

Inhalt

Einleitung	6
------------------	---

Elegante Schlagfertigkeiten

Was ist Schlagfertigkeit?	5
Wie werde ich schlagfertig? Die drei Basis-Kompetenzen ...	7
Wie werde ich locker?	9
Lizenz zum Scherzen	11
Hemmnisse abbauen	12
Darf ich zurückschlagen?	14
Machen Sie sich als Opfer unbeliebt	15

Schutz vor Angriffen

Die Grundeinstellung überprüfen	19
Das Urprogramm des Überlebens	21
Abstand gewinnen	23
Auslöser erkennen und nutzen	26
Wie wirke ich nach außen?	29

Schluss mit Angriffen

Die Kunst, nicht zu reagieren	31
Manipulationen begegnen	33
Blockademuster: Behauptungen und Manipulationen	35
Unfaire Kritik, Provokation, Verallgemeinerungen	38
Frauenfeindliche Angriffe	40
Zitate statt Argumente	43

Die sieben Muster der Schlagfertigkeit

Sieben Schritte – sieben Muster	45
Stufe 1: Zeit gewinnen	48
Stufe 2: Fragetechniken erarbeiten	51
Stufe 3: Return to Sender	57

Stufe 4: Spiel mit der Sprache	62
Stufe 5: Wundermittel Zustimmung	67
Stufe 6: Die Meta-Ebene finden	70
Stufe 7: Klare Grenzen setzen	73

Fit im Kopf – schnell mit Worten

Das 31-Tage-Übungs-Programm	81
Lösungen der Denksportaufgaben	113

Parieren Sie den Angriff

Ihre Antworten auf 111 Dialogkiller	123
Alltag	125
Familie und Freunde	148
Partnerschaft	166
Beruf – Umgang mit Kollegen	182
Beruf – Umgang mit Vorgesetzten und Kunden	207
Aggressionen – gemeinen Angriffen begegnen	226

Beispielsammlung

»Fabelhafte« Anekdoten	237
Witze machen gute Laune	240
Zitate: Berühmte Sprüche berühmter Leute	243
Standards: Brücken bauen nur mit Worten	248

Service

Die Autorin	250
Die Helfer bei den Antworten	250
Bücher, die weiterhelfen	250
Web-Adressen zum Weiterüben	251
Register	252
Impressum	256

Schutz vor Angriffen

Der Magen verkrampft sich, die Schultern spannen an. Adrenalinschub mit Folgen: »Fight-Flight-Reflex«! Nur weg, »denkt« der Körper. Das hat uns in grauer Vorzeit überleben lassen. Doch im bunten Alltagsdschungel der Kommunikation ist diese Reaktion wenig geeignet, ein konstruktives Gespräch weiterzuführen. Schützen Sie sich vor dieser Fluchtattacke und denken Sie daran: Ihr stärkster Feind sind immer noch Sie selbst!

Die Grundeinstellung überprüfen

Wie fühlen Sie sich während eines Schlagabtausches? Lassen Sie sich leicht verunsichern und ziehen jeden Schuh an, den man Ihnen hinstellt? Wird Ihre Gemütsverfassung im Gespräch von den anderen bestimmt? Dann wird es für Sie schwierig, Ihre Ziele adäquat zu vertreten.

Oder gehen Sie sofort zum Angriff über, weil Sie sich emotionalisieren lassen? Sie laufen dabei Gefahr, in die Defensive zu geraten und Ihr Sachziel aus den Augen zu verlieren. Bereits Schopenhauer rät davon ab, »den Gegner durch Zorn (zu) reizen, denn im Zorn ist er außer Stande, richtig zu urteilen und seinen Vorteil wahrzunehmen. Man bringt ihn in Zorn dadurch, dass man unverhohlen ihm Unrecht tut und schikaniert und überhaupt unverschämt ist.« Eine aggressive Grundposition lässt uns nicht überlegen und selbstbewusst handeln. Wer zu emotional reagiert, wirkt nicht souverän und hat meistens gleich zu Beginn verloren.

Unsere Informationen, Übungen und Tipps helfen Ihnen aus dem Dilemma. Denken Sie dabei an eine der drei Basis-Kompetenzen: den Humor. Sie sind im Vorteil, wenn Sie die Dinge nicht so ernst nehmen und locker ins Gespräch gehen.

Notwendig ist ein partnerschaftliches Miteinander, das voraussetzt, dass man sich weder unnötig klein macht noch dominant groß auftritt. In diesem Kapitel erfahren Sie, wie Sie das entspannt und selbstbewusst schaffen: die eigene Handlungsfreiheit zu bewahren, Abstand aufzubauen und sich vor Angriffen besser zu schützen.

Rache und Vergeltung – schlechte Ratgeber

Gehören Sie zum schnell verunsicherten oder zum spontan angreifenden Typus? Meist liegen beide Reaktionen eng beieinander. Unsicherheit macht leicht aggressiv. So schon Freud: »Aggression ist immer ein Zeichen von Unsicherheit.« Schlagfertigkeit bedeutet für viele das Begleichen einer emotionalen Rechnung. Wenn jemand uns bewusst beleidigt oder

12. So viel Zeit muss sein

Situation: An der Fleischtheke ist viel los, und Sie stellen sich hinten an und warten geduldig. Als Sie an der Reihe sind, bitten Sie den Metzger höflich, Ihnen den Braten gleich zu spicken. Der Verkäufer mit demonstrativem Blick auf die Uhr:

»Dafür ist keine Zeit mehr!«

Ihre Antwort:

Gelungene Abwehrtechniken

- Sie haben »zu verlieren« vergessen. – Souveräne Antwort, indem Sie den Satz in Ihrem Sinne weiterführen.
- Wenn man möchte, dann doch.
- Wenn wir nicht so lange reden würden, hätten wir die Zeit. (Dabei auf die Uhr schauen.) – Sie bleiben hartnäckig, wirken jedoch schon leicht säuerlich, was der Situation durchaus entspricht. Wenn Sie nun Ihre Bitte wiederholen, bleibt dem Herrn kaum eine Wahl, als diese zu erfüllen.
- Wer nicht mit der Zeit geht, muss mit der Zeit gehen. – Ein schönes Wortspiel – bei richtiger Betonung. Ihr Gegenüber wird die unterschwellige Drohung dann sofort verstehen.
- Richtig, es heißt ja auch »no time – no money«, nicht wahr?
- Wenn Sie gleich damit angefangen hätten, wären wir schon weiter. Oder: Wenn jetzt nicht, wann dann?
- Langfristig spart es mir Zeit.
- ... sagte der Abteilungsleiter und machte den größten Fehler seines Lebens.
- »Es ist nie zu wenig Zeit, die wir haben, sondern es ist viel Zeit, die wir nicht nutzen.« (Seneca)

TIPP

Wird diese Killerphrase im Büro von einem Kollegen verwendet, wählen Sie unter den Antworten: »Wir haben immer Zeit, es noch einmal zu machen, aber nie Zeit, es gleich beim ersten Mal richtig zu machen.« – »Langfristig spart es uns Zeit.« – »Zeit ist nur das Leben der Uhr.«

13. Ungestylt unterwegs

Situation: Sie müssen Ihr Kind vom Kindergarten abholen und haben gerade Sauerkraut auf dem Herd. Die Küche ist voller Dampf, und Ihre Kleidung und die Haare haben entsprechend gelitten. So stehen Sie abgehetzt vor dem Kindergarten, und eine andere Mutter sagt schnippisch:

»Shampoo ist bei Ihnen wohl knapp!«

Ihre Antwort:

Gelungene Abwehrtechniken

- Wieso, wollen Sie sich welches bei mir borgen? – Eine raffinierte Variante. Sie beziehen den Angriff/die Spitze nicht auf sich, sondern auf die Sprecherin.
- Wieso, kann ich mir bei Ihnen welches ausleihen?
- Klar, der Gesundheit zuliebe verdünne ich es mit Wasser.
- Nö, aber ich wusste, ich kann Ihnen eine Freude machen, wenn ich mit ungewaschenen Haaren komme.
- Haben Sie keinen Frisör, der Ihnen zuhört?
- Ich habe das leider nicht richtig verstanden. Was möchten Sie mir mit dieser Andeutung mitteilen? – Eine Standardantwort für viele Situationen.
- Wenn ich Sie so anschaue, bin ich froh, dass es bei mir nur das Shampoo ist.
- Seife und Deo auch, ist Ihnen das noch nicht aufgefallen? Durch eine Übertreibung zeigen Sie dem anderen wunderbar, dass Sie über den Dingen stehen.
- »In der Wahl seiner Feinde kann man nicht vorsichtig genug sein.« (Oscar Wilde)
- Das ist der neue Look: »Wash and wear!« – Auch eine gute Variante: Zustimmung bei gleichzeitigem Überhören der tatsächlichen Spitze.
- Schade, wenn Ihnen meine Frisur nicht gefällt. Trotzdem haben Sie nicht das Recht, so mit mir zu sprechen.
- »Würde Hirnlosigkeit vor Kopfschmerzen schützen, könnten die Aspirin-Produzenten ihre Läden schließen.« (Gabriel Laub)

Mehr Schlagfertigkeit!

Fallen Ihnen auch häufig zu spät die passenden Antworten ein? Und hinterher ärgern Sie sich, weil Sie Ihrem Gegenüber nicht Paroli geboten haben? Dann werden Sie mit den 111 Antworten und Übungen in diesem Ratgeber gut gewappnet, um auf künftige Verbalangriffe reagieren zu können!

Schlagfertigkeit macht Spaß! Petra Schächtele, langjährige Trainerin für Rhetorik, Schlagfertigkeit, Verhandeln und Führung, zeigt Ihnen, dass es nicht in erster Linie um den Sieg, sondern um die Freude am Spiel geht. Wie ein präzise aufgeschlagener Ball im Tennismatch sollten auch Ihre Reaktionen auf Angriffe treffend platziert werden. Dieser Ratgeber hilft Ihnen beim Erlernen effektiver Techniken, beim Entwickeln kreativer Ideen und gibt Ihnen alltags-taugliche Beispiele an die Hand.

- Mit 31-Tage-Trainings-Programm
- Theorie & Praxis in einem
- Mit hilfreichen Beispielen aus dem Alltag

www.gu-online.de



12,90 € [D]

ISBN 978-3-8338-1752-6

WG 481 Persönliche Entwicklung



9 783833 817526