Inhaltsverzeichnis

Über den Autor 7

Einführung 23

Törichte Annahmen über den Leser 24
Über dieses Buch 25
Was Sie nicht lesen müssen 26
Wie dieses Buch aufgebaut ist 26
Teil I: Was ist Schlagfertigkeit und wie können Sie diese lernen? 27
Teil II: Mit Basistechniken raus aus der Sprachlosigkeit 27
Teil III: Ein gutes Fundament: Ihre innere Einstellung 27
Teil IV: Die erste Säule: Argumentationsfähigkeit 28
Teil V: Die zweite Säule: Abwehr-Strategien 28
Teil VI: Die dritte Säule: Humor und Spontaneität 28
Teil VII: Der Top-Ten-Teil 29
Symbole, die in diesem Buch verwendet werden 29

Teil I
Was ist Schlagfertigkeit und wie können Sie diese erlernen? 31

Kapitel 1
Was ist Schlagfertigkeit? 33

Unfaire Angriffe 33
Mein Weg zur Schlagfertigkeit 35
Wann wir jemanden als schlagfertig wahrnehmen 36
Fähigkeit zur Gegenwehr 36
Argumentationsfähigkeit 37
Humor 38
Was Schlagfertigkeit Ihnen bringt 39
Was die Fähigkeit zur Gegenwehr für Sie leistet 39
Was Argumentationsfähigkeit für Sie leistet 40
Was Humor für Sie leistet 40
Wie Sie Schlagfertigkeit angemessen einsetzen 41

Kapitel 2
So können Sie Schlagfertigkeit lernen 47

Schlagfertigkeit lernen – geht das überhaupt? 47
Die Bereiche, an denen wir in diesem Buch arbeiten 49
Das richtige Vorgehen für Ihr Schlagfertigkeitstraining 51
Die richtige Einstellung 52
Haben Sie Mut und seien Sie frech! 53
Zeigen Sie Ihre Selbstsicherheit! 54
Machen Sie sich unverwundbar 55
Berücksichtigen Sie beide Seiten 56
Irrtümer – Was die Techniken nicht können 57
Irrtum »Niemals wieder sprachlos« 58
Irrtum »Es gibt eine Universaltechnik, die alles schlägt« 58
Irrtum »Mein Gegenspieler ist nach der Antwort völlig k. o.« 59
Nutzen – Was die Techniken Ihnen bringen 59

Teil II
Basistechniken 63

Kapitel 3
Die wichtigsten Grundeinstellungen 65

Was zeichnet schlagfertige Menschen aus? 65
Die Körpersprache der Schlagfertigen 67
Psychologische Effekte 68
Unsere Wirkung auf andere 70
Die drei Parameter für souveräne Wirkung 71
1. Der Körper spricht seine eigene Sprache – Körperhaltung 71
2. Ein Blick sagt mehr als jedes Wort 75
3. Die richtige Betonung 76
Deshalb lohnt es sich, auf die drei Körperparameter zu achten 77

Kapitel 4
Einfache Strategien – das kann jeder! 79

Ein paar ganz simple Kontersätze 79
Ein paar Beispiele, bitte! 80
Standardantworten gegen Frotzeleien und Sprücheklopfer 81

In den Staub, Schurke! 83
»Noch so'n Spruch – Kieferbruch« oder »Schlagfertig wie Dieter Bohlen?« 84
Die besten Standardantworten für Sie 86
Sagen Sie es mit Komplimenten 86
Kompliment-Technik 1: Die positive Erwartung 88
Kompliment-Technik 2: Bitte sei mein Mentor! 88
Komplimente annehmen will gelernt sein 91

Kapitel 5
Für den schnellen Erfolg: Quickies und Shorties 95

Quick-Tipps für souveräne Reaktionen 95
Atmen Sie! 96
Schlagfertigkeit = Gewinnen um jeden Preis? 96
Vorwürfe abprallen lassen 97
Ein Blick sagt mehr als jedes Wort 100
Beantworten Sie Fragen nicht sofort 100
Shorties: Schnelle, leicht zu lernende Techniken 105
Die Loriot-Strategie 105
Noch universellere Universalantworten 106
Ein schneller Konter gegen Pauschalvorwürfe 107
Erfolgreicher trotz Ärger 109

Kapitel 6
Von der Theorie zur Praxis: Übungen zu Teil II 111

Teil III
Ein gutes Fundament: Ihre innere Einstellung 115

Kapitel 7
Wirkmechanismen der Wahrnehmung 117

Wie Du mir, so ich Dir: Das Reziprozitätsprinzip 117
Was uns der Löwenzahn über unsere Wahrnehmung sagt 119
Wie Bewertungen, Prägungen und Annahmen Emotionen erzeugen 121

Die Wirkkette der Wahrnehmung – Die Dinge sind das, was wir aus ihnen machen 124
Unsere Gefühle 127
Beleidigung und Schock oder: Die Chance zum Lernen 130

Kapitel 8
Erkennen Sie Ihre inneren Hindernisse 133

Das Problem mit der Erziehung 133
Wie uns unser Schulsystem beeinflusst 135
Die lange Phase der Abhängigkeit 138
Wie uns unsere inneren Glaubenssätze prägen 140
So wirken Glaubenssätze auf unser Bewusstsein 141
»….uund hier ist er wieder« oder: Der Moderator der inneren Hitparade 142
Warum ein Angriff manchmal sein Ziel verfehlt 144
Das Resonanzprinzip 146

Kapitel 9
So überwinden Sie die inneren Hindernisse 149

So transformieren Sie Ihren inneren Dialog 149
Der innere Dialog – Wie sprechen Sie eigentlich mit sich selbst? 152
Die wichtigsten Glaubenssätze 154
So transformieren Sie negative Aussagen 156
Transformation I: Die Umkehrung 157
Transformation II: Die Uminterpretation 159
Ein paar Beispiele bitte… 160
Übung: Glaubenssätze transformieren 162
So verinnerlichen Sie den neuen Glaubenssatz 163

Kapitel 10
Mit der richtigen Deutung zu mehr Gelassenheit 167

Botschaften des Angreifers über sich 167
Erkenntnis 1: Wer ist gegen mich? 168
Erkenntnis 2: Vielleicht nur einen schlechten Tag erwischt? 169
Erkenntnis 3: Ein Zeichen der Schwäche 171
Abwehrtechnik: Den Vorwurf zum Wunsch umformulieren 172
So kommen Sie vom Wunsch zur Lösung 173

Warum wir die eigenen Wünsche selten äußern 175
Der Subtext einer Aussage 176
Übung zum Subtext 179

Teil IV
Die erste Säule: Argumentationsfähigkeit 181

Kapitel 11
Vom Problem zur Lösung 183

Die Reaktionsrichtungen der Schlagfertigkeit 184
Die Lösungs-Strategie 186
So vermeiden Sie Konflikte bei brenzligen Fragen 187
Das Problem mit Warum-Fragen 188
So antworten Sie auf Warum-Fragen 189
Wann fragen Sie denn selbst »Warum … «? 191
Sie haben keine Lösung? Verweisen Sie auf die Zukunft! 193
Gerüste bauen: Der Lösungsweg 195
Formulierungen für die Gerüst-Strategie 196
Das vergossene Mineralwasser 196
Entschuldigen oder nicht? 197
Die Systematik hinter der Lösungsstrategie 199
Stellen Sie die Frage nach der Lösung 201
So bringen Sie den Angreifer in den Lösungsmodus 201
Die Wunderfrage 202
Die Technik gegen die Dauerbeschwerer 204

Kapitel 12
Argumentationsrichtung Standhalten 207

Legen Sie doch mal eine Werbeminute ein 207
So nutzen Sie die Werbeminute geschickt für sich selbst 208
Verkehren Sie den Vorwurf ins Positive – Techniken des Uminterpretierens 210
»Wenn … bedeutet … «-Technik 211
Geschicktes Uminterpretieren 213
Das extreme Gegenteil 215
Die Skala der Handlungsmöglichkeiten 221
Das Wertequadrat für Ihre gekonnte Argumentation 223

Kapitel 13
Argumentationsrichtung Zustimmen 231

Vorwürfe entwerten durch Zustimmung 231
Wertesysteme schaffen Bewertungen 232
Peinlich oder nicht? 233
Wie Menschen, die zu sich stehen, unsere Welt prägen 234
Und Sie? 236
Unerwartete Zustimmung 237
So kommen Sie von der Ablehnung zur Zustimmung – Die Wunschtechnik 239
Die Leitplanke: So stimmen Sie elegant zu und lenken das Gespräch auf einen neuen Aspekt 242

Kapitel 14
Von der Theorie zur Praxis: Übungen zu Teil IV 245

Übungen zu Kapitel 11 245
Fragen Sie nach einer Lösung 247
Übung zur Werbeminute 247
Sieh doch mal die andere Seite: Uminterpretieren 248
Übungen zu Kapitel 13 249
Mir ist das nicht peinlich! – Einfach zustimmen 249
Der Wunschpunsch für Schlagfertige 251

Teil V
Die zweite Säule: Abwehr-Strategien 253

Kapitel 15
Argumentationsrichtung »Abwehr« 255

Wie reden wir miteinander? – Die Metaebene 255
Zwei universelle Verstärker für Ihre Aussage 262
Erster Verstärker: Der eigene Name 262
Der zweite Verstärker: Das Wörtchen »Danke.« 263
Techniken für Querschläger und Killerphrasen 264
Reagieren Sie nicht auf jeden Einwurf 264
Der Doppelschlag zur Richtigstellung 265
So lassen Sie hartnäckige Frager ins Leere laufen 267

So aktivieren Sie die Teilnehmer für sich 268
Kann ich mal mit Ihnen reden? 269
Auch »Nein« sagen will gelernt sein 270
Warum fällt es so schwer, »Nein« zu sagen? 271
So sagen Sie gekonnt Nein 273
Pauschalvorwürfe, die Zweite oder: Ein Gegenbeispiel reicht 274

Kapitel 16
Argumentationsrichtung Ausweichen 277

Argumentieren Sie mit einem höheren Ziel 277
So halten Sie Besprechungen auf Zielkurs 279
So hilft das höhere Ziel in vielen Entscheidungsbereichen 280
Für immer raus aus der Sprachlosigkeit: Fragetechniken 282
So drehen Sie den Spieß um: Wie müsste es denn sein? 284
Definitionsfrage 285
Ablenkungsfrage 286
Fragen gegen Störenfriede 288
Stiften Sie Verwirrung! 288
So gewinnen Sie Zeit und bekommen Raum für neue Ansätze 291
Wenn nichts mehr geht: Pausieren, verschieben, vertagen 292
Stilvoll umformulieren 294

Kapitel 17
Manipulationen und gemeine Tricks 297

Was ist eine Manipulation? 298
Überzeugen, Überreden, Manipulieren – Wo sind die Grenzen? 299
Die gute Seite der Beeinflussung 299
Die andere Seite der Beeinflussung: Manipulation 300
Standard-Abwehr: Manipulation erkennen, Manipulationen benennen 301
Schritt 1: Erkennen 302
Schritt 2: Benennen 302
Schritt 3: Abwehren 302
Lassen Sie sich nicht über den Tisch ziehen! – Manipulationstechniken und Abwehrstrategien 303
Blockadestrategien 304

Wie man eine ganze Sitzung lahmlegt – Die Verzettelungstaktik 309
Wie lieb sind Sie eigentlich? – Manipulation über Hilfsbereitschaft 310
Drohungen und Machtspiele 312
Provokation als Steuerungsinstrument 313

Kapitel 18
Von der Theorie zur Praxis: Übungen zu Teil V 315

Übungen zu Kapitel 15: Metaebene 315
Übungen zu Kapitel 16: Ziele, Ziele, Ziele 316
Fragen Sie mal! 317
Pseudo-Akademiker: Ein Spruch für den Konter-Speicher 318
Stilvoll umformulieren: Seien Sie ein Gentleman 319

Teil VI
Die dritte Säule: Humor und Spontaneität 321

Kapitel 19
Humor ist trainierbar 323

Welchen Nutzen hat Humor? 323
Was Humor ausmacht 324
Die fünf Bereiche des schlagfertigen Humors 325
Brechen Sie die Erwartungshaltung 327
So setzen Sie diese Technik ein 327
Selbstironie und Frotzeleien 328
Nehmen Sie sich selbst nicht so ernst! 329
So bleiben Sie schlagfertig auch bei Fehlern 330
Frotzeln Sie mit Ihren Freunden 333
Übertreibung als Humortechnik 334
Überakzeptieren Sie den Vorwurf 335
Humorvoll schlagfertig wie Thomas Gottschalk 336
Machen Sie den Vorwurf zur Profession 336
Versetzen Sie sich in den Hochstatus 337
Werden Sie absurd 338
Wortspiele 339
Absichtliches Missverstehen 341
So elegant kontern Sie mit Imitation 342

Kapitel 20
Die hohe Kunst der Spontaneität 345

Was haben Sie von mehr Spontaneität im Leben? 345
Spontaneität kann man nicht befehlen – aber sich aneignen. 346
Die Macht der Veränderung 348
Entdecken Sie die Möglichkeiten … 348
Warum Ihnen die Techniken aus den vorigen Kapiteln helfen 351
Was uns daran hindert, spontan zu sein 352
Hinderungsgrund: Unser Sicherheitsbedürfnis 354
Hinderungsgrund: Was andere über uns denken 355
Prinzipien für Improvisation und spontanes Handeln 356
Seien Sie im Hier und Jetzt 357
Nehmen Sie jedes Angebot als ein Geschenk an 360
Lieben Sie Ihre Fehler 366
Übungen für Assoziationsfähigkeit und Kreativität 367
Die Wort für Wort-Geschichte 369
Übung Störfeuer 370
Alles mit G 371
Übung: Anagramme 371
Kreativitäts-Übung: Themen-Assoziation 373

Kapitel 21
Von der Theorie zur Praxis: Übungen zu Teil VI 375

Richtig drüber: Übungen zum Übertreiben 375
Ja, und… Übungen zum Überakzeptieren 376
Das ist mein Beruf! – Übungen zur Professions-Technik 377
Übungen zu Hochstatus 377

Teil VII
Der Top-Ten-Teil 379

Kapitel 22
Die zehn besten Tipps für weniger Konfrontation 381

Lassen Sie dem anderen seine Meinung 381
Seien Sie im Hier und Jetzt 382

Zügeln Sie Ihre Erwartungen an andere 382
Verstehen Sie Angriffe als Botschaft 382
Hören Sie auf zu bewerten 383
Prüfen Sie Ihre Einstellung zu Dienen und Verdienen 383
Seien Sie ehrlich 383
Ärgern Sie sich immer weniger 383
Verabschieden Sie sich von absoluter Perfektion 384

Kapitel 23
Die zehn mal zehn besten Konter auf die häufigsten Vorwürfe und Sprüche 385

Stehen Sie zu Ihren Eigenschaften 385
Vorwürfe zu Ihrem Verhalten 387
Vorwurf »Sei selbstbewusster!« 387
Vorwurf »Du trinkst zu viel!« 387
Vorwurf »Das ist mal wieder typisch für Sie.« 388
Vorwurf »Du wirkst manchmal so unsicher.« 388
Vorwurf »Sie haben mal wieder nicht zugehört!« 388
Vorwurf »Du sprichst so undeutlich« 388
Vorwurf »Sie sind so ruhig.« 389
Vorwurf »Lächle doch mal!« 389
Vorwürfe zu Äußerlichkeiten 389
Vorwurf »Du bist dick geworden!« 389
Vorwurf »Du bist zu dünn!« 389
Vorwurf »Bei dir kommt ja auch langsam die Glatze durch!« 390
Vorwurf »Du bist ja nicht gerade groß!« 390
Vorwurf »Hey, Großer, wie ist denn die Luft da oben?« 390
Vorwurf »Du hast ja auch schon ganz schön Falten bekommen.« 390
Geschlechtsspezifische Vorwürfe 391
Vorwurf »Schöne Frauen haben nichts im Hirn!« 391
Vorwurf »Frauen und Technik ...!« 391
Vorwurf »Bist du schwanger?« 391
Vorwurf »Typisch Mann!« 391
Vorwürfe zu Fähigkeiten und Qualifikation 392
Vorwurf »Hast du deinen Führerschein im Lotto gewonnen?« 392
Vorwurf »Autofahren müssen Sie erst noch üben!« 392
Vorwurf »Wie oft soll ich dir das noch erklären?« 392

Vorwurf »Du hast ja keinen Humor.« 392
Vorwurf »Du glaubst wohl alles, was man dir erzählt?« 392
Vorwurf »Du bist ja aus dem Osten.« 393
Vorwurf »Sie können ja keine Kritik ertragen« 393
Frotzeleien nach dem Urlaub 393
Vorwurf »Na, musst du neu angelernt werden?« 393
Vorwurf »Dass man dich noch mal sieht! Ich dachte, du hättest dich zur Ruhe gesetzt.« 393
Vorwurf »Kennst du dich noch aus, oder soll ich dir mal unsere Firma zeigen?« 393
Anmachsprüche auf der Party 394
Anmachspruch »Kennen wir uns nicht?« 394
Anmachspruch »Krieg ich Deine Telefonnummer?« 394
Anmachspruch »Na, was trinken?« 394
Anmachspruch »Na allein, schöne Frau?« 394
Anmachspruch »Du siehst aus wie ein Traum.« 394

Kapitel 24
Zehn Arten von Vorwürfen zum Üben Ihrer Schlagfertigkeit 395

Vorwürfe zu Äußerlichkeiten 396
Unverschämtheiten 396
Vorwürfe zur Qualifikation 396
Killerphrasen 397
Vorwürfe an Frauen 397
Vorwürfe, mit denen man Ihnen einen Stempel aufdrückt 398
Allgemeine Vorwürfe im Beruf 398
Vorwürfe an Ihren Berufsstand 399
Sitzungsquerschläger 399
Vorwürfe aus allen Bereichen 399

A
Lösungen zu den Übungen 401

Lösungen zu den Übungen aus Teil II 401
Lösungen zu den Übungen aus Teil IV 402
Übungen zur Lösung/Lösung in der Zukunft (Kapitel 11) 402
Übung zur Lösungsfrage 403

Übung zur Werbeminute (Kapitel 12) 403
Sieh doch mal die andere Seite: Uminterpretieren (Kapitel 12) 404
Mir ist nichts peinlich. Einfach zustimmen (Kapitel 13) 405
Der Wunschpunsch für Schlagfertige (Kapitel 13) 405
Lösungen zu den Übungen aus Teil V 406
Übungen zur Metaebene (Kapitel 15) 406
Übungen zu Querschlägern und Killerphrasen (Kapitel 15) 406
Iiih, alles über einen Kamm geschert! –
Übungen für Pauschalvorwüfe 407
Ziele, Ziele, Ziele – Übungen zum höheren Ziel (Kapitel 16) 407
Fragen Sie mal! (Kapitel 16) 408
Stilvoll Umformulieren: Seien Sie ein Gentleman (Kapitel 16) 409
Lösungen zu den Übungen aus Teil VI 409
Richtig drüber: Übungen zum Übertreiben 409
Ja, und... Übungen zum Überakzeptieren 410
Das ist mein Beruf! – Übungen zur Professions-Technik 410
Übungen zum Hochstatus 410
Übungen zu Hochstatus 410

Stichwortverzeichnis 411