

# **Souverän in Diskussionen und Interviews agieren: Schlagfertig vor Publikum**

*// Von Dr. Matthias Nöllke*

Schlagfertigkeit vor Publikum lässt sich trainieren. Erfahren Sie, was Sie sympathisch macht und was sie besser vermeiden, wie Sie auf Fangfragen reagieren und Unterstellungen zurückweisen.

## **Dürfen Sie dem anderen ins Wort fallen?**

Schlagfertigkeit lebt davon, dass Sie auf einen Angriff direkt reagieren. Bei einer Diskussion mit Publikum ist es allerdings häufig so, dass jeder seinen Redebeitrag liefert und der andere währenddessen zu schweigen hat. Er bekommt anschließend Gelegenheit, zu den Vorwürfen, Angriffen, Behauptungen Stellung zu nehmen.

Diese stillschweigende Übereinkunft hat ja durchaus etwas für sich, jeder soll unbehelligt seine Argumente ausbreiten dürfen, das ist ja nur fair, und doch ergeben sich zwei mögliche Nachteile für Sie:

1. Bevor Sie zu Wort kommen, geht es um ganz etwas anderes. Keiner weiß mehr so recht, worauf Sie jetzt eigentlich Bezug nehmen. Sie wirken wie jemand, der hinter der Diskussion hinterherhinkt und das Rad zurückdrehen will – das kommt nicht gut an.
2. Eine schlagfertige Erwiderung lebt davon, dass sie aus der Situation herauskommt. Jede Verzögerung schmälert ihre Wirksamkeit. Wenn Sie darauf warten, bis Sie an der Reihe sind, können Sie sich Ihre Bemerkung gleich schenken.

## **Seien Sie sparsam mit Unterbrechungen**

Was also, wenn Ihnen eine schlagfertige Erwiderung in den Sinn kommt, während der andere spricht? Dürfen Sie einfach so unterbrechen? Sie dürfen. Allerdings nur wenn Ihre Bemerkung wirklich schlagfertig ist. Denn Sie müssen abwägen, ob sich die Sache lohnt. Landen Sie einen Volltreffer, dann fragt niemand mehr, ob Sie überhaupt an der Reihe waren.

Auf der anderen Seite brechen Sie zweifellos die ungeschriebenen Regeln. Ist Ihre Bemerkung also nicht so zündend, dann schießen Sie ein Eigentor. Obendrein können

Sie sich jetzt nicht mehr beschweren, wenn Ihr Gegenüber nun Ihnen ins Wort fällt. Manche "alten Hasen" wissen solche Fehler meisterhaft zu nutzen.

Auch wenn Ihnen ständig schlagfertige Erwiderungen in den Sinn kommen, so belassen Sie es bei ein, zwei Unterbrechungen. Sonst wirken Sie nicht schlagfertig, sondern flegelhaft und aufdringlich. Überhaupt müssen Sie aufpassen, den anderen nicht zu sehr an die Wand zu drücken.

### **Vorsicht vor den "Niedermachern"**

In Diskussionen wollen wir vor allem eines: Die eigenen Argumente sollen brillieren, die Argumente des Diskussionsgegners dagegen sollen in ihrer ganzen Lückenhaftigkeit offenkundig werden. Das führt natürlich dazu, dass wir uns herzlich freuen, wenn der andere Wissenslücken offenbart, verkrampt, hilflos oder rechthaberisch auftritt.

Schließlich sammeln wir so Punkte. Geradezu triumphal ist es dann natürlich, wenn Sie den anderen bei einem Selbstwiderspruch ertappen, und zwar einem solchen, den Ihre Zuhörer auch verstehen. Dann haben Sie fast gewonnen.

Fast, denn Sie tun gut daran, sich vorzusehen. Hüten Sie sich vor allem vor so genannten "Niedermachern", Bemerkungen, die Ihr Gegenüber vollends "erledigen". Solche "Niedermacher" fallen nämlich sehr leicht auf Sie selbst zurück. Sogar wenn Ihr Kontrahent dadurch ein für alle Mal in Misskredit geraten ist, kann es sein, dass Sie davon keineswegs profitieren. Im Gegenteil, das Publikum nimmt Ihnen Ihr Verhalten übel. Es findet Ihren Gegner unmöglich, Sie aber auch.

### **Gehen Sie niemals bis zum Letzten**

Sie werden einen sehr viel durchschlagenderen Erfolg ernten, wenn sich beim Publikum der Eindruck einstellt: Der andere ist noch vergleichsweise milde davongekommen. Das bringt es mit sich, dass der andere niemals völlig schwach erscheinen darf. Wenn er sich um Kopf und Kragen geredet hat, dann trampeln Sie um Gotteswillen nicht noch weiter auf ihm herum, sondern helfen Sie ihm auf, stärken Sie ihn, loben Sie ihn. Man wird Sie für überaus fair und sachorientiert halten. Und in gewisser Hinsicht stimmt das ja auch.

### **Tipp:**

Es ist nicht ratsam, Ihren Gesprächspartner allzu aufdringlich zu provozieren. Je stärker Ihre Provokationen, desto mehr Sympathien büßen Sie ein.

**"Lassen Sie mich bitte ausreden?"**

Der bei weitem häufigste Satz, der in Diskussionen fällt, lautet: "Lassen Sie mich bitte ausreden?" Ja, man kann ihn bei bestimmten Gesprächsrunden mit Sicherheit vorhersagen. Je höher der Anteil von Politikern, umso wahrscheinlicher fällt diese magische Beschwörungsformel.

Zunächst einmal ist gegen diesen Satz gar nichts einzuwenden. Jeder hat das Recht, seine Sicht der Dinge darzulegen. Dazu gehört selbstverständlich, dass man zu Ende spricht und dass man Kommentare und hämische Unterbrechungen nicht zu dulden braucht. Ein unmissverständliches "Jetzt bin ich dran!" sorgt dafür, dass Sie Ihr gutes Recht auch durchsetzen.

Doch leider herrscht in vielen Diskussionen eine regelrechte "Ausrederitis". Der Spruch "Lassen Sie mich bitte ausreden?" wird zu zwei Zwecken eingesetzt, die beide gleichermaßen fragwürdig sind:

- um sich mehr Redezeit zu verschaffen,
- um den anderen ins Unrecht zu setzen.

Beides sollten Sie sich nicht gefallen lassen. Wann immer die "Ausrederitis" um sich greift, sollten Sie handeln.

### **Strafen Sie den anderen: Lassen Sie ihn ausreden!**

Das wirksamste Mittel gegen die "Ausrederitis" ist den anderen einfach nicht zu unterbrechen, ihm nicht ins Wort zu fallen, auch wenn er Ihrer Ansicht nach den größten Unsinn erzählt. Dann muss er nämlich seine gesamte Redezeit aus geistigen Eigenmitteln bestreiten und das ist gar nicht so einfach. Er wiederholt sich, seine Argumentation zieht sich in die Länge und – welch ein gefundenes Fressen für Sie! – er fängt an, sich widersprechen.

Ein berühmter Schriftsteller hat einmal gesagt, dass kein vernünftiger Mensch fünf Minuten am Stück sprechen könnte, ohne sich zu widersprechen. Da ist sicher etwas dran. Lehnen Sie sich also zurück, öffnen Sie die Ohren und hören Sie zu, was Ihr Gegenüber zusammenerzählt.

*Dieser Text stammt aus dem Buch "Schlagfertigkeit (2015)" von Dr. Matthias Nöllke, veröffentlicht bei Haufe Verlag, und wurde uns zum Abdruck überlassen.*

# **[Live] Professor Dr. Petra Jansen, Lehrstuhl für Sportwissenschaft der Uni Regensburg: Emotionssteuerung, Karriere-Ziele und Frauen**

## **// Von Simone Janson**

Professor Dr. Petra Jansen, Lehrstuhl für Sportwissenschaft der Uni Regensburg erzählt im Interview u.a. wie man seine Gefühle mit Achtsamkeit steuert, wie man seine Ziele erreicht und warum es die Gläserne Decke wirklich gibt.

*Professor Dr. Petra Jansen studierte an der Johannes-Gutenberg-Universität in Mainz, Anthropologie, Ethnologie, Psychologie und Mathematik, bevor sie 1999 an der Gerhard-Mercator Universität in Duisburg in Allgemeiner Psychologie zu dem Thema "Kognition von Distanzen" promovierte. 2005 habilitierte Sie an der Heinrich-Heine Universität in Düsseldorf in Experimenteller Psychologie mit dem Thema "Entwicklung räumlichen Wissens". 2008 schloss Sie auch ein Weiterbildungsstudium in Tanztherapie an der Westfälischen-Wilhelms-Universität Münster ab. Seit 2008 hat Sie den Lehrstuhl für Sportwissenschaft an der Universität in Regensburg inne. Ihre Forschungsschwerpunkte liegen in der Untersuchung des Zusammenhanges von Motorik, Emotion und Kognition, u.a. unter einer neurowissenschaftlichen Perspektive. Ihre Forschungsarbeiten wurden in mehreren Projekten von der Deutschen Forschungsgemeinschaft gefördert und bislang in über 120 peer-reviewed Zeitschriftenartikeln veröffentlicht. Ihre Zukunft sieht Sie in der Erforschung der Integration von Herz und Verstand. Prof. Dr. Petra Jansen ist Mutter von drei erwachsenen Kindern.*

**Frau Prof. Dr. Jansen, bitte umreisen Sie kurz Ihr Forschungsgebiet.**

Lange Zeit galt mein Hauptinteresse der Erforschung kognitiver Prozesse beim Menschen. Die Kognition beinhaltet die Prozesse der Wahrnehmung, Sprache, des Denkens, des Problemlösens und z. B. auch der Verarbeitung räumlicher Information.

Hier haben mich insbesondere die Untersuchung des Einflusses der Bewegung auf die Kognition sowie mögliche Geschlechtsunterschiede bei kognitiven Fähigkeiten interessiert. Heute erforsche ich vermehrt den Zusammenhang zwischen Körper, Kognition, und Emotion im Rahmen der Embodiment-Forschung und den Einfluss von achtsamkeitsbasierten Trainings.

**Lassen sich Emotionen überhaupt wirkungsvoll steuern?**

Emotionen lassen sich regulieren. Stellen Sie sich bitte ein kleines Kind an der Ladenkasse vor. Es sieht all die Süßigkeiten und fängt vielleicht an zu schreien, weil es diese gerne haben möchte. Selbst ein Erwachsener kann das Kind kaum beruhigen.

Die Emotionsregulationsfähigkeit ist bei dem kleinen Kind noch nicht so gut ausgeprägt, Erwachsene hingegen haben jedoch zumeist die Fähigkeit erworben, wenn Sie etwas unbedingt wollen, angemessen zu reagieren.

### **Und was ist wichtiger: Der IQ oder der EQ?**

Zunächst einmal ist der IQ das wissenschaftlich länger untersuchte theoretische Konzept. Es ist sicherlich unbestritten, dass der Intelligenzquotient wesentlich für das Lösen kognitiver Aufgaben ist. Checa und Fernandez-Berrocal (2015) konnten jedoch nachweisen, dass auch emotionale Kompetenzen für die menschliche kognitive Kontrollfähigkeit wichtig sind. Es gibt wechselseitige Einflüsse, die in einer aktuellen Übersichtsarbeit von Okon-Singer und Kollegen (2015) sehr schön auf den Punkt gebracht werden: "Stress, anxiety and other kinds of emotion can profoundly influence key elements of cognition, including selective attention, working memory, and cognitive control. [...] In turn, circuits involved in attention, executive control, and working memory contribute to the regulation of emotion." Meines Erachtens wäre es gut, von einer "entweder – oder" Sichtweise zu einer "und-auch" Sichtweise zu gelangen.

- Checa, P., und Fernández-Berrocal, P. (2015). The role of intelligence quotient and emotional intelligence in cognitive control processes. *Frontiers Psychology*, 6: 1853.
- Okon-Singer, H., Hendl, T., Pessoa, L., und Shackman, A.L., (2015). The neurobiology of emotion-cognition interactions: fundamental questions and strategies for future research. *Frontiers in Human Neuroscience*, 9:58. doi: 10.3389/fnhum.2015.00058

### **In jüngster Zeit gibt es immer wieder Kritik an Achtsamkeit, z.B. von der Feministin [Laurie Penny](#) oder auch in [Verbindung mit dem Silicon Valley](#). Was halten Sie von Kritik an Achtsamkeit?**

Die Kritik bezieht sich im ersten Artikel meines Erachtens mehr auf den "Trend zur Selbstliebe", wobei die Autorin am Ende die Selbstsorge ins Gespräch bringt und im zweiten Artikel mehr auf Achtsamkeit als eine Art Diät von der digitalen Welt.

Beides beschreibt Achtsamkeit meines Erachtens nicht treffend. In meinen Augen bedeutet Achtsamkeit das Gewahrsein im jetzigen Moment. An diesem Streben kann ich nichts kritisch finden; mit der Aufmerksamkeit da zu sein, wo man ist, das halte ich für ein wichtiges Ziel für jeden Menschen. Das, was ich als kritisch empfinde, ist, dass viele Menschen das Gefühl haben, Yoga machen zu müssen, zu meditieren oder