zum Smalltalk gehört auch eine entsprechende Körperhaltung: Es geht um eine nette, harmlose Plauderei, also beginnen Sie diese mit einem netten Lächeln. Und verschränken Sie die Arme nicht vor der Brust und verstecken Sie Ihre Hände nicht hinter dem Rücken oder in den Hosentaschen.

▶ Auf die Distanz kommt es an

Smalltalk betreiben wir meist mit Menschen, die wir nicht besonders gut kennen. Deshalb ist es wichtig, einen angenehmen Gesprächsabstand einzuhalten. Wer seinem Gegenüber zu dicht auf die Pelle rückt, darf sich nicht wundern, wenn er sich unbeliebt macht.

▶ Themen

Am liebsten smalltalken die Deutschen übrigens über ihren Urlaub, Ärger mit Handwerkern, ihre Hobbies, Berufliches oder die Gesundheit.

► Tabuthemen

Vermeiden Sie die Themen Politik, Religion, Geld und private Probleme: Solche Themen sind nur für den Freundes- oder Verwandtenkreis bestimmt. Für eine unverbindliche Plauderei mit Fremden eignen sie sich nicht.

► Humor ja, Witze nein

Auch wenn es sich um Ihren absoluten Lieblingswitz handelt, beginnen Sie ein Gespräch bitte nicht mit: "Kennen Sie den?..." Niemand hat etwas gegen humorvolle Bemerkungen und Schlagfertigkeit, aber Sprücheklopfer und Witzbolde kommen einfach nicht gut an.

► Offene Fragen

Bringen Sie Ihr Gegenüber dazu, etwas zu erzählen. Wer geschlossene Fragen stellt, auf die der Gesprächspartner nur mit "Ja" oder "Nein" antworten kann, schafft keine angenehme Gesprächsatmosphäre. Versuchen Sie es lieber mit einer Frage wie "Woher kennen Sie den Gastgeber?"

► Neutrale Fragen stellen

Achten Sie darauf, neutrale Fragen zu stellen und freundlich zu bleiben. Wer fragt: "Finden Sie Fußball auch so doof?" wird es sich mit einem eingefleischten Fan verscherzen. Dann lieber fragen, was das Gegenüber beruflich macht. Zur Not reden Sie über das Wetter, das geht immer.

► Aufmerksam zuhören

Damit sich wirklich ein nettes Gespräch ergibt, müssen Sie natürlich nicht nur Fragen stellen, sondern auch zuhören. Schenken Sie Ihrem Gegenüber also die volle Aufmerksamkeit, auch wenn Sie sich über belanglose Themen unterhalten. Sonst verliert er schnell die Lust am Gespräch mit Ihnen.

► Sparen Sie sich Lästereien und Angeberei

Auch wenn Lästern im Freundeskreis Spaß macht, beim Smalltalk sollten Sie es sich sparen. Es fällt nur negativ auf Sie zurück. Das hat der Psychologieprofessor John Skowronski von der Northern- Illinois-Universität in mehreren Experimenten herausgefunden. Zuhörer übertragen jene Eigenschaften, die Person A einer Person B andichtet, unbewusst und automatisch auf Person A. Ebenfalls verzichten sollten Sie auf Redebeiträge nach dem Motto "Mein Haus, mein Auto, meine Yacht".

Man solle sich nicht entmutigen lassen, wenn es nicht gleich in fünf von fünf Fällen klappt. Am ersten Tag gelingt es vielleicht nur einmal, am darauffolgenden Tag vermutlich zwei Mal und schließlich immer öfter. Das Durchhaltevermögen entscheidet über den Erfolg.

Selbst Spontaneität lässt sich üben

Dann hat man seinen Mut zusammen genommen, ist positiv an die Sache herangegangen und dann folgt der GAU: Mitten im Vortrag kommt eine unangenehme Frage aus dem Publikum. Schon ist der Faden verloren. Die Souveränität weicht hilflosem Gestammel.

Da hilft nur Spontaneität, im Volksmund Schlagfertigkeit genannt. Doch den meisten fällt sie schwer. "90 Prozent der Menschen fallen die besten Antworten erst im Nachhinein ein", sagt Pöhm.

Allerdings verhält es sich mit der Schlagfertigkeit seiner Meinung nach wie mit der Grammatik: Es gibt Regeln und Muster. Zwar könne man nicht für alles eine Wenn-dann-Regel aufstellen. Grundsätzlich aber gelte, dass die Replik immer einen Bezug zum Gesagten haben und überraschend sein muss.

Weitere Artikel

Der ultimative Guide für Schlagfertigkeit
„Sie glauben wohl, Sie sind perfekt?“

Sprache
Sind Sie auch rhetorisch der Chef?

Rhetorik
So gelingt die perfekte Rede

Beispiel: Sie stellen gerade Ihr neues Marketingkonzept vor, als der Kollege aus dem Controlling fragt: "Wie sollen wir das denn bezahlen?" Statt "öhm...ja, ich weiß ja auch nicht" zu sagen oder diffuse Sparvorschlägen zu unterbreiten, rät Pöhm zur Gegenfrage: "Welche Budgetgrenzen müssen wir denn einhalten?" Während der andere die Frage beantwortet, hat man selbst Zeit, sich zu sortieren.

Im Fahrstuhl-Fall muss man natürlich nicht auf einen indirekten Angriff reagieren. Aber auch hier hilft Spontaneität gegen das peinliche Schweigen. Die Tasche mit der Aufschrift »Sprüngli«, die Elton-John-ähnliche Brille, der fehlende 13. Stock in amerikanischen Aufzügen oder die außergewöhnliche

Geschichte in der Morgenzeitung: »Es gibt allerlei Möglichkeiten, die es Ihnen erlauben, etwas zu sagen«, rät Skipwith.

© 2015 Handelsblatt GmbH - ein Unternehmen der Verlagsgruppe Handelsblatt GmbH & Co. KG

[Nutzungsbedingungen](#) | [Impressum](#) | [Datenschutz](#) | [Mediadaten-Online](#) | [Mediadaten-Print](#) | [Archiv](#) | [Kontakt](#)
