

Gero Teufert

***Schlagfertigkeit
für Dummies***

WILEY

WILEY-VCH Verlag GmbH & Co. KGaA

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 Lorient-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
»...uuund 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 brenzlichen 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 Zustimmung	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 Verzettelungs- taktik	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 angelehrt 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 Pauschalvorwürfe	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**