

# MEISTERKURS SCHLAGFERTIGKEIT

Souverän in jeder  
Situation reagieren

# VORWORT

## DIE MACHT DER SCHLAGFERTIGKEIT

Der brillante Rhetoriker Winston Churchill hält eine packende und fesselnde Rede vor einem großen Publikum. Energisch bringt er seinen wichtigsten Punkt – macht eine Pause, in der man eine Stecknadel fallen hören könnte ...

Plötzlich schreit die Oppositionelle Nancy Astor: »Wenn Sie mein Mann wären, dann würde ich Gift in Ihren Tee kippen!«

Die Menge hält den Atem an und ist gespannt, was Churchill darauf antwortet. Spannung liegt in der Luft.

Er lächelt selbstsicher und kontert gelassen: »**Na ja, und wenn Sie meine Frau wären, dann würde ich den Tee auch trinken.**«<sup>1</sup>

Was für eine schlagfertige Antwort! Wie sehr wünschen wir uns in Stresssituationen, bei dummen Sprüchen auch so gelassen zu bleiben? Auch so schnell eine wortgewandte und schlaue Antwort zu haben? Und eben nicht erst zwei Stunden später?

Doch im Alltag passiert oft genau das Gegenteil. Wir halten eine Präsentation, jemand meldet sich und sagt: »Sie glauben doch nicht wirklich, dass das in der Praxis funktioniert? Ich bin jetzt schon seit zehn Jahren dort tätig und wenn sie mir so etwas vorstellen, dann wird mir klar – Sie haben keine Ahnung von diesem Bereich.«



Oder Sie sprechen eine attraktive Person an oder sind schon auf einem Date mit ihr, und plötzlich sagt sie zu Ihnen: »Weißt du, eigentlich bist du gar nicht so wirklich mein Typ ... «

In solchen Situationen werden wir oft nervös und unsicher: Wir fangen vielleicht an, zu stammeln oder wissen nichts wirklich zu sagen. Hoher Blutdruck, vielleicht sogar schwitzige Hände und ein roter Kopf wirken unsouverän.

Das große Problem dabei ist, dass gerade in diesen Situationen in Ihrem Leben sehr viel auf dem Spiel steht. Das bedeutet, dass Sie direkt in diesem Moment eine schlagfertige und gute Antwort in petto haben sollten. Denn wenn nicht, dann werden Sie nicht respektiert. Wenn Sie sich zwei Stunden später denken: »Oh ja, das hätte ich sagen können!«, dann ist es meist schon zu spät. Welche Folgen das für Ihr Leben hat, werden Sie sich denken können.

Vielleicht halten Sie genau deswegen dieses Buch in den Händen. Weil Sie sich denken: »Na ja, irgendwie muss man sich ja mit diesem Thema beschäftigen, um respektiert zu werden und überzeugend zu wirken.« Und ja, natürlich werde ich Ihnen in diesem Buch viele konkrete Tools für Ihren kommunikativen Werkzeugkoffer geben. Doch eins kann ich Ihnen sagen: Das ist viel zu kurz gegriffen. Ich möchte mit diesem Buch in Ihnen die Lust auf Schlagfertigkeit wecken. Die Lust, spielerisch meisterhaft in der Kommunikation zu werden. Die Lust, sich mit anderen spannende Wortgefechte zu liefern. Die Lust, immer selbstsicherer und gelassener zu werden.

Aus meiner Sicht sollte Schlagfertigkeit nicht dazu dienen, andere verbal fertigzumachen. Natürlich sollten Sie Techniken haben, sich kommunikativ selbst zu verteidigen, aber andere damit anzugreifen, ist unethisch. Das ist auch das Problem mit dem Beispiel von Winston Churchill am Anfang. Diese **harte Schlagfertigkeit** ist nur eine von **sechs Formen der Schlagfertigkeit**, die ich Ihnen in diesem Buch näherbringen will.



Die harte Schlagfertigkeit ist wichtig, wenn Sie sich selbstsicher verteidigen und klare Grenzen setzen möchten. Doch bei einem romantischen Date, einer professionellen Präsentation oder einem Gespräch mit einer vorgesetzten Person ist diese Form der Schlagfertigkeit nicht angebracht.

Deswegen brauchen Sie etwas, das in Ihrem Alltag wirklich funktioniert. Und hier sind wir bei dem zweiten Problem an der Geschichte mit Winston Churchill: Selbst, wenn Sie diese schlaue Antwort in Ihrem Kopf hätten – würden Sie sich trauen, sie auszusprechen? Wenn Sie in diesen Momenten unsicher und nervös sind, bringt Ihnen auch die beste Antwort nichts.

Als Psychologe und Kommunikationstrainer weiß ich, wie unsere innere Selbstsicherheit mit unserer Kommunikation zusammenhängt. Ich bin dankbar, über die YouTube-Videos der RedeFabrik, die Videokurse und vor allem mithilfe unseres Charisma-Mentorings extrem vielen Menschen helfen zu dürfen. Auch bei unseren Seminaren vor Ort und in persönlichen Einzelcoachings durfte ich Menschen dabei helfen, in genau diesen Stresssituationen selbstsicher zu bleiben und eine wortgewandte Antwort zu finden. Und das ist auch mein Anspruch an dieses Buch:

Ich habe psychologische Studien gewälzt und mir hunderte von Beispielen aus Serien und dem echten Leben angesehen und mir die Frage gestellt: Was macht Harvey Specter, Jessica Pearson, Jordan Peterson und Politiker wie Gregor Gysi, Christian Lindner und Barack Obama so schlagfertig? Ich habe also das theoretische Fundament aus der Wissenschaft mit Beispielen aus der Praxis und den effektivsten Methoden, die ich im Coaching anwenden durfte, vermischt. Ergebnis ist dieses Buch mit konkreten Beispielen, effektiven Techniken und Mindsets. (Ich weiß, das Wort wird inflationär verwendet, aber bitte lesen Sie weiter ... :D). Das Ergebnis lässt sich am besten anhand des »Tempels der Schlagfertigkeit« veranschaulichen, der uns durch das Buch begleiten wird:



Der Tempel der Schlagfertigkeit

Wir befinden uns bei 1, der *Begrüßung* oder auf dem Weg hin zum Tempel.

Ab dem nächsten Kapitel zeige ich Ihnen, welche **tiefgehende Bedeutung** Schlagfertigkeit wirklich hat. Anhand von konkreten Situationen und Modellen erläutere ich Ihnen im weiteren Verlauf die sechs Arten der Schlagfertigkeit. Diese stellen sich kurz zusammengefasst so dar:

1. **Die harte Schlagfertigkeit:** wie Sie selbstsicher und kompetent selbst bei unfairen Angriffen kontern.
2. **Die weiche Schlagfertigkeit:** wie Sie auf Angriffe empathisch reagieren und den anderen das Gesicht wahren lassen.
3. **Die sachliche Schlagfertigkeit:** wie Sie brenzlige und emotionale Situationen professionell entschärfen und zurück auf die Sachebene führen.
4. **Die humorvolle Schlagfertigkeit:** wie Sie Spannungen spaßig auflösen – selbst wenn Sie von sich glauben, dass sie keine Witze erzählen können.



5. **Die offene Schlagfertigkeit:** wie Sie sich selbst offenbaren, um Reflexion möglich zu machen und eine Atmosphäre des Vertrauens herzustellen.
6. **Die erhebende Schlagfertigkeit:** wie Sie unangenehme Situationen sogar so stark abwandeln, dass Sie als inspirierendes Vorbild führen.

Danach sehen wir uns die Säulen des Tempels an: Die **Top-zehn-Fehler und Schnelltechniken der Schlagfertigkeit**. Sie lernen die größten Fehler, durch die Sie nicht respektiert werden, unsicher wirken und sprachlos bleiben. Zu jedem Fehler gebe ich Ihnen eine konkrete Schnelltechnik mit, die Ihnen sofort helfen wird, in den jeweiligen Situationen gelassener zu bleiben und gute Antworten zu finden.

Anschließend sehen wir uns das Dach des Tempels an: In diesem Teil des Buches schenke ich Ihnen dann noch zwölf (der insgesamt 36) **Techniken der Schlagfertigkeit** sowie zwei Bonuskapitel zur inneren Selbstsicherheit und dem Auflösen emotionaler Trigger durch Schattenarbeit (geschrieben von meiner wundervollen Frau). Diese sind normalerweise Teil unseres umfassenden und fortgeschrittenen Videokurses auf der redefabrik-akademie.de – ich teile sie hier mit Ihnen, um Ihnen mächtige Kommunikations-tools und Handwerkszeug für Ihr persönliches Wachstum an die Hand zu geben, die Sie in Ihren Werkzeugkoffer legen können.

Dann werfen wir noch einen kurzen Blick auf das Fundament des Tempels: der **Selbstsicherheit**. Hier erhalten Sie einige Impulse an die Hand, um Schlagfertigkeit für Ihr persönliches Wachstum zu nutzen.

Ist das getan, betreten wir bei Nummer 6 das Innere des Tempels: In diesem Kapitel steigen wir noch tiefer in die innere Arbeit ein. Meine Frau Lara offenbart Ihnen die Geheimnisse der sogenannten »**Schattenarbeit**« – einer transformativen Praxis für das Auflösen emotionaler Trigger-Themen. Abschließend schauen wir im Finale noch kurz die



nächsten Schritte an, die Ihnen auf der Reise zu mehr kommunikativen Erfolg dienlich sein können.

Und dazu möchte ich Ihnen gleich zu Beginn dieses Buches ein **Geschenk** machen: **einen kostenlosen Videokurs mit Übungsblättern zu diesem Buch!** Dieser hilft Ihnen dabei, das Buch noch tiefer zu durchdringen. Ja, ich weiß, QR-Codes in Büchern, aber ich verspreche: Es lohnt sich! Sichern Sie sich den Kurs kostenlos unter <https://redefabrik.de/kurs-zum-buch-schlagfertigkeit> oder scannen Sie den QR-Code:



Doch lassen Sie mich gleich etwas zu Anfang etwas klarstellen: **Dieses Buch macht Sie nicht schlagfertig.** Wenn Sie sich denken, dass Sie einfach den Buchpreis als »Ablass« bezahlen können und dadurch automatisch schlagfertig werden, muss ich Sie enttäuschen. Die drei magischen Zutaten für eine schlagfertige Kommunikation sind nämlich:

1. **Fundierte Wissen und konkrete Techniken.** (Herzlichen Glückwunsch, dass Sie dieses Buch in Ihren Händen halten!)
2. **Auf Ihren Alltag übertragen, üben und anwenden.** (Wie sagt Erich Kästner so schön? »Es gibt nichts Gutes, außer man tut es.«<sup>2</sup>)
3. **Eine XXL-Portion an Spaß!** (Wirklich, haben Sie Spaß dabei, sich auf den Spielplatz des Lebens zu begeben! Das Leben gibt Ihnen ein Vielfaches davon zurück, was Sie geben. Also: Haben Sie Spaß, fallen Sie auf die Nase und stehen Sie wieder auf!)



Also, worauf warten wir noch? (Wenn Sie mein vorheriges Buch, den *Meisterkurs Rhetorik*, schon gelesen haben, dann dürften Sie wissen: Das ist eine rhetorische Frage! Also, los geht's! 😊)

Alles Liebe und viel kommunikativen Erfolg

*Benedikt Held*

Psychologe (M.Sc.), Kommunikationstrainer und Gründer  
der RedeFabrik GmbH



# TEIL I

Die Bedeutung und Tiefe  
der Schlagfertigkeit



# KAPITEL 1:

## DAS WESEN DER SCHLAGFERTIGKEIT

Ich begrüße Sie ganz herzlich zu diesem *Meisterkurs Schlagfertigkeit* und freue mich, dass Sie sich mit diesem Thema beschäftigen. Also lassen Sie uns beginnen!

In diesem ersten Kapitel geht es zunächst um die tiefere Bedeutung von Schlagfertigkeit und um das Ausmaß, das Schlagfertigkeit annehmen kann.



*Tempel der Schlagfertigkeit*



Dieses Kapitel bildet im wahrsten Sinne des Wortes den Grund und Boden, also das Fundament dieses Kurses. Ich werde Ihnen ein Mindset – eine grundsätzliche mentale Einstellung – mit auf den Weg geben, das Ihnen dabei helfen wird, die Inhalte dieses Kurses zum Thema Schlagfertigkeit nicht nur viel eingehender, sondern auch mit deutlich größerer Offenheit und Freude aufzunehmen, als es Ihnen ohne diese Grundlage möglich wäre. Sicher wissen Sie, dass Schlagfertigkeit wichtig für Sie sein kann. In welchen Situationen Sie konkret selbstsicherer kommunizieren sollten, werden wir uns noch ansehen. Und auch wenn Sie sicher an Ihrer Schlagfertigkeit arbeiten wollen, ist da doch ein gewisses Unbehagen – die meisten Menschen würden Situationen, in denen sie schlagfertig sein sollten, am liebsten vermeiden.

Doch warten Sie ab – mit diesem Kapitel werden Sie eine Einstellung zur Schlagfertigkeit entwickeln, die Sie begeistern und Ihnen Lust machen wird, Ihre weiterentwickelte oder aber neu gewonnene Schlagfertigkeit auch anzuwenden und in der Praxis auszuprobieren. Und das meine ich wirklich so – ganz einfach deshalb, weil Schlagfertigkeit eine unglaublich wichtige kommunikative Fähigkeit ist, die Sie lernen können.

## Mein Verständnis von Schlagfertigkeit

Was einem intuitiv beim Thema Schlagfertigkeit in den Sinn kommt, ist:

Ich möchte oder sollte schlagen, ich will jemanden fertigmachen, ich bin ein Boxer oder eine Boxerin, eine attackierende Person, die einen verbalen Angriff abwehrt und versucht, das Gegenüber erst einmal *mundtot* zu machen.

Doch dem ist gar nicht so: Schlagfertigkeit hat eine viel größere und umfassendere Bedeutung. Es ist weniger dieses bloße Boxen oder Schlagen, als vielmehr eine Art *Aikidō*, eine verbale, spezielle asiatische Kampfkunst, zu der ich Ihnen über diesen Kurs hinweg immer wieder wichtige Impulse



mitgeben werde. Diese Impulse werden Ihnen helfen, zu verstehen, wie Sie immer mehr zu einem Aikidōka, also zu diesem friedvollen Krieger oder zur Aikidō-Kampfkünstlerin werden können. Doch was ist dieses Aikidō?

## Schlagfertigkeit und Aikidō

*Aikidō (合気道; Ai »Harmonie«, Ki »Lebensenergie«, Dō »Lebensweg«; Weg zur Harmonie der Kräfte): Ziel des Aikidōs ist es, einem Angriff dadurch zu begegnen, dass man die Angriffskraft leitet (Abwehr) und es dem Gegner unmöglich macht, seinen Angriff fortzuführen (Absicherung).<sup>3</sup>*

Insgesamt könnten wir Aikidō also übersetzen mit: der Weg zur Harmonie der Kräfte.

Lassen Sie mich das an einem Beispiel verdeutlichen: Sie greifen mich an und schlagen beispielsweise mit der Faust auf eine bestimmte Stelle. Im klassischen Boxkampf würde mich die Faust treffen, ich würde sie hinnehmen (müssen) und dann zurückschlagen. Das Problem dabei ist: Es tut mir weh und es schwächt mich in meiner körperlichen und psychischen Position.

Im Aikidō dagegen gehen wir davon aus, dass eine Person aus ihrer inneren und äußeren Mitte heraustritt, sobald sie angreift. Sie ist also nicht mehr im Besitz ihrer vollen Kraft, körperlichen Stärke und mentalen Power. Eben dies glauben wir auch im Hinblick auf Schlagfertigkeit. Sobald eine Person eine andere angreift, haben wir Mitleid, weil diese Person damit ihre starke Position der inneren und äußeren Mitte aufgibt und ihre Selbstsicherheit sie verlassen hat.

Doch anstatt diesem verbalen Angriff nun eine Fläche zu bieten und ihn anzunehmen, können wir uns – im wahrsten Sinne des Wortes – bewegen.



So wie wir das im Aikidō tun. Sicher, dort würde es sich um einen Schlag auf körperlicher Ebene handeln, hier in diesem Kontext sprechen wir über einen verbalen Schlag, der also eher auf der psychischen Ebene erfolgt. Den Schlag aus dem Beispiel vorhin würden wir im Aikidō einfach an uns vorbeiziehen lassen. Wir würden uns bewegen und die Energie nicht aufnehmen. Die »Ki«, die Lebensenergie, würde hier einfach an uns vorübergehen. Das ist in gewisser Weise nicht nur eine gute Form der Abwehr, sondern auch eine gute Form der Absicherung, zum Beispiel wenn wir vielleicht noch eine Bewegung machen, die Person damit auf den Boden ringen und uns somit in Sicherheit bringen.

Hier sind zunächst besonders zwei Aspekte zum grundlegenden Verständnis wichtig: Wir haben eine friedliche geistige Haltung, wir gehen nicht in den Gegenangriff und wollen die andere Person nicht bewusst verletzen. Vielmehr wollen wir mit dieser friedlichen Haltung die Situation absichern. Und das tun wir mit zwei Dingen: zum einen durch die Einnahme einer günstigen Position. So ist es auch beim Aikidō: eine flüssige, dynamische Bewegung der Personen. Hier wirkt das Ashby-Gesetz<sup>4</sup>, das ist ein systemdynamisches, ein kybernetisches Prinzip, das auf einer technischen Ebene funktioniert. Dies geschieht folgendermaßen: Das mächtigste Element in einem System ist immer das flexibelste. Das tun wir, indem wir – wie im Aikidō – eine günstige mentale Position einnehmen. Stellen Sie es sich folgendermaßen vor: Sobald Sie jemand verbal attackiert, sind Sie nicht mehr zwei getrennte Personen, sondern ein gemeinsames System. Wenn die andere Person also nun einen Schritt nach vorne macht (angreift), müssen Sie einen Schritt zurück machen (in die Enge gedrängt werden), zur Seite gehen (ausweichen), oder eine von unendlich vielen weiteren Möglichkeiten. Hierbei hilft uns das Ashby-Gesetz aus der Systemdynamik, das besagt: Das mächtigste Element in einem System ist immer das flexibelste. Das ist interessant, oder? Wir würden vielleicht denken: Das mächtigste ist das stärkste oder das robusteste. Nein, es ist das flexibelste, passend zur Metapher, die im Aikidō immer verwendet wird. Und zwar wird gesagt:



Die stramme, feste Eiche, die ist stark und hält dem Wind in gewisser Weise stand. Aber wenn der Wind irgendwann zu stark wird, bricht die Eiche, das haben Sie bestimmt auch schon gesehen. Allerdings ist im Aikidō mehr die Haltung einer Weide oder von Bambusstöcken zu sehen. Die können sich viel mehr mit dem Wind bewegen, und dadurch sind sie viel flexibler.

Deshalb trainieren wir in diesem Kurs auch Verhaltensflexibilität. Je mehr Optionen Sie haben, antworten zu können, desto schlagfertiger werden Sie. Dieser *Meisterkurs Schlagfertigkeit* soll Sie ausstatten mit einem starken und großen Werkzeugkoffer verschiedenster Verhaltensmöglichkeiten, sodass Sie zum einen eine immer günstigere Position einnehmen können und Sie zum anderen auch die ständige Kontrolle über den Kontakt zum Gegner haben.

Wir wollen die andere Person, die sich aufgrund ihres Angriffs in einer für sie unbewussten, geschwächten Position befindet, leiten, sodass sie uns nicht verletzt. Gleichzeitig beabsichtigen wir, sie und uns abzusichern, sodass sie uns auch weiterhin nicht verletzen kann. Es geht uns also nicht darum, anzugreifen, sondern es geht darum, die Situation abzusichern. Auf dieses Phänomen werden wir gleich nochmals zu sprechen kommen.

Schlagfertigkeit bedeutet somit **nicht**, schon nach einem Schlag verbal am Boden – »Schlag fertig« – also am Ende der Kräfte zu sein oder jemand anderen in diesen Zustand zu bringen. Wenn uns eine andere Person verbal schlägt, befinden wir uns in der Opferhaltung, wir haben keine Ahnung, was wir antworten sollen, wir sind überfordert, wir können einfach gar nichts mehr sagen! Aber das ist **nicht** Gegenstand dieses Buches. Das Ziel ist, uns für solche Situationen zu wappnen. Auch wenn viele Menschen das denken, heißt Schlagfertigkeit nicht, die andere Person mit einem Schlag außer Gefecht zu setzen. Und auch wenn das viele Menschen denken, Schlagfertigkeit heißt auch nicht, dass man andere mit einem »Schlag fertigmacht«. Damit wären wir selbst in einer Täterhaltung und nicht in unserer Mitte.



Das ist nicht unser Ziel, sondern dieser *Meisterkurs Schlagfertigkeit* ist dazu da, Ihnen das Thema Schlagfertigkeit auf einer viel tiefgründigeren Ebene näher zu bringen und Sie zu einem neuen und fundierten Verständnis von Schlagfertigkeit zu führen.

Für mich bedeutet Schlagfertigkeit Folgendes:

*Schlagfertigkeit bezeichnet die Fähigkeit, mit verbalen Schlägen fertig zu werden und sie kunstfertig zu parieren.*

Das Wort Schlagfertigkeit beinhaltet das Wort **Fertigkeit**. Fertigkeiten sind etwas, das wir uns aneignen und trainieren können. Um es also auf den Punkt zu bringen, weil Sie sich das wirklich klarmachen und verinnerlichen sollen: Schlagfertigkeit ist kein angeborenes Talent, sondern eine lernbare, trainierbare Fertigkeit, die wir immer weiter verfeinern können.

Da ich in den letzten Jahren unzählige Menschen gecoacht und sie begleitet habe, verbal selbstsicherer, schlagfertiger und durchsetzungsfähiger zu werden, weiß ich aus Erfahrung: Schlagfertigkeit ist eine Fertigkeit, die Sie lernen und dann immer weiter verbessern können. Man denkt sich nicht: »So genug, jetzt bin ich schlagfertig«, sondern trainiert wie ein Bodybuilder immer weiter und weiter, um besser zu werden.

### SCHLAGFERTIGKEIT IN DER WISSENSCHAFT

Werfen wir doch einen Blick auf die wissenschaftlichen Hintergründe des Ganzen: Dazu gibt es eine sehr schöne und »kompakte« 700 Seiten dünne Abendlektüre – *Die Kunst der Kommunikation* von Owen Hargie.<sup>5</sup>

Hierbei handelt es sich um ein zusammenfassendes Werk, in dem Owen Hargie zahlreiche Studien und viel wissenschaftlich fundiertes Wissen über Kommunikation zusammengetragen hat.



Und falls Sie die RedeFabrik schon länger verfolgen, wissen Sie ja, dass ich der Coaching-Branche nicht unkritisch gegenüberstehe. Ich bin skeptisch, weil im Themenbereich Coaching vieles passiert, was jeglicher wissenschaftlicher Grundlage entbehrt. Ich bin ein großer Freund davon, etwas unterhaltsam, praxisrelevant und ethisch fundiert zu vermitteln und umzusetzen – aber immer auf der Basis eines wissenschaftlichen Fundaments. Und deshalb habe ich die *Kunst der Kommunikation*, ein Buch, aus dem man viel lernen kann, gründlich gelesen und analysiert und lasse vieles an empirischem Wissen aus meinem Psychologiestudium, Studien und weiteren wissenschaftlich fundierten Quellen einfließen.

Es gibt kein genaues Pendant zu unserem deutschen Wort Schlagfertigkeit im angloamerikanischen Sprachraum, in dem viele dieser Studien durchgeführt wurden und werden. Der Begriff, der es meiner Ansicht nach am besten trifft, ist das Wort »Assertiveness«. Assertiveness lässt sich in etwa mit Durchsetzungsstärke übersetzen, mit verbaler Durchsetzungskraft, mit verbaler Selbstsicherheit. Und in der Definition, wie wir ihn hier in diesem *Meisterkurs Schlagfertigkeit* verstehen, passt dies sehr gut. Ganz einfach deshalb, weil wir Schlagfertigkeit nicht nur oberflächlich begreifen – also mit netten Sprüchen oder auch mit dummen Ansagen zu kontern –, sondern wirklich in der Tiefe als diese verbale Durchsetzungsfähigkeit: Assertiveness im Sinne von Selbstbehauptung.

Dazu kommentiert Owen Hargie eine Studie von McKay et al.<sup>6</sup>. Wir können dazu Folgendes bei ihm lesen: Wie McKay et al. zusammenfassend feststellen, »ist Selbstbehauptung eine Fertigkeit, die man erwerben kann, und nicht ein Persönlichkeitsmerkmal, mit dem die einen geboren werden und die anderen nicht«<sup>7</sup>. Das heißt, auf Basis dieser wissenschaftlichen Studie kam man zu dem Ergebnis, dass Schlagfertigkeit eine Fertigkeit ist, die somit jeder und jede von uns lernen kann.