



GOLDMANN
Lesen erleben

Buch

Schlagfertigkeit ist trainierbar und erlernbar. Deutschlands Schlagfertigkeitstrainer Nr. 1 Dr. Karsten Bredemeier hat ein Praxisbuch geschaffen, das die wesentlichen, wirksamen und professionellen Schlagfertigkeitstechniken zusammenfasst. Mit über 50 verschiedenen Techniken, über 800 Beispielen und über 200 Übungen erhalten Sie eine schnelle und umfassende Übersicht über die wichtigsten Komponenten gewitzter und zielführender Schlagfertigkeit. Anhand von Musterbeispielen sind die einzelnen Techniken jeweils genau erklärt und dann durch zahlreiche Übungen verdeutlicht. Damit haben Sie eine praktische Lernanweisung zur Hand, die Sie später wie einen Joker in der Praxis um- und einsetzen können. Nie wieder sprachlos!

Bonusmaterial: *Scharfzüngigkeit * Geistesgegenwärtigkeit * Bonmots * Wortspiele * Schwarzer Humor * Mittel gegen Blackouts * Schwarze Rhetorik*

Autor

Dr. theol. Karsten Bredemeier arbeitet als Topmanagement-Trainer und Coach für Kunden wie z. B. Allianz, Deutsche Bank und viele mehr. Als einer der führenden Kommunikations- und Fernsehtrainer hat er insgesamt 15 Bücher mit mehr als 140 Auflagen veröffentlicht, die in zahlreiche Sprachen übersetzt wurden.

info@dr-bredemeier.de / www.dr-bredemeier.de

*Von Karsten Bredemeier außerdem im Programm
Rhetorik auf den Punkt gebracht (17469)*

Dr. Karsten Bredemeier

SchlagFertigkeit

Spontan, souverän und wortgewandt kontern

Über 50 Techniken –
800 Beispiele –
200 Übungen

GOLDMANN

Alle Ratschläge in diesem Buch wurden vom Autor und vom Verlag sorgfältig erwogen und geprüft. Eine Garantie kann dennoch nicht übernommen werden. Eine Haftung des Autors beziehungsweise des Verlags und seiner Beauftragten für Personen-, Sach- und Vermögensschäden ist daher ausgeschlossen.

Sollte diese Publikation Links auf Webseiten Dritter enthalten, so übernehmen wir für deren Inhalte keine Haftung, da wir uns diese nicht zu eigen machen, sondern lediglich auf deren Stand zum Zeitpunkt der Erstveröffentlichung verweisen.



Dieses Buch ist auch als E-Book erhältlich.



Verlagsgruppe Random House FSC® N001967

3. Auflage

Vollständige, erweiterte Taschenbuchausgabe November 2014

Wilhelm Goldmann Verlag, München,

in der Verlagsgruppe Random House GmbH

© 2014 Wilhelm Goldmann Verlag, München,

in der Verlagsgruppe Random House GmbH,

Neumarkter Str. 28, 81673 München

Dieses Buch erschien bereits in anderer Ausstattung

im Orell Füssli Verlag AG, Zürich

Umschlaggestaltung: Uno Werbeagentur

Umschlagmotiv: FinePic®, München

Satz: Buch-Werkstatt GmbH, Bad Aibling

Druck und Bindung: GGP Media GmbH, Bad Aibling

CB · Herstellung: IH

Printed in Germany

ISBN 978-3-442-17459-1

www.goldmann-verlag.de

Besuchen Sie den Goldmann Verlag im Netz



Inhalt

Vorwort	11
Wichtiger Hinweis	13
I. Schlagfertig sein	17
Konstruktive Schlagfertigkeitsstechniken	22
<i>Reaktionen auf der Sachebene – die 3-T-Regel</i>	23
<i>Variationen zum Thema</i>	31
<i>Übungen zu Fragen in kritischen Situationen</i>	35
<i>Übungen zu Vorwürfen, Polemiken, Killerphrasen und Unterstellungen</i>	44
Die Konfrontationsbeendigung	58
<i>Die »emotionale Gelbe Karte«</i>	58
<i>Das »Bredemeier-Feedback«</i>	60
Weitere Schlagfertigkeitsstechniken	66
<i>Das Wortspiel</i>	66
<i>Die Variationsmuster der Wortspiele</i>	70
Schlag-Fertigkeiten	86
<i>Der verbale Bumerang – Die Kontertechnik Nummer eins</i>	90

Die Leerlauftechnik	97
Übungen zur Bumerang- und Leerlauftechnik	100
Schlagfertigkeitsansatz »Verbaler Deckel«	103
Schlagfertigkeit »ohne Worte« – Nonverbale oder paraverbale Signale	108
Schlagfertigkeit und Situationswitz	
schnell trainiert	112
Eine Trainingsserie	112
Ihr Abbinder für schlagfertige Reaktionen	126
Ihr ultimativer Härte-Test	131
II. Bauernschläue	149
Scharfsinnigkeit	150
Spitzfindigkeit	151
Sarkasmus	153
Bonmots	155
Geistesgegenwart	156
III. Macht und Magie der Appelltechnik –	
Ein Neuansatz	159
Offene Appelle	169
Geschlossene Appelle	171
Halboffene/halbgeschlossene Appelle	174
Direkte und indirekte Appelle	175
Verschiedene Appellarten	178

IV. Vertiefung	213
Anhang	217
Auflösungsalternativen zu den Übungen	217
Literaturverzeichnis	238
Register	250

Dieses Buch widme ich in Liebe meiner Frau

Kerstin,

die Schlagfertigkeit bereits mit der Muttermilch aufgesogen zu haben scheint und die im Gespräch deshalb fordernd und fördernd bei aller gemeinsamer Emotionalität und kalkulierter Rationalität eine wirkliche Partnerin ist.

Für uns beide gilt:

Schlagfertigkeit ist das, was sich in jeder Beziehungsdiskussion bewährt – vorausgesetzt, wir verzichten beide bewusst darauf!

Vorwort

Sprachlosigkeit entsteht immer dann, wenn wir weder geeignete Techniken, Methoden noch Instrumente besitzen, auf verbale (Tief-) Schläge professionell zu reagieren, wenn wir andererseits die Situation falsch oder unzureichend einschätzen und letztlich Standards antrainiert oder uns angelesen haben, die deshalb gleichsam wie Patentrezepte klingen, es schließlich aber doch nicht sind – und sich für die aktuelle Situation als unzureichend erweisen. Kurzum: *Schlagfertigkeit ist, wenn Sie in einer Drucksituation mehr machen als nur den Mund auf, um Luft zu holen, und ihn dann wieder schließen.*

Wirkliche Schlagfertigkeiten sind jene professionellen Aktionen, souveränen Repliken und konsequenten Reaktionen, die so souverän und konsequent auf sachliche oder emotionale Angriffe erfolgen, dass das Gegenüber oder/und der anwesende Zuhörer wünscht, er wäre in dieser Situation auch darauf gekommen. Schlagfertigkeit ist keine Sache des Kehlkopfes, sondern des Köpfchens.

Schlagfertigkeit ist trainierbar und lässt sich erarbeiten. Deshalb wurden in diesem Buch Übungen zu konstruktiven schlagfertigen Gesprächstechniken und weiteren professionellen Schlagfertigkeitstechniken zusammengestellt.

Der Schwerpunkt liegt in der Darstellung bei den konstruktiven Techniken, die ich im normalen Business für das (Top-) Management propagiere und von gewohnten, tradierten Mustern abweichen oder diese kritisch reflektieren.

Zum Nacharbeiten oder zur Reflexion empfehle ich deshalb dem geneigten Leser meine bisherigen drei Standardbücher aus dem Orell Füssli Verlag (siehe Buchverweise am Ende des Buchs und Biografie in der hinteren Schutzumschlagklappe).

Ich habe deshalb konsequent auf umfangreiche Erklärungen und Beschreibungen verzichtet und mich dort, wo es zum Verständnis notwendig war, auf einfache, verständliche Muster oder Beispiele konzentriert. So ist sichergestellt, dass Ihnen nicht nach den Übungen der Kopf schwirrt. Im Gegenteil, es ist ein ausdrückliches Ziel der Übungen, Sie mit praktischen Beispielen zu versorgen, die Sie anschließend als Muster wie einen Joker einsetzen können.

Ein Dankeschön an alle bisherigen Teilnehmer und auch besonders an die »Bredemeier Revival Trainingsgroup Munich« (Selbstbezeichnung) für alle Hinweise und Differenzierungen, Fragen und Anregungen.

Dass übrigens Schlagfertigkeit zwar ein deutsches Wort, aber kein rein deutsches Thema ist, zeigen die von Orell Füssli vergebenen Buchlizenzen u. a. in die Türkei, nach Korea oder auch China.

Jedem das Seine, dieses Arbeitsbuch ist für alle.

Neunkirchen/London im August 2003

Dr. Karsten Bredemeier
Im Wolfsgarten 4
D-53819 Neunkirchen

Hotline: 0049 (0) 172 240 44 44
www.dr-bredemeier.de
Mail: dr-bredemeier@t-online.de

Wichtiger Hinweis

Bitte lesen Sie diese Hinweise aufmerksam durch, sie erklären Ihnen die optimale Arbeit mit diesem Übungsbuch zur Schlagfertigkeit!

Schlagfertigkeit ist keine Sache des Kehlkopfes, sondern des Köpfchens!

1. Dieses Buch ist zwar ein Arbeitsbuch, aber Sie werden in ihm nur wenige separate Zeilen für die Antworten finden. Bitte notieren Sie Ihre Antworten in ein Heft oder auf einen Block, oder kopieren Sie sich die Übungen aus dem Buch, dann können Sie die Übung mit zeitlichem Abstand wiederholen! Ich empfehle Ihnen, entweder die Aufgabennummer der Übung oder die Seitenzahl aufzuschreiben (alle Aufgaben sind durchlaufend nummeriert). Notieren Sie sich außerdem die Zeiten, die Sie für die Übungen brauchen, dann stehen Sie unter Wettbewerbsdruck! Setzen Sie sich jeweils ein Zeitlimit (Stopp- oder Sanduhr) für die einzelnen Beispiele. Wenn Ihnen eine Antwort nicht in der gewünschten Zeit von den Lippen kommt oder wenn Sie mit der Antwort unzufrieden sind, dann überspringen Sie diese nach Ablauf der Zeit – deshalb auch das Arbeitsheft/der Notizblock.
2. Viele Übungen erfordern ein »Erarbeiten von Schlagfertigkeitsmustern«; nehmen Sie sich also die Zeit für diese Übungen, werfen Sie nicht gleich das Handtuch, wenn es

nicht sofort klappt, denn mit schlagfertigen Antworten ist es wie mit dem Pokerspiel. Wenn Sie ein Ass aus dem Ärmel ziehen wollen, müssen Sie es vorher hineinstecken. Schlagfertigkeit lässt sich üben und trainieren wie eine Grammatik.

3. Fallen Ihnen die Antworten noch schwer, dann übersetzen Sie die Aussagen in Bilder; stellen Sie sich die Situation vor – lieber etwas länger über der Antwort gebrütet als allzu früh aufgegeben.
4. Beim Anlegen von Übungsheften/Notizen halten Sie bitte eine Hälfte der Seite (quer- oder hochformatig) frei.
5. Forcieren Sie Ihren individuellen Lerncheck. Es bieten sich beim Check drei Möglichkeiten an.
 - *Sie beantworten die Fragen laut*, lassen eventuell ein Diktiergerät mitlaufen und halten Ihre Antworten fest. So prägen Sie sich das Gelesene ein.
 - *Sie beantworten die Fragen schriftlich* – es ist eine sinnvolle, zeitliche Investition. So reflektieren Sie das Gelesene mit der zweithöchsten Intensität.
 - *Sie suchen sich einen »Mit«-Leser*, vielleicht sogar einen, der anders »tickt« als Sie. Mit diesem diskutieren und reflektieren, primär aber streiten Sie sich über die Aussagen.
6. Nehmen Sie sich bei Konferenzen oder Meetings vor, bestimmte Techniken umzusetzen, schreiben Sie sich die Übungsziele auf einen kleinen Zettel, den Sie neben Ihre Dokumentation legen.
7. Schreiben Sie sich in Ihr Übungsheft Angriffe oder verbale Untergriffe auf, die Sie in Meetings oder bei

Gesprächen – beruflich oder auch im privaten Bereich – nicht direkt kontern konnten.

Arbeiten Sie diese anschließend in einer ruhigen Minute auf – für das nächste Mal.

8. Übungsalternative: Sollten Sie sich dem Thema Schlagfertigkeit erst annähern und die einzelnen Übungen machen wollen, ohne jeweils die Hinführungen erarbeitet zu haben, so ist das natürlich auch möglich.
9. In diesem Fall überlegen Sie bitte, ob es für Sie nicht sinnvoller wäre, zunächst einmal die Antworten und Repliken durchzugehen und dann erst den Text aufzugreifen.

Bitte bedenken Sie:

Es gibt keine zweite Chance für eine erstklassige Antwort!

I. Schlagfertig sein

Schlagfertig ...

- sind *in der Innenwirkung* alle professionellen Reaktionen, wo Sie in einer Situation, in der Ihnen Druck entsteht oder auf Sie Druck ausgeübt wird, mehr tun, als den Mund aufzumachen, Luft zu holen und wieder zuzumachen;
- sind *in der Außenwirkung* jene professionellen Aktionen, gekonnten Repliken und nonverbalen-verbalen Reaktionen, die so souverän und konsequent auf sachliche oder emotionale Übergriffe oder Angriffe, Killerphrasen oder Attacken erfolgen, dass das Gegenüber oder/und anwesende Zuhörer wünschen oder denken, es oder sie wären in dieser Situation auch daraufgekommen;
- sind unterbewusste oder bewusste Muster der Prävention, Aktion oder Reaktion, die »man einfach beherrscht« oder die im anderen Fall wie eine Grammatik erlernbar sind.

Sprachlosigkeit entsteht für uns immer dann, wenn Sie weder professionelle Techniken, geeignete Methoden noch souveräne Instrumente besitzen oder einsetzen, auf verbale Schläge unprofessionell reagieren, wenn Sie andererseits den Gesprächsverlauf, den Gesprächspartner oder auch die Situation falsch oder unzureichend einschätzen und deshalb mit

Sprachlosigkeit reagieren, überreagieren – oder gar schweigen. Zunächst deshalb einmal die Abgrenzungen:

- Schlagfertigkeiten erfolgen *punktgenau und zeitgerecht*. Sie dürfen Ihnen also weder im Nachhinein, erst auf dem Nachhauseweg, einfallen oder gar erst am nächsten Tag, allerdings auch nicht mit einer emotional-geistigen Bremsspur versehen sein, die einen angemessenen Reaktionsrahmen – maximal drei bis fünf Sekunden – sprengen. Allerdings gilt: Lieber etwas zeitverzögert antworten als eine zweite Antwort benötigen, da die erste nicht richtig sitzt!
- Ihre Reaktion muss erstklassig sitzen und den Punkt treffen.
- Sie müssen oder wollen bei Ihnen und (natürlich am besten auch) Ihrem Auditorium, Publikum oder den Gesprächspartnern einen der gegebenen Situation angemessenen und *angenehmen* »Nachgeschmack« hinterlassen, also schließen sich in den meisten Situationen verbale Holzhammer, spitzzüngige Beleidigungen als Rohrkrepierer und gruppendynamische Bumerangantworten aus. Denn es nützt Ihnen nichts, wenn Sie eine Standardantwort schlagfertig auf eine Bemerkung ansetzen, Sie danach allerdings das Publikum und weiterhin Ihr Gegenüber gegen sich aufgebracht haben. In solchen Fällen haben Sie zwar verbale Tretminen gezündet, aber leider bleibt letztlich nur ein Opfer zurück: Sie selbst. Deshalb der angestrebte, angenehme Nachgeschmack: Sie haben eine passende Antwort gegeben, ein sauberes Reaktionsmuster gestaltet, mit dem Sie in der Nachbetrachtung zufrieden sind und von dem

Sie überzeugt sagen können: Es war o. k., ich war o. k., die Situation ist o. k.

Deshalb unterscheide ich konstruktive von weiteren Schlagfertigkeitstechniken!

- Schlagfertigkeiten können gezielte Florettstiche in Form vorsichtiger Denkanstöße sein, aber nie ein Freudenfeuerwerk verbaler Beleidigungen oder Steinigungsstätte oder Scheiterhaufen für Gegner.
- Professionelle Schlagfertigkeiten müssen deshalb die *unangenehme Situation beenden* und nicht erst einen Schlagabtausch inszenieren oder in einer Eskalation enden.
- Im übertragenen Sinne gilt: Schlagfertigkeiten können *zur Faust geballte Geistesblitze* sein, die dann allerdings auch einmal in der Tasche verschwinden, ohne immer ausgesprochen zu werden, die deshalb auch Sie als Person und Persönlichkeit im Licht stehen lassen und nicht ins Dunkle hinabstoßen.
- Hervorragende, professionelle und konstruktive Schlagfertigkeiten müssen Denkanstöße für das Gegenüber transportieren, die Situation und Befindlichkeiten transparent machen und beim Gegenüber haften sowie von ihm reflektiert werden.
- Schlagfertigkeiten basieren auf einer sensiblen Wahrnehmung, sie sind deshalb hellwache *verbale, nonverbale oder paraverbale Äußerungen*, die eine angemessene Kritik am Verhalten des anderen deutlich machen und ihn wieder zu einem sachorientierten Gespräch einladen – soweit Sie sich das in der Situation wünschen.

- Schlagfertigkeiten müssen sich zwangsläufig *an der Aussage*, auf die Sie reagieren wollen, *orientieren und keineswegs kontextloser Verbalmüll* sein.
- Schlagfertigkeiten zielen darauf ab, einen dialogischen Gesprächsknoten aufzulösen, ohne das Gespräch zu einem Wollknäuel von emotionalen Verwicklungen werden zu lassen.
- Und letztlich müssen deshalb Schlagfertigkeiten Ihr eigenes professionelles Standing, Souveränität im Umgang mit kritischen oder unangenehmen Gesprächspartnern und zugleich kommunikative Intelligenz reflektieren und zum Ausdruck bringen. Und zwar: nachhaltig.

Das ist ein hoher Anspruch an Ihr Training, aber auch zugleich der Arbeitsanspruch an Sie, erst das Gehirn einzuschalten und nicht einen dummen Spruch auf Kosten anderer zu produzieren.

Klassische Schlagfertigkeiten sind Produkte eines hellen Kopfes – und nicht eines schnellen Kehlkopfes.

Bitte beachten Sie aber:

Zu jeder schlagfertigen Antwort, die das Wortgefecht beenden soll, gehört, dass der Blickkontakt aufgegeben wird.

Wer eine flapsige oder auch passende Replik auf einen Verbalstreich setzt oder in einer Projektsitzung, Podiumsdiskus-

sion, im Face-to-Face-Gespräch, einer Talk-Runde oder einer Konferenz eine gute, schlagkräftige Antwort versetzt, der kann häufig nicht anders, als dann doch seine Reaktion »wirken zu lassen«.

Sie oder er möchte den ersehnten verbalen Paukenschlag bei seinem Gegner auskosten, die Wirkung genießen, die verblüffende Irritation und die irritierende Verblüffung erleben. Doch dann, oh Wunder, der angreifende Dialogpartner erholt sich und setzt verbal nach. Beim sich nun entwickelnden Duell der schlagfertigen oder spitzzüngigen Worte haben Sie rein statistisch eine 50:50-Chance, am längeren Hebel zu sitzen oder sitzen zu bleiben.

Warum aber, so fragen Sie sich, ist mein Gegenüber trotz K.-o.-Schlag wieder eingestiegen? Es lag dann häufig an der Kontrolle mittels Blickkontakt, denn Sie fragten nonverbal an: »Und nun? Ich kann mir beim besten Willen nicht vorstellen, dass Sie noch etwas entgegenzusetzen haben?!«

Ein häufig übersehenes Detail, aber eine entscheidende dumme Angewohnheit, die wir alle fast ausnahmslos nur unter äußerster Konzentration abstreifen können. Grundsätzlich gilt:

Laden Sie nicht durch längeren Blickkontakt zum Wiedereinstieg in das Rede-Duell ein!

Konstruktive Schlagfertigkeitstechniken

Grundsätzlich stehen Sie vor der Frage, welchen Ansatz Sie in einer Gesprächssituation oder beim Vortrag, einer Präsentation oder in einem Meeting wählen,

- einen konstruktiven Schlagfertigungsansatz zur Wiederaufnahme eines ergebnisorientierten Gespräches oder
- einen lockeren Schlagabtausch, der beziehungsfördernd oder auch destruktiv für ein sachliches, ergebnisorientiertes Gespräch sein kann.

Der konstruktive Ansatz in der Schlagfertigkeit besteht darin, dass Sie eskalierende Gespräche und Diskussionen mit einer konsequenten Konfrontationskaskade beenden, die allerdings immer unter dem Vorzeichen steht, dass Ihr Gesprächsverlauf sachorientiert ist und sowohl Sie als auch Ihr Gesprächspartner ein Interesse an einem ergebnisorientierten Gespräch besitzen. Zur Deeskalation nutzen Sie bitte drei typische Strategien zur Schlagfertigkeit:

1. *Reaktion auf der Sachebene – die 3-T-Regel*
2. *Reaktion auf der emotionalen Ebene – die »emotionale Gelbe Karte«*
3. *Reaktion auf der Meta-Ebene – das »Bredemeier-Feedback«*

Reaktionen auf der Sachebene – die 3-T-Regel

Bei ersten Konfrontationen oder Spielchen, die Ihre Reputation, Ihr Image oder Ihre Kompetenz in Frage stellen, empfiehlt sich die konsequente Konfrontationsbeendigung auf der Sachebene. Das bedeutet, dass Sie eine Diskussion kurz, schmerzlos und konsequent auf ihr Sachthema zurückbringen.

Stellen wir uns vor, ein Gespräch sei bisher ergebnisorientiert und sachlich aufgesetzt gelaufen. Plötzlich werden (fast unmerklich) Nebenthemen thematisiert, und das Gespräch entgleitet trotzdem von der gemeinsam verabschiedeten Zielsetzung. Es gibt erste persönliche plänkelnde Übergriffe und Verbalattacken, die Sie persönlich unter Druck setzen oder Ihre Kompetenz untergraben. Ihr Bestreben ist es, auf eine sachbezogene Diskussion zu setzen und diese über eine konsequente Gesprächsführung wieder herbeizuführen. Die angemessene Primär-Reaktion besteht in der *3-T-Regel*. Diese folgt einem klaren, sachbezogenen Muster:

Touch – Turn – Talk

1. *Touch = Bewertung*: Bewerten Sie konsequent das jeweilige Gesprächsthema, checken Sie es mit der Zielsetzung gegen.
2. *Turn = Rückführung*: Kehren Sie zum Ursprungsthema zurück.
3. *Talk = Vertiefung*: Vertiefen Sie das Ursprungsthema, damit es wieder zentraler Gesprächsgegenstand wird.

Ein Beispiel:

- Touch/Bewertung:* »Werfen Sie bitte in unsere Sachdiskussion keine Nebenthemen ein. Bleiben Sie bitte im Interesse an einer ergebnisorientierten Diskussion beim zentralen Gesprächspunkt.«
- Turn/Rückführung:* »Unser Thema ist die Logistik in Ihrem Unternehmen beim Produkt XYZ.«
- Talk/Vertiefung:* »Ich hatte bereits die negativen Auswirkungen auf unsere Produktionszyklen aufgezeigt. Wie also stellen wir in einem angemessenem Zeitraum eine einwandfreie Logistik sicher? Ein Ansatz dafür ist ...«

Alternativ bei persönlichen Übergriffen:

- Touch/appellativ:* »Polemisieren Sie nicht, sondern bleiben Sie sachlich. Bleiben Sie bitte beim zentralen Gesprächspunkt.«
- Turn:* »Unser Thema ist die Logistik in Ihrem Unternehmen beim Produkt XYZ.«
- Talk:* »Ich hatte bereits die negativen Auswirkungen auf unsere Produktionszyklen aufgezeigt. Wie also stellen wir in einem angemessenem Zeitraum eine einwandfreie Logistik sicher? Ein Ansatz dafür ist ...«

Tipp: In einer Gesprächsrunde oder Diskussion wenden Sie Touch-Turn-Talk bitte auch hinsichtlich des Blickkontaktes an.

- Touch – *Blickkontakt* zum Adressaten, verbalisiert:
»Polemisieren Sie nicht, sondern bleiben Sie sachlich.«
»Bleiben Sie bitte beim zentralen Gesprächspunkt.«
- Turn – *Blickwechsel* zu einem anderen Gesprächspartner, verbalisiert:
»Unser Thema ist die Logistik in Ihrem Unternehmen beim Produkt XYZ.«
- Talk – *Blick-Ansprache* des anderen Gesprächspartners, verbalisiert:
»Ich hatte bereits die negative Auswirkungen auf unsere Produktionszyklen aufgezeigt. Wie also stellen wir in einem angemessenem Zeitraum eine einwandfreie Logistik sicher? Ein Ansatz dafür ist ...«

Nur so stellen Sie sicher, dass der Adressat im Gespräch abgebunden wird. *Denn Blickkontakt bedeutet:* Na, gibt es etwa Widerspruch?! Und diesen Rückfall in das falsche Thema wollen Sie unter allen Umständen vermeiden.

Die Vorteile der 3-T-Regel sind evident:

- Sie übernehmen konsequent die Gesprächsführung.
- Sie akzeptieren keine Veränderung im zu besprechenden Thema.
- Sie klammern aktiv Nebenthemen oder auch persönliche Befindlichkeiten aus.



Dr. Karsten Bredemeier

SchlagFertigkeit

Spontan, souverän und wortgewandt kontern
Über 50 Techniken – 800 Beispiele – 200 Übungen

Taschenbuch, Broschur, 256 Seiten, 12,5 x 18,3 cm
ISBN: 978-3-442-17459-1

Goldmann

Erscheinungstermin: Oktober 2014

Mit Erfolgsgarantie: Immer im richtigen Moment die richtige Antwort parat.

Schlagfertigkeit ist keine Sache des Kehlkopfes, sondern des Köpfchens. Der Top-Trainer Dr. Karsten Bredemeier zeigt, wie es geht: er gibt einen Überblick über kritische Situationen, erklärt die wichtigsten Kontertechniken und bietet zahlreiche Übungen, um Geistesgegenwart und Wortgewandtheit, die richtige Reaktion auf unfaire Angriffe und das Vermeiden von Blackouts zu trainieren. So ist man nie wieder um Worte verlegen.



Der Titel im Katalog