

# Wen oder was schlägt der Schlagfertige?

*Für mich hatte Schlagfertigkeit bisher immer etwas mit Humor oder Angriff zu tun. Von einem Schlagfertigkeitstrainer erwartete ich mir rhetorische Munition gegen all die Nervensägen da draußen. Im Gespräch mit Michael Traindt hat sich dann das Gegenteil herausgestellt: Wirkungsvolles Schlagfertigkeitsein kommt geradezu buddhistisch friedlich daher.*

*Interview mit Michael Traindt, Schlagfertigkeitstrainer aus Wien*

## **Waren Sie in der Schule der Klassen-Clown? Oder wann haben Sie gemerkt, dass Schlagfertigkeit Ihr Thema ist?**

Oh, gleich ein persönlicher Angriff bei der ersten Frage (lacht). Beim Thema Schlagfertigkeit geht es nicht ums witzig oder lustig sein, sondern darum, bei der Sache zu bleiben und sein Ziel weiter zu verfolgen. Aber was stimmt, mich hat Kommunikation schon in der Schule fasziniert. Mich hat interessiert, warum einer überzeugend wirkt und der andere nicht, obwohl er schlauere Sachen sagt. Heute weiß ich, das hängt stark mit dem eigenen Rollenbewusstsein sowie der inneren Überzeugung zusammen und erst im zweiten Schritt mit dem Einsatz rhetorischer Hilfsmittel.

## **Was hat denn Rollenbewusstsein mit Schlagfertigkeit zu tun?**

Unter Rolle verstehe ich, dass man im Beruflichen wie Privaten jeweils verschiedene Rollen einnimmt und sich bewusst ist, was es zu schützen gilt. Aber auch der Gedanke, dass die Rolle

schützt. Wenn eine Politikerin in einer Talkshow sitzt, dann ist sie dort in ihrer beruflichen Rolle und die schützt sie. In meiner Arbeit gehe ich auf diese Rollen und deren unterschiedliche Erwartungen ein. Also, Erwartungen der Gesprächspartner sowie meine eigenen an mich selbst. Es geht nicht darum sich zu verstellen oder etwas vorzuspielen, sondern in der jeweiligen Rolle größtmögliche Glaubwürdigkeit zu entwickeln.

## **Schlagfertige Menschen wissen also wie sie sich vor Attacken schützen können. Wie erkennt man denn einen typischen verbalen Angriff?**

Geschlecht, Alter, Wissen, Fachkompetenz und Herkunft sind typische Felder für Angriffe. „Sie sind zu jung für diesen Job“, „Sie sind überfordert“– Angriffe zielen immer auf das Fundament der Persönlichkeit ab. Wenn das Fundament bröckelt, weil eine Attacke gelingt und ich mich zu einem Gegenschlag hinreißen lasse, dann säge ich am eigenen Fundament, weil meine sachliche Aussageebene einbricht. Ich erlebe oft in Übungssituationen, dass Argumente zunächst gut vorgetragen werden – alles wunderbar. Der Angreifer wählt dann die für ihn logische Strategie, nicht auf das Dach, also die Argumentation abzu zielen, sondern auf das persönliche Fundament des Gegenübers. Gelingt dies, dann wankt der ganze Mensch. Emotionen verengen die Wahrnehmung und verdecken die gute Antwort. Erst später im Auto fällt einem dann eine gute Reaktion ein. Im Schlagfertigkeitstraining lernt man gute Reaktionen und Antworten immer im Blickfeld zu haben, selbst unter emotionalem Druck.

## **Wen würden Sie in Deutschland als besonders schlagfertig bezeichnen?**

Angela Merkel ist dank ihrer Sachorientiertheit und Klarheit

für mich sehr schlagfertig. Gregor Gysi wegen seiner Wachheit und geistigen Beweglichkeit. Guido Westerwelle war es wegen seiner guten Vorbereitung und dem klaren Rollenbewusstsein. Ein konkretes Beispiel: Angela Merkel wurde gefragt: „Wo steht Deutschland beim Thema soziale Gerechtigkeit? Geben Sie dafür eine Schulnote von 1-6.“ Sie hat schlagfertig geantwortet: „Ich bin deutsche Bundeskanzlerin und keine Lehrerin und deshalb beantworte ich diese Frage nicht. Ich vergebe keine Schulnoten. Dafür ist mir dieses Thema zu wichtig.“ Das ist für mich Schlagfertigkeit. Mit dieser Antwort hat sie ihre Rolle definiert als: Ich bin deutsche Bundeskanzlerin und keine Lehrerin. Deshalb bieten klare und eindeutige Rollendefinitionen schlagfertige Antworten.

## **Braucht man Humor für schlagfertige Antworten?**

Also wenn es wirklich darum geht bei der Sache zu bleiben und etwas durchzusetzen, dann ist Humor sogar kontraproduktiv, denn eine humorige Antwort eskaliert ja eher. Die erste Lektion, die ich in meinen Seminaren und Einzeltrainings vermittele ist, dass der Gegenschlag nicht schlau ist. Ein eine flapsige Bemerkung auf Kosten meines Gesprächspartners ist ein Gegenschlag, sei er auch noch so lustig.

## **Aber wie komme ich dann aus einer kritischen Situation ohne Gesichtsverlust wieder heraus?**

Eine simple Technik ist die Gegenfrage, wenn einer sagt: „Das ist doch kein Argument!“ oder „Die Frage ist falsch gestellt!“, dann antworte ich: „Wie sollte die Frage denn gestellt sein?“ oder: „Was ist für dich ein Argument?“ – ich drehe einfach den Spieß um. Nicht ich beantworte eine unverschämte Frage im Meeting, sondern die muss sich der andere schon überlegen. Damit zeige ich, dass ich bereit bin

für die Sache zu kämpfen. Es geht mir nicht um mein Ego, sondern darum in diesem Meeting etwas zu erreichen, weil ich überzeugt davon bin, dass meine Linie richtig ist.

## **Was zeichnet ein gutes Schlagfertigkeitstraining aus?**

Viele Übungsmöglichkeiten. Ich sehe Seminare als Trainingslager – wie beim Fußball. Jedoch hat die Verbesserung der Schlagfertigkeit auch sehr viel mit Mut zu tun, d.h. einstehen für Dinge, die mir wichtig sind und meine persönlichen Grenzen als Mensch schützen – beides benötigt viel Mut.

---

## **Der Lieblings-Schorle:**



Schlagfertigkeitstrainer Traindt trinkt am liebsten Apfelschorle – in Wien heißt es „Apfel gespritzt“. Wir haben uns im Heurigen-Lokal jedoch spontan für einen kühlen „Wein gespritzt“ entschieden.

---

## Über Michael Traindt:



Michael Traindt trainiert Berufsgruppen mit viel Kundenkontakt, z.B. im Verkauf oder Beschwerdemanagement. Sein Spezialgebiet sind Trainings für Politiker, insbesondere für Medienauftritte und im Umgang mit Mitbewerbern im politischen Prozess. Darüber hinaus begleitet er Führungskräfte aus der Wirtschaft als Coach bei schwierigen Karriereentscheidungen.  
<http://www.traindt.com/>

---

### **Merkenwertes Zitat von Michael Traindt:**

*Wenn der Angriff kommt: „Sie sind ja völlig inkompetent“, dann antworten Sie bestimmt: „Ich bin kompetent. Gibt es noch Fragen zu meiner Präsentation?“*