

# Inhaltsverzeichnis

<b>Vorwort zur vierten Auflage</b> .....	11
<b>1 Einführung</b> .....	13
<b>2 Schlagfertig werden – aber wie?</b> .....	15
2.1 <b>Frechheit siegt nicht immer</b> .....	15
2.1.1 Sie müssen die Situation richtig einschätzen .....	16
2.1.2 Wann soll man überhaupt schlagfertig sein? .....	16
2.1.3 Vorsicht, Verletzungsgefahr! .....	18
2.2 <b>Das spielerische Element</b> .....	18
2.2.1 Überraschung bitte! .....	19
2.2.2 Müssen schlagfertige Antworten witzig sein? .....	20
2.3 <b>Das Ziel: die eigene Souveränität schützen</b> .....	20
2.3.1 Warum ist es so wichtig, seine Souveränität zu schützen? ....	21
2.3.2 Etwas Bosheit muss schon sein .....	21
2.4 <b>Sie müssen sofort reagieren</b> .....	23
2.5 <b>Schlagfertigkeit gegen Nervensägen</b> .....	24
2.5.1 Bleiben Sie fair .....	25
2.5.2 Lassen Sie sich nicht vereinnahmen .....	25
2.6 <b>Schlagfertigkeit als Spiel</b> .....	26
2.7 <b>Wie Sie Ihr Buch nutzen können</b> .....	27
<b>3 Erste Lektion: Körpersprache</b> .....	29
3.1 <b>Schlagfertigkeit beginnt mit der Körpersprache</b> .....	29
3.2 <b>Alles eine Frage der Haltung</b> .....	30
3.2.1 Wie sich äußere und innere Haltung gegenseitig beeinflussen .	30
3.2.2 Die Kraft des positiven Ausdrucks .....	31
3.2.3 Was Sie mit einer Haltungsänderung bewirken können .....	32
3.3 <b>Wie Sie Ihre Gestik einsetzen können</b> .....	35
3.3.1 Die unscharfe Bedeutung von Gesten .....	35
3.3.2 Vorsicht vor »aufgesetzten« Gesten .....	36
3.3.3 Vermeiden Sie negative Gesten .....	36
3.4 <b>Und wie steht es mit Ihrer Mimik?</b> .....	37
3.4.1 Zeigen Sie nicht das »Angstgesicht« .....	37
3.4.2 Vermeiden Sie das elende Lächeln .....	38
3.4.3 Bleiben Sie gelassen .....	38
3.5 <b>Der Blickkontakt</b> .....	38
3.5.1 In die Augen schauen – aber nicht zu lange .....	39
3.5.2 Wie Sie den Blick abwenden .....	39

3.6	So setzen Sie Ihre Stimme ein .....	40
3.6.1	Der Ton macht die Musik .....	40
3.6.2	Kennen Sie Ihr »Stimmenrepertoire«? .....	41
3.6.3	Treffen Sie den richtigen Tonfall .....	42
3.6.4	Nicht zu laut und nicht zu leise .....	42
3.6.5	Der scherzhafte Tonfall .....	42
3.6.6	So finden Sie Ihren »Schokoladenton« .....	43
3.6.7	Sprechen Sie artikuliert .....	43
3.6.8	Wie steht es mit dem Dialekt? .....	44
3.6.9	Schlagfertig mit Sprachfehler .....	44
3.6.10	Richtig atmen .....	45
<b>4</b>	<b>Zweite Lektion: Die Blockade verstehen und durchbrechen</b> .....	<b>47</b>
4.1	Warum »so etwas« nicht nur Ihnen passiert .....	47
4.2	Wie wir handeln .....	48
4.3	Warum wir so blockiert sind .....	49
4.4	Wie Sie die Blockade durchbrechen .....	50
4.4.1	Seien Sie offen für Überraschungen .....	50
4.4.2	Wie Sie dennoch vorbereitet sind .....	51
4.4.3	Gewinnen Sie Abstand .....	52
4.4.4	Versuchen Sie es mal mit Humor .....	53
4.4.5	Haben Sie den »Mut zur Frechheit« .....	55
4.4.6	Schlagfertig mit dem Ellenbogen? .....	58
<b>5</b>	<b>Dritte Lektion: Einfache Techniken</b> .....	<b>59</b>
5.1	Sagen Sie doch was .....	59
5.1.1	Das Prinzip Selbstbehauptung .....	59
5.1.2	»Ich habe nichts verstanden« .....	60
5.1.3	»Aha...« und »Oookay...?!« .....	61
5.2	Die Instant-Sätze .....	62
5.2.1	Bewährte Standardsprüche .....	62
5.2.2	Legen Sie sich Ihre Instant-Sätze zurecht .....	63
5.2.3	Bonmots und treffende Zitate .....	63
5.2.4	Kleine Nervensägen und Spielverderber .....	66
5.3	Absurdes Theater .....	69
5.3.1	Einfach verblüffend .....	69
5.3.2	Bühne frei: Was ist überhaupt »absurdes Theater«? .....	70
5.3.3	Das unpassende Sprichwort .....	70
5.3.4	Der absurde Anschluss .....	72
<b>6</b>	<b>Vierte Lektion: Wie Sie unangemessener Kritik begegnen</b> .....	<b>77</b>
6.1	Das verletzte Selbstwertgefühl .....	77

6.1.1	Die Macht der Urteile .....	77
6.1.2	Das Fehlurteil soll nicht so stehen bleiben .....	78
6.2	Das ungerechte Urteil .....	78
6.2.1	Die vier Ursachen .....	79
6.2.2	... und wie Sie darauf reagieren sollten .....	79
6.3	Die »Gegendarstellung« .....	80
6.3.1	Unterstellungen aushebeln .....	81
6.3.2	»Das ist Ihre Ansicht« .....	81
6.3.3	Unterstellung zu dumm? – Nur zurückweisen! .....	82
6.4	Das »Urteil zum Urteil« .....	82
6.5	Die Nachfrage .....	83
6.5.1	»Was meinen Sie damit?« .....	84
6.5.2	»Definieren Sie erst mal ...« .....	85
6.6	Das vergiftete Kompliment .....	86
6.6.1	Wenn alle verlogten loben .....	87
6.6.2	Versteckt anschwärzen .....	87
6.7	Die Dolmetscher-Technik .....	88
6.7.1	Sie leisten Übersetzungshilfe .....	88
6.7.2	Gehen Sie auf Vorwürfe nicht ein .....	89
6.7.3	Die drei Zungen der Dolmetscher-Technik .....	90
6.7.4	Die Honigzunge .....	90
6.7.5	Die Giftzunge .....	92
6.7.6	Die diplomatische Zunge .....	93
<b>7</b>	<b>Fünfte Lektion: Was tun bei Wut?</b> .....	<b>97</b>
7.1	Die geballte Energieabfuhr .....	97
7.1.1	Wut nicht mit Wut bekämpfen .....	97
7.1.2	Die große Demütigung .....	98
7.1.3	Macht und Ohnmacht .....	98
7.2	Bei Wutausbrüchen souverän bleiben .....	99
7.3	Das »Niederschweigen« .....	100
7.3.1	Sie entscheiden, wann Sie antworten .....	101
7.3.2	Je länger Sie schweigen, desto hilfloser wird der andere .....	101
7.3.3	Souverän schweigen und genießen .....	102
7.3.4	Vorsicht, Eskalationsgefahr! .....	102
7.4	Zwei Grundregeln zur Wutbewältigung .....	103
7.4.1	Regel 1: Fehler unumwunden einräumen .....	104
7.4.2	Regel 2: Über Beleidigungen niemals diskutieren .....	104
7.5	Der Wutkeller .....	105
7.5.1	Sie können Wut nicht lange übergehen .....	106
7.5.2	Halten Sie dem anderen den Spiegel vor .....	106
7.5.3	Lassen Sie sich nicht zum Opfer machen .....	106

7.6	Mit der »Diplomatenzunge« Wut entschärfen .....	106
7.6.1	Übersetzen Sie die Ausfälligkeiten in ein sachliches Gespräch ..	107
7.6.2	Der Wechsel der Ebenen .....	108
7.6.3	Der andere will sich aber aufregen .....	108
7.7	Schützen Sie Ihre persönliche Würde .....	109
7.7.1	Wann ist der Punkt erreicht? .....	109
7.7.2	Drei Arten die Beleidigungen zu beenden .....	110
7.7.3	Sorgen Sie für einen starken Abgang .....	110
7.7.4	Selbstbewusstes Auftreten verschafft Respekt .....	111
7.8	Darf man die Unbeherrschtheit von anderen ausnutzen? .....	111
7.8.1	Wer wütend wird, hat schon verloren .....	112
7.8.2	Die Schwächen anderer nicht vorführen .....	112
7.8.3	Wenn es um Personen geht .....	113
7.8.4	Flucht in die Öffentlichkeit .....	113
<b>8</b>	<b>Sechste Lektion: Schläge unter die Gürtellinie parieren .....</b>	<b>115</b>
8.1	Die große Häme .....	115
8.1.1	Erhöhen, um zu erniedrigen .....	115
8.1.2	Abgestufte Gegenwehr .....	116
8.1.3	Ironie als Würzmittel .....	117
8.1.4	Die sarkastische Bemerkung .....	119
8.1.5	Nehmen Sie die Aussage wörtlich .....	120
8.1.6	Knacken Sie die Häme .....	121
8.2	Die Umarmungstechnik .....	124
8.2.1	Ein kleines Kompliment .....	125
8.2.2	Der Gute-Laune-Schalter .....	127
8.3	»Witzige« Ablenkungsmanöver .....	127
8.3.1	Bleiben Sie beim Thema .....	128
8.3.2	Ein Satz genügt .....	128
8.3.3	Durch Kränkungen nicht provozieren lassen .....	129
8.4	Ehrverletzungen .....	129
8.4.1	Lenken Sie den Angriff wieder zurück .....	130
8.4.2	Deuten Sie die Sache freundlich um .....	132
8.5	Die »gewissen« Anspielungen .....	133
8.5.1	Eine besondere Art von Humor .....	134
8.5.2	Der Griff in die Klischeekiste .....	135
8.5.3	Der andere will Sie in Verlegenheit bringen .....	136
8.5.4	Annäherungsversuche und Beleidigungen .....	139
<b>9</b>	<b>Siebte Lektion: Wie Sie die anderen zum Lachen bringen .....</b>	<b>141</b>
9.1	Wundermittel Humor .....	141
9.1.1	Heiteres Lachen, hämisches Lachen .....	141

9.1.2	Lachen als »soziales Schmiermittel«	142
9.2	Die lustige Bemerkung	143
9.2.1	Kritische Momente meistern	143
9.2.2	Peinlichkeiten überwinden	143
9.2.3	Signalisieren Sie einfach: Nicht ernst gemeint	144
9.3	Angriffe parieren	146
9.3.1	Lachen entwaffnet	146
9.3.2	Die drei Arten einen Angreifer zum Lachen zu bringen	146
9.4	Durchbrechen Sie die Erwartung	147
9.5	Einfach überraschend: Die SIHR-Technik	149
9.5.1	Abwegige Gründe gesucht	149
9.5.2	Sanft und souverän	149
9.5.3	Bereiten Sie sich vor	150
9.5.4	Wie finden Sie Ihre »abstrusen« Argumente?	151
9.5.5	»Man nennt mich nur ...«	151
9.5.6	Munition für den Angreifer?	152
9.5.7	Was tun, wenn der Angreifer Ihre Bemerkung aufgreift?	153
9.5.8	Vorsicht bei »witzigen« Bemerkungen	154
9.6	Nutzen Sie die Ansteckungskraft des Lachens	154
9.7	Die Macht der Anspielung	155
9.7.1	Einfache Anspielung mit Vergleich	156
9.7.2	Machen Sie es Ihren Zuhörern einfach	156
9.7.3	Beachten Sie den Abnutzungseffekt	157
9.7.4	Verfremdung macht die Anspielung witziger	157
9.8	Spielen Sie den Clown	158
9.8.1	Der Clown ist unangreifbar	158
9.8.2	Das absichtliche Missverständnis	159
9.9	Machen Sie sich über Ihren Angreifer lustig	161
9.9.1	Nur in schweren Fällen	162
9.9.2	Der klassische Gegenkonter	162
9.9.3	Die »Akupunktur«-Technik	166
9.9.4	Der Korken im Ohr	169
<b>10</b>	<b>Achte Lektion: Schlagfertig vor Publikum</b>	<b>173</b>
10.1	Zuhörer sind überall	173
10.2	Souverän in der Diskussion	174
10.2.1	Seien Sie verständlich	174
10.2.2	Schnell zum Wesentlichen	174
10.2.3	Bringen Sie das Verhalten Ihres Kontrahenten auf den Punkt	175
10.2.4	Dürfen Sie dem anderen ins Wort fallen?	177
10.2.5	Vorsicht vor den »Niedermachern«	178
10.2.6	»Lassen Sie mich bitte ausreden?«	179

10.2.7	Die überschätzte Redezeit	180
10.2.8	Wenn der andere mit Schmutz wirft	180
10.2.9	Wenn Sie ins Hintertreffen geraten	182
10.2.10	Souverän vor feindseligem Publikum	184
10.3	Interviews meistern	185
10.3.1	Wer fragt, führt	186
10.3.2	Sie sollen Auskunft geben	186
10.3.3	Überraschen Sie	186
10.3.4	Fehler zugeben kommt an	187
10.3.5	Was tun bei Suggestivfragen?	188
10.3.6	Zudringliche Fragen abwehren	189
10.3.7	Unterstellungsfragen aushebeln	191
10.4	Die Gegenfrage	193
10.4.1	Weichen Sie einer Antwort nicht aus	194
10.4.2	»Wieso meinen Sie das?«	194
10.4.3	»Was müsste geschehen, damit Sie zufrieden wären?«	195
10.4.4	Fragen einfach zurückgeben	196
10.5	Der Gegensog	197
10.5.1	Erster Schritt: Den Sog erkennen	197
10.5.2	Zweiter Schritt: Klären Sie die Alternativen	197
10.5.3	Dritter Schritt: Durchbrechen Sie den Sog	198
10.5.4	Der Gegensog bei Suggestivfragen	198
<b>11</b>	<b>Neunte Lektion: Schulen Sie Ihr Sprachvermögen</b>	<b>201</b>
11.1	Ihr Handwerkszeug – die gesprochene Sprache	201
11.2	So wird Ihre »Spreche« schlagfertiger	202
11.2.1	Formulieren Sie knapper	203
11.2.2	Machen Sie es anschaulicher	203
11.2.3	Verwenden Sie einprägsame Strukturen	206
11.2.4	Setzen Sie auf Humor und Witz	208
11.2.5	Spielerische Eleganz: Die Platzhalter-Technik	211
11.3	Schlagfertigkeit hoch drei	212
11.4	So werden Sie schneller	214
11.4.1	Erst studieren, dann probieren	214
11.4.2	Training mit Audiodateien	215
11.4.3	Trainieren Sie im Internet	216
11.5	Am Ende zurück zum Anfang	217
<b>12</b>	<b>Lösungsteil</b>	<b>219</b>
	Über den Autor	233
	Literatur	235