

# „Ja, und ...“ ist die entscheidende Antwort

**Schlagfertigkeits-Coaching. Wie man in heißen Debatten einen kühlen Kopf bewahrt und spontan argumentiert**

Schnell und professionell kontern lernen. Das soll Susanne Pöchacker uns näherbringen. In ihrem Seminarraum mit Blick auf die Votivkirche formulieren wir unsere Erwartungen: Wir wollen in einer Kommunikation das Heft in der Hand haben und uns nicht überfahren lassen. Pöchacker erklärt zunächst die richtige Haltung. „Wir assoziieren Überraschendes und Unvorhergesehenes mit etwas Negativem: Wir fühlen uns wie das Reh, das mitten auf der Fahrbahn steht“, betont sie.

Wichtig sei eine positive Einstellung zum Thema, zu sich selbst und dem Zuhörer/Gesprächspartner gegenüber. Gleichzeitig sollte man sich körperlich groß machen und nicht ständig das Gesicht berühren.

Wir üben nun die schnelle Reaktion, indem wir unseren Ball zuwerfen. Während der Ball in der Luft ist, assoziieren wir spontan auf das Wort des Gegenübers. Klingt leicht, ist es nicht. Nachdem wir reihum Sonne,



**Trainiert:** Selbstvertrauen und Spontaneität

**Geignet für:** Zurückhaltende

**Fazit:** Kontern kann man lernen



Schauspielerin,  
Kabarettistin und  
Trainerin Susanne  
Pöchacker wirft  
uns Bälle und  
Begriffe zu

Strand, Meer, Sonnencreme, Fett, Arschgeweih assoziiert haben, entschließt eine Teilnehmerin an Stelle des nächsten Wortes ein „Äh“... „Sehr gut“, lobt Pöchacker. Jetzt habe der innere Kontrolleur versagt.

Der Trick bei der Gesprächsführung ist es, mehr „Ja, und...“ statt „Ja, aber...“ zu sagen, lernen wir. Damit akzeptiert man, was das Gegenüber sagt, stimmt aber nicht zu. Gleichzeitig soll man das Gefühl

vermitteln, zuzuhören: „Ich kann mir gut vorstellen, wie frustrierend das ist.“ Mit Brückensätzen kann man Zeit gewinnen, um gelassen zu reagieren. „Ich bin grundsätzlich deiner Meinung. Ich denke allerdings, ...“. Generell ist es besser, Fragen zu stellen als Behauptungen aufstellen, lernen wir. Denkanstöße sollten als Möglichkeit formuliert werden: „Was wäre wenn, ...“. Das Gegenüber loben: „Danke, dass Sie

– Ulla Grünbacher