

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



können

Irrtum »Niems 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