

Mit einfachen Strategien und ausgereiften Techniken kontern

Schlagfertigkeit

FÜR DUMMIES®

Auf einen Blick:

- Schlagfertigkeit verstehen und lernen
- Bei Konfrontationen in Beruf und Privatleben Souveränität beweisen
- Humorvoll, spontan und gelassen reagieren
- Mit zahlreichen Tipps und Übungen

Gero Teufert



Schlagfertigkeit für Dummies – Schummelseite

Die besten Sofortantworten

- ✓ »Der Spruch ist gut, darf ich mir den aufschreiben?«
- ✓ »Wir alle haben Wichtigeres zu bereden. Ich bitte Sie, wieder sachlich zu sein.«
- ✓ »Das ist eine undifferenzierte Feststellung, die so nicht zutrifft. Richtig ist vielmehr ... (hier führen Sie Ihre Sicht der Dinge aus).«
- ✓ Ironisch: »Ich mag es, wie Sie die Worte aneinander reihen.«
- ✓ »Mit Polemik kommen wir hier nicht weiter.«
- ✓ »Ich möchte Ihre wohlformulierte Frage nicht durch meine Antwort entwerten.«
- ✓ »Bitte kommen Sie auf unser Niveau zurück.«
- ✓ »Das ist eine höchst unzutreffende Feststellung. Richtig ist vielmehr ... «
- ✓ »Das ist Ihre Meinung. Können Sie akzeptieren, dass ich eine andere habe?«
- ✓ »Das ist das Problem. Was ist die Lösung?«
- ✓ »Was müssen wir tun, um ... doch noch zu erreichen?«
- ✓ »Da passen wir ja gut zusammen.«

Tipps für Ihre persönliche Souveränität

- ✓ Drücken Sie Ihre Souveränität durch Körperhaltung aus.
- ✓ Kontrollieren Sie Ihren inneren Dialog: Machen Sie sich nicht innerlich klein
- ✓ Lassen Sie dem anderen seine Meinung.
- ✓ Stellen Sie sich auf mögliche Angriffe ein.
- ✓ Sie müssen nicht zwanghaft jeden Vorwurf kontern. Lassen Sie sich selbst die Wahl.
- ✓ Vertrauen Sie Ihrem eigenen Urteil.

Reaktionsrichtungen der Schlagfertigkeit

1. Im Mittelpunkt: Die Lösung

Eine der klügsten Techniken ist die Lösungsstrategie. Denn hinter einem Angriff steckt immer ein Problem oder ein unerfülltes Bedürfnis eines Angreifers. Wenn Sie dieses Problem lösen oder zumindest eine Lösung in Aussicht stellen können, entfällt der Grund für den Angriff.

- ✓ **Kontern Sie mit einer Lösung.**
 - »Ich verstehe Ihren Ärger. Ich habe einen Vorschlag ... «
- ✓ **Bringen Sie den Angreifer dazu, eine Lösung zu liefern.**
 - »Welchen Vorschlag haben Sie?«
- ✓ **Stellen Sie die Wunderfrage.**
 - »Wenn es eine Lösung gäbe, wie würde die aussehen?«

Schlagfertigkeit für Dummies – Schummelseite

2. Argumentationsrichtung Standhalten

Bleiben Sie bei Ihrer Meinung und entkräften den Angriff oder das Gegenargument. Sie bleiben also auf Kurs und können den Zuhörern vermitteln, dass es gute Gründe für Ihren Vorschlag, Ihr Vorgehen oder Ihre Richtung gibt.

✓ **Interpretieren Sie den Vorwurf in einer für Sie günstigen Auslegung.**

»Wenn das bedeutet..., ja dann bin ich ...«

✓ **Argumentieren Sie mit dem extremen Gegenteil.**

»Lieber emotional als völlig gefühllos.«

3. Argumentationsrichtung Zustimmung

Diese Richtung nutzt ein sehr spannendes Phänomen aus. Ein Angriff, dem Sie zustimmen, verliert seine Wirkung komplett. Die Zustimmung nimmt weitgehend den Bedarf für Diskussionen und Rechtfertigungen.

✓ **Stimmen Sie dem Vorwurf zu.**

»So ist es und das ist gut so.«

4. Argumentationsrichtung Ausweichen

Weichen Sie einem Angriff aus und versuchen Sie, das Gespräch auf andere Themen zu bringen. Zur Ausweichstrategie gehören auch Techniken, die zunächst nur dazu dienen, Ihnen unauffällig Zeit zu verschaffen, damit Sie, nachdem Sie das Gesagte verarbeitet haben, klug argumentieren können.

✓ **Kontern Sie mit Kompliment und Mentorfrage.**

»Sie haben das wunderbar im Griff. Wie machen Sie das?«

✓ **Kontern Sie mit einer Gegenfrage.**

»Warum ist das jetzt wichtig?«

5. Argumentationsrichtung Abwehren

Manchmal müssen Sie klar kontra geben. Ein Angriff, der Sie vor Augen aller diskreditiert, will klar dementiert werden. Die Techniken dieser Argumentationsrichtung helfen Ihnen, die richtigen Worte zu finden.

✓ **Kontern Sie mit einem höheren Ziel.**

»Es geht nicht darum ... es geht um ...«

✓ **Bitten Sie den Angreifer sich auf die von allen gewünschte konstruktive Ebene zurück zu begeben.**

»Das ist nicht die Art, wie *wir hier* miteinander reden wollen. Bitte kommen Sie auf das Niveau zurück, das *wir hier alle* gewohnt sind.«

✓ **Stellen Sie negative Vorwürfe kategorisch richtig.**

»Sie irren sich. Das Gegenteil ist richtig.«

Gero Teufert

***Schlagfertigkeit
für Dummies***

WILEY

WILEY-VCH Verlag GmbH & Co. KGaA, Weinheim

WILEY-VCH Verlag GmbH & Co. KGaA

Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://dnb.d-nb.de> abrufbar.

2., aktualisierte Auflage 2015

© 2015 WILEY-VCH Verlag GmbH & Co. KGaA, Weinheim

Original English language edition © 2001 by Wiley Publishing, Inc.

All rights reserved including the right of reproduction in whole or in part in any form. This translation published by arrangement with John Wiley and Sons, Inc. This EBook published under license with the original publisher John Wiley and Sons, Inc.

Copyright der englischsprachigen Originalausgabe © 2001 by Wiley Publishing, Inc.

Alle Rechte vorbehalten inklusive des Rechtes auf Reproduktion im Ganzen oder in Teilen und in jeglicher Form. Dieses E-Book wird mit Genehmigung des Original-Verlages John Wiley and Sons, Inc. publiziert.

Wiley, the Wiley logo, Für Dummies, the Dummies Man logo, and related trademarks and trade dress are trademarks or registered trademarks of John Wiley & Sons, Inc. and/or its affiliates, in the United States and other countries. Used by permission.

Wiley, die Bezeichnung »Für Dummies«, das Dummies-Mann-Logo und darauf bezogene Gestaltungen sind Marken oder eingetragene Marken von John Wiley & Sons, Inc., USA, Deutschland und in anderen Ländern.

Das vorliegende Werk wurde sorgfältig erarbeitet. Dennoch übernehmen Autoren und Verlag für die Richtigkeit von Angaben, Hinweisen und Ratschlägen sowie eventuelle Druckfehler keine Haftung.

Coverfoto: Olesya Feketa/Shutterstock.com

Korrektur: Petra Heubach-Erdmann und Jürgen Erdmann, Düsseldorf

Satz: inmedialo Digital- und Printmedien UG, Plankstadt

Print ISBN: 978-3-527-71160-4

ePub ISBN: 978-3-527-69562-1

mobi ISBN: 978-3-527-69563-8

Über den Autor

Gero Teufert ist Vortragsredner, Business-Trainer, Bestseller-Autor und zertifizierter Professional Speaker GSA/SHB. Er hat Lehraufträge an mehreren Hochschulen und ist Manager des Unternehmenstheaters Impro for Business (www.impro-for-business.de). Als Management Consultant in einer internationalen Unternehmensberatung war er an vielen Veränderungsprozessen in Unternehmen beteiligt. Unter anderem begleitete er den größten fremdfinanzierten Unternehmensverkauf in Deutschland. Er ist Mitglied der German Speakers Association und der Global Speakers Federation. In seinen Schlagfertigkeitseminaren verbindet er Business-Techniken mit Übungen zur Steigerung der Spontaneität und Assoziationsfähigkeit aus dem Improvisationstheater. Mehr über Gero Teufert finden Sie unter www.gero-teufert.de, wo Sie auch einen kostenlosen Newsletter abonnieren können, der Sie regelmäßig über die Themen Rhetorik, Schlagfertigkeit und Kommunikation informiert. Neben diesem Buch hat er auch *Techniken der Schlagfertigkeit für Dummies* und *Grundlagen des Small Talk für Dummies* geschrieben.

Inhaltsverzeichnis

Über den Autor

Einführung

Törichte Annahmen über den Leser

Über dieses Buch

Was Sie nicht lesen müssen

Wie dieses Buch aufgebaut ist

Teil I:

Was ist Schlagfertigkeit und wie können Sie diese lernen?

Teil II:

Mit Basistechniken raus aus der Sprachlosigkeit

Teil III:

Ein gutes Fundament: Ihre innere Einstellung

Teil IV:

Die erste Säule: Argumentationsfähigkeit

Teil V:

Die zweite Säule: Abwehr-Strategien

Teil VI:

Die dritte Säule: Humor und Spontaneität

Teil VII:

Der Top-Ten-Teil

Symbole, die in diesem Buch verwendet werden

Teil I

Was ist Schlagfertigkeit und wie können Sie diese erlernen?

1 Was ist Schlagfertigkeit?

Unfaire Angriffe

Mein Weg zur Schlagfertigkeit

Wann wir jemanden als schlagfertig wahrnehmen

Fähigkeit zur Gegenwehr

Argumentationsfähigkeit

Humor

Was Schlagfertigkeit Ihnen bringt

Was die Fähigkeit zur Gegenwehr für Sie leistet

Was Argumentationsfähigkeit für Sie leistet

Was Humor für Sie leistet

Wie Sie Schlagfertigkeit angemessen einsetzen

2 So können Sie Schlagfertigkeit lernen

Schlagfertigkeit lernen - geht das überhaupt?

Die Bereiche, an denen wir in diesem Buch arbeiten

Das richtige Vorgehen für Ihr Schlagfertigkeitstraining

Die richtige Einstellung

Haben Sie Mut und seien Sie frech!

Zeigen Sie Ihre Selbstsicherheit!

Machen Sie sich unverwundbar

Berücksichtigen Sie beide Seiten

Irrtümer - Was die Techniken nicht können

Irrtum »Niemand wieder sprachlos«

Irrtum »Es gibt eine Universaltechnik, die alles schlägt«

Irrtum »Mein Gegenspieler ist nach der Antwort völlig k. o.«

Nutzen - Was die Techniken Ihnen bringen

Teil II

Basistechniken

3 Die wichtigsten Grundeinstellungen

Was zeichnet schlagfertige Menschen aus?

Die Körpersprache der Schlagfertigen

Psychologische Effekte

Unsere Wirkung auf andere

Die drei Parameter für souveräne Wirkung

1. Der Körper spricht seine eigene Sprache - Körperhaltung

2. Ein Blick sagt mehr als jedes Wort

3. Die richtige Betonung

Deshalb lohnt es sich, auf die drei Körperparameter zu achten

4 Einfache Strategien - das kann jeder!

Ein paar ganz simple Kontersätze

Ein paar Beispiele, bitte!

Standardantworten gegen Frotzeleien und Sprücheklopfer

In den Staub, Schurke!

»Noch so'n Spruch - Kieferbruch« oder »Schlagfertig wie Dieter Bohlen?«

Die besten Standardantworten für Sie

Sagen Sie es mit Komplimenten

Kompliment-Technik 1: Die positive Erwartung.

Kompliment-Technik 2: Bitte sei mein Mentor!

Komplimente annehmen will gelernt sein

5 Für den schnellen Erfolg: Quickies und Shorties

Quick-Tipps für souveräne Reaktionen

Atmen Sie!

Schlagfertigkeit=Gewinnen um jeden Preis?

Vorwürfe abprallen lassen

Ein Blick sagt mehr als jedes Wort

Beantworten Sie Fragen nicht sofort

Shorties: Schnelle, leicht zu lernende Techniken

Die Lorient-Strategie

Noch universellere Universalantworten

Ein schneller Konter gegen Pauschalvorwürfe

Erfolgreicher trotz Ärger

6 Von der Theorie zur Praxis: Übungen zu Teil II

Teil III

Ein gutes Fundament: Ihre innere Einstellung

7 Wirkmechanismen der Wahrnehmung

Wie Du mir, so ich Dir: Das Reziprozitätsprinzip

Was uns der Löwenzahn über unsere Wahrnehmung sagt

Wie Bewertungen, Prägungen und Annahmen Emotionen erzeugen

Die Wirkkette der Wahrnehmung - Die Dinge sind das, was wir aus ihnen machen

Unsere Gefühle

Beleidigung und Schock oder: Die Chance zum Lernen

8 Erkennen Sie Ihre inneren Hindernisse

Das Problem mit der Erziehung

Wie uns unser Schulsystem beeinflusst

Die lange Phase der Abhängigkeit

Wie uns unsere inneren Glaubenssätze prägen

So wirken Glaubenssätze auf unser Bewusstsein

»...uuund hier ist er wieder« oder: Der Moderator
der inneren Hitparade

Warum ein Angriff manchmal sein Ziel verfehlt

Das Resonanzprinzip

9 So überwinden Sie die inneren Hindernisse

So transformieren Sie Ihren inneren Dialog

Der innere Dialog - Wie sprechen Sie eigentlich mit sich selbst?

Die wichtigsten Glaubenssätze

So transformieren Sie negative Aussagen

Transformation I: Die Umkehrung

Transformation II: Die Uminterpretation

Ein paar Beispiele bitte...

Übung: Glaubenssätze transformieren

So verinnerlichen Sie den neuen Glaubenssatz

10 Mit der richtigen Deutung zu mehr Gelassenheit

Botschaften des Angreifers über sich

Erkenntnis 1: Wer ist gegen mich?

Erkenntnis 2: Vielleicht nur einen schlechten Tag erwischt?

Erkenntnis 3: Ein Zeichen der Schwäche

Abwehrtechnik: Den Vorwurf zum Wunsch umformulieren

So kommen Sie vom Wunsch zur Lösung

Warum wir die eigenen Wünsche selten äußern

Der Subtext einer Aussage

Übung zum Subtext

Teil IV

Die erste Säule: Argumentationsfähigkeit

11 Vom Problem zur Lösung

Die Reaktionsrichtungen der Schlagfertigkeit

Die Lösungs-Strategie

So vermeiden Sie Konflikte bei brenzligen Fragen

Das Problem mit Warum-Fragen

So antworten Sie auf Warum-Fragen

Wann fragen Sie denn selbst »Warum...«?

Sie haben keine Lösung? Verweisen Sie auf die Zukunft!

Gerüste bauen: Der Lösungsweg

Formulierungen für die Gerüst-Strategie

Das vergossene Mineralwasser

Entschuldigen oder nicht?

Die Systematik hinter der Lösungsstrategie

Stellen Sie die Frage nach der Lösung

So bringen Sie den Angreifer in den Lösungsmodus

Die Wunderfrage

Die Technik gegen die Dauerbeschwerer

12 Argumentationsrichtung Standhalten

Legen Sie doch mal eine Werbeminute ein

So nutzen Sie die Werbeminute geschickt für sich selbst

Verkehren Sie den Vorwurf ins Positive - Techniken des Uminterpretierens

»Wenn ... bedeutet ...«-Technik

Geschicktes Uminterpretieren

Das extreme Gegenteil

Die Skala der Handlungsmöglichkeiten

Das Wertequadrat für Ihre gekonnte Argumentation

13 Argumentationsrichtung Zustimmung

Vorwürfe entwerten durch Zustimmung

Wertesysteme schaffen Bewertungen

Peinlich oder nicht?

Wie Menschen, die zu sich stehen, unsere Welt prägen

Und Sie?

Unerwartete Zustimmung

So kommen Sie von der Ablehnung zur Zustimmung -
Die Wunschtechnik

Die Leitplanke: So stimmen Sie elegant zu und lenken das
Gespräch auf einen neuen Aspekt

14 Von der Theorie zur Praxis: Übungen zu Teil IV

Übungen zu Kapitel 11

Fragen Sie nach einer Lösung

Übung zur Werbeminute

Sieh doch mal die andere Seite: Uminterpretieren

Übungen zu Kapitel 13

Mir ist das nicht peinlich! - Einfach zustimmen

Der Wunschpunsch für Schlagfertige

Teil V

Die zweite Säule: Abwehr-Strategien

15 Argumentationsrichtung »Abwehr«

Wie reden wir miteinander? - Die Metaebene

Zwei universelle Verstärker für Ihre Aussage

Erster Verstärker: Der eigene Name

Der zweite Verstärker: Das Wörtchen »Danke.«

Techniken für Querschläger und Killerphrasen

Reagieren Sie nicht auf jeden Einwurf

Der Doppelschlag zur Richtigstellung

So lassen Sie hartnäckige Frager ins Leere laufen

So aktivieren Sie die Teilnehmer für sich

Kann ich mal mit Ihnen reden?

Auch »Nein« sagen will gelernt sein

Warum fällt es so schwer, »Nein« zu sagen?

So sagen Sie gekonnt Nein

Pauschalvorwürfe, die Zweite oder: Ein Gegenbeispiel reicht

16 Argumentationsrichtung Ausweichen

Argumentieren Sie mit einem höheren Ziel

So halten Sie Besprechungen auf Zielkurs

So hilft das höhere Ziel in vielen Entscheidungsbereichen

Für immer raus aus der Sprachlosigkeit: Fragetechniken

So drehen Sie den Spieß um: Wie müsste es denn sein?

Definitionsfrage

Ablenkungsfrage

Fragen gegen Störenfriede

Stiften Sie Verwirrung!

So gewinnen Sie Zeit und bekommen Raum für neue Ansätze

Wenn nichts mehr geht: Pausieren, verschieben, vertagen

Stilvoll umformulieren

17 Manipulationen und gemeine Tricks

Was ist eine Manipulation?

Überzeugen, Überreden, Manipulieren - Wo sind die Grenzen?

Die gute Seite der Beeinflussung

Die andere Seite der Beeinflussung: Manipulation

Standard-Abwehr: Manipulation erkennen, Manipulationen benennen

Schritt 1: Erkennen

Schritt 2: Benennen

Schritt 3: Abwehren

**Lassen Sie sich nicht über den Tisch ziehen! -
Manipulationstechniken und Abwehrstrategien**

Blockadestrategien

Wie man eine ganze Sitzung lahmlegt - Die Verzettelungstaktik

**Wie lieb sind Sie eigentlich? - Manipulation über
Hilfsbereitschaft**

Drohungen und Machtspiele

Provokation als Steuerungsinstrument

18 Von der Theorie zur Praxis: Übungen zu Teil

V

Übungen zu Kapitel 15: Metaebene

Übungen zu Kapitel 16: Ziele, Ziele, Ziele

Fragen Sie mal!

Pseudo-Akademiker: Ein Spruch für den Konter-Speicher

Stilvoll umformulieren: Seien Sie ein Gentleman

Teil VI

**Die dritte Säule: Humor und
Spontaneität**

19 Humor ist trainierbar

Welchen Nutzen hat Humor?

Was Humor ausmacht

Die fünf Bereiche des schlagfertigen Humors

Brechen Sie die Erwartungshaltung

So setzen Sie diese Technik ein

Selbstironie und Frotzeleien

Nehmen Sie sich selbst nicht so ernst!

So bleiben Sie schlagfertig auch bei Fehlern

Frotzeln Sie mit Ihren Freunden

Übertreibung als Humortechnik

Überakzeptieren Sie den Vorwurf

Humorvoll schlagfertig wie Thomas Gottschalk

Machen Sie den Vorwurf zur Profession

Versetzen Sie sich in den Hochstatus

Werden Sie absurd

Wortspiele

Absichtliches Missverstehen

So elegant kontern Sie mit Imitation

20 Die hohe Kunst der Spontaneität

Was haben Sie von mehr Spontaneität im Leben?

Spontaneität kann man nicht befehlen - aber sich aneignen.

Die Macht der Veränderung

Entdecken Sie die Möglichkeiten...

Warum Ihnen die Techniken aus den vorigen Kapiteln helfen

Was uns daran hindert, spontan zu sein

Hinderungsgrund: Unser Sicherheitsbedürfnis

Hinderungsgrund: Was andere über uns denken

Prinzipien für Improvisation und spontanes Handeln

Seien Sie im Hier und Jetzt

Nehmen Sie jedes Angebot als ein Geschenk an

Lieben Sie Ihre Fehler

Übungen für Assoziationsfähigkeit und Kreativität

Die Wort für Wort-Geschichte

Übung Störfeuer

Alles mit G

Übung: Anagramme

Kreativitäts-Übung: Themen-Assoziation

21 Von der Theorie zur Praxis: Übungen zu Teil VI

Richtig drüber: Übungen zum Übertreiben

Ja, und... Übungen zum Überakzeptieren

Das ist mein Beruf! - Übungen zur Professions-Technik

Übungen zu Hochstatus

Teil VII Der Top-Ten-Teil

22 Die zehn besten Tipps für weniger Konfrontation

Lassen Sie dem anderen seine Meinung

Seien Sie im Hier und Jetzt

Zügeln Sie Ihre Erwartungen an andere

Verstehen Sie Angriffe als Botschaft

Hören Sie auf zu bewerten

Prüfen Sie Ihre Einstellung zu Dienen und Verdienen

Seien Sie ehrlich

Ärgern Sie sich immer weniger

Verabschieden Sie sich von absoluter Perfektion

23 Die zehn mal zehn besten Konter auf die häufigsten Vorwürfe und Sprüche

Stehen Sie zu Ihren Eigenschaften

Vorwürfe zu Ihrem Verhalten

Vorwurf »Sei selbstbewusster!«

Vorwurf »Du trinkst zu viel!«

Vorwurf »Das ist mal wieder typisch für Sie.«

Vorwurf »Du wirkst manchmal so unsicher.«

Vorwurf »Sie haben mal wieder nicht zugehört!«

Vorwurf »Du sprichst so undeutlich«

Vorwurf »Sie sind so ruhig.«

Vorwurf »Lächle doch mal!«

Vorwürfe zu Äußerlichkeiten

Vorwurf »Du bist dick geworden!«

Vorwurf »Du bist zu dünn!«

Vorwurf »Bei dir kommt ja auch langsam die Glatze durch!«

Vorwurf »Du bist ja nicht gerade groß!«

Vorwurf »Hey, Großer, wie ist denn die Luft da oben?«

Vorwurf »Du hast ja auch schon ganz schön Falten bekommen.«

Geschlechtsspezifische Vorwürfe

Vorwurf »Schöne Frauen haben nichts im Hirn!«

Vorwurf »Frauen und Technik ...!«

Vorwurf »Bist du schwanger?«

Vorwurf »Typisch Mann!«

Vorwürfe zu Fähigkeiten und Qualifikation

Vorwurf »Hast du deinen Führerschein im Lotto gewonnen?«

Vorwurf »Autofahren müssen Sie erst noch üben!«

Vorwurf »Wie oft soll ich dir das noch erklären?«

Vorwurf »Du hast ja keinen Humor.«

Vorwurf »Du glaubst wohl alles, was man dir erzählt?«

Vorwurf »Du bist ja aus dem Osten.«

Vorwurf »Sie können ja keine Kritik ertragen«

Frotzeleien nach dem Urlaub

Vorwurf »Na, musst du neu angelernt werden?«

Vorwurf »Dass man dich noch mal sieht! Ich dachte, du hättest dich zur Ruhe gesetzt.«

Vorwurf »Kennst du dich noch aus, oder soll ich dir mal unsere Firma zeigen?«

Anmachsprüche auf der Party

Anmachspruch »Kennen wir uns nicht?«

Anmachspruch »Krieg ich Deine Telefonnummer?«

Anmachspruch »Na, was trinken?«

Anmachspruch »Na allein, schöne Frau?«

Anmachspruch »Du siehst aus wie ein Traum.«

24 Zehn Arten von Vorwürfen zum Üben Ihrer Schlagfertigkeit

Vorwürfe zu Äußerlichkeiten

Unverschämtheiten

Vorwürfe zur Qualifikation

Killerphrasen

Vorwürfe an Frauen

Vorwürfe, mit denen man Ihnen einen Stempel aufdrückt

Allgemeine Vorwürfe im Beruf

Vorwürfe an Ihren Berufsstand

Sitzungsquerschläger

Vorwürfe aus allen Bereichen

A Lösungen zu den Übungen

Lösungen zu den Übungen aus Teil II

Lösungen zu den Übungen aus Teil IV

Übungen zur Lösung/Lösung in der Zukunft (Kapitel 11)

Übung zur Lösungsfrage

Übung zur Werbeminute (Kapitel 12)

Sieh doch mal die andere Seite: Uminterpretieren (Kapitel 12)

Mir ist nichts peinlich. Einfach zustimmen (Kapitel 13)

Der Wunschpunsch für Schlagfertige (Kapitel 13)

Lösungen zu den Übungen aus Teil V

Übungen zur Metaebene (Kapitel 15)

Übungen zu Querschlägern und Killerphrasen (Kapitel 15)

Iih, alles über einen Kamm geschert! -
Übungen für Pauschalvorwürfe

Ziele, Ziele, Ziele - Übungen zum höheren Ziel (Kapitel 16)

Fragen Sie mal! (Kapitel 16)

Stilvoll Umformulieren: Seien Sie ein Gentleman (Kapitel 16)

Lösungen zu den Übungen aus Teil VI

Richtig drüber: Übungen zum Übertreiben

Ja, und... Übungen zum Überakzeptieren

Das ist mein Beruf! - Übungen zur Professions-Technik

Übungen zum Hochstatus

Stichwortverzeichnis

Einführung

Herzlich willkommen zu *Schlagfertigkeit für Dummies*. Schlagfertige Menschen gelten als witzig, wortgewandt und rhetorisch überlegen. Sie lassen sich bei Wortgefechten, Anfeindungen oder in Verhandlungen nicht in Verlegenheit bringen und können selbst dann noch angemessen reagieren, wenn der Gesprächspartner unter die Gürtellinie zielt. Sie hätten gern ein wenig mehr von diesen Eigenschaften?

Schön, dass Sie *Schlagfertigkeit für Dummies* in Ihren Händen halten. Dieses Buch wird Ihnen helfen, in kritischen Situationen souveräner zu wirken und schneller die richtigen Worte zu finden. Gehören sie bei unerwarteten Angriffen zu den Sprachlosen? Fühlen Sie sich manchmal unwohl, wenn Sie verbal attackiert werden und Ihnen dann nicht sofort die richtigen Worte einfallen? Dieses Buch ist ausgelegt, um Ihre Schlagfertigkeit erheblich zu verbessern.

Ich finde dabei den Titel des Buches *Schlagfertigkeit für Dummies* ganz passend. Sicher wissen Sie, dass die ... *für Dummies*-Reihe eine der größten Ratgeber-Serien der Welt darstellt. Mit der Bezeichnung »Dummies« ist in dieser Reihe nicht der Dumme im deutschen Wortsinne gemeint, sondern der Unwissende in einem Spezialgebiet, der sich im Englischen gern selbst scherzhaft Dummy nennt. Der Titel »... für Dummies« hat aber auch eine metaphorische Bedeutung für das Thema Schlagfertigkeit. Häufig fühlen wir uns den Vorwürfen unserer Mitmenschen ausgeliefert wie ein (Crash Test) Dummy, der im Auto gerade mit 80 km/h gegen eine Wand gefahren wurde. Da trifft einen der Vorwurf wie den Dummy der Aufprall, man ist

benommen und denkt: »Warum musste mir das passieren?«

Auto-Konstrukteure arbeiten zum Schutz der Insassen an der sogenannten aktiven und passiven Sicherheit der Fahrzeuge. Die aktive Sicherheit wird durch Systeme gebildet, die in das Fahrgeschehen eingreifen und somit die Unfallsituation entschärfen, zum Beispiel ESP und ABS. Unter passiver Sicherheit versteht man alle konstruktiven Maßnahmen, die dazu dienen, die Fahrzeuginsassen zu schützen beziehungsweise Verletzungsgefahren zu mindern. Dazu zählen zum Beispiel Knautschzonen, Gurtstraffer oder der Airbag.

Wir werden im diesem Buch zunächst an Ihrer aktiven Sicherheit arbeiten. Es gibt Techniken der Schlagfertigkeit, die es ermöglichen, eine Gesprächssituation zu entschärfen und aktiv in das Geschehen einzugreifen, damit die Situation für Sie beherrschbar bleibt. Ich möchte Sie zu einem Training einladen, bei dem Sie - wenn Sie wollen - systematisch Ihre Fähigkeiten zur Schlagfertigkeit verbessern können. Dieses Buch ist daher ein machtvolles Instrument. Sie finden eine Sammlung der besten rhetorischen Techniken, kluge Konter auf verbale Angriffe und die wirksamsten Kniffe der Dialektik.

Wir kümmern uns auch um Ihre passive Sicherheit, Ihre virtuelle Knautschzone in kritischen Situationen. Sie finden in diesem Buch Ideen, die Ihnen in Situationen, in denen Sie derzeit häufig sprachlos sind, mehr Gelassenheit verschaffen. Ich werde Sie anregen, Ihre eigene Einstellung in Situationen zu hinterfragen, in denen Ihnen bisher die Worte fehlten und die Ihnen ermöglichen, Ihr Verhalten zu ändern. Denn Sie werden merken, dass Sie mit mehr Gelassenheit auch souveräner auf andere wirken und weniger Angriffsfläche bieten.

Auch wenn Sie zu denjenigen gehören, die sich nicht so schnell erschrecken lassen, werden Sie in *Schlagfertigkeit für Dummies* viele Anregungen finden, die Ihnen helfen, Ihre Fähigkeiten weiter auszubauen und noch systematischer anzuwenden.

Wenn Sie sich bei Vorwürfen, kritischen Fragen, Querschlägern, Killerphrasen oder verbalen Tiefschlägen in Meetings, Verhandlungen oder Präsentationen also manchmal sprachlos fühlen, hilft Ihnen *Schlagfertigkeit für Dummies*, Ihre Sprachlosigkeit zu überwinden, den verbalen Degen zu ziehen und zurückzuschlagen. Sie glauben, das geht nicht so einfach? Lassen Sie sich überraschen.

Törichte Annahmen über den Leser

Da Sie sich das Buch *Schlagfertigkeit für Dummies* gekauft haben, nehme ich an, dass Sie grundsätzlich daran interessiert sind, Ihre Schlagfertigkeit zu verbessern. Wenn Sie dieses Buch nur deshalb in den Händen halten, um eine kurzweilige Lektüre zu genießen, sind Sie mir natürlich auch willkommen. Ich richte mich vor allem an diejenigen, die wissen wollen, wie Schlagfertigkeit funktioniert und wie man sie lernen kann.

Ich nehme mal an, dass einer oder mehrere der folgenden Sätze auf Sie zutreffen:

- ✓ Sie fühlen sich in kritischen Situationen manchmal unsicher und haben das Gefühl, nicht die richtigen Worte zu finden.
- ✓ Sie möchten gern Ihre Reaktionsfähigkeit bei unerwarteten verbalen Angriffen verbessern.

- ✓ Sie möchten besser und wirkungsvoller argumentieren können.
- ✓ Sie würden einem Angreifer gern wirkungsvoll den Wind aus den Segeln nehmen können.
- ✓ Sie möchten sich gegen Killerphrasen und verbale Tiefschläge besser wehren können.
- ✓ Sie sind bereit, die Dinge auch mal mit einem Augenzwinkern zu betrachten und nicht alles nur immer bierernst zu nehmen.
- ✓ Sie sind bereit, über Ihre Einstellung und Ihr Verhalten nachzudenken und – falls nötig – etwas zu ändern.
- ✓ Sie sind bereit, sich ein paar Techniken anzueignen und diese auch zu üben und zu trainieren.

Die Fähigkeit, schlagfertig zu reagieren hat auch mit der eigenen Einstellung zu einer Situation oder dem Verhalten von anderen Menschen zu tun. Ihre Fähigkeit, mit einer ungewohnten Situation umzugehen, wird sich nachhaltig verbessern, wenn Sie ein paar Tipps zu diesem Thema mit aufnehmen und in Ihren Alltag integrieren. Ich gehe daher davon aus, dass Sie grundsätzlich bereit sind, Anregungen zu diesem Bereich zu bekommen und über Ihr eigenes Verhalten zu reflektieren.

Über dieses Buch

Zunächst einmal: Dieses Buch ist Ihr Buch. Betrachten Sie es wie einen hilfreichen, guten Freund. Wenn Sie Ihre Schlagfertigkeit umfassend verbessern wollen, lesen Sie das gesamte Buch. Sie können es aber auch in der Reihenfolge lesen, die Ihnen zusagt: vorwärts, rückwärts, quer durchgeblättert – das ist Ihnen