

Geschickt kontern: Nie mehr sprachlos!

Schlagfertigkeit trainieren und angemessen einsetzen

Bearbeitet von
Heinz Ryborz

10. Auflage 2016. Buch. 144 S. Softcover
ISBN 978 3 8029 4711 7
Format (B x L): 12,5 x 18,7 cm
Gewicht: 145 g

[Wirtschaft > Wirtschaftswissenschaften: Allgemeines > Wirtschaftswissenschaften:
Sachbuch und Ratgeberliteratur](#)

schnell und portofrei erhältlich bei


DIE FACHBUCHHANDLUNG

Die Online-Fachbuchhandlung beck-shop.de ist spezialisiert auf Fachbücher, insbesondere Recht, Steuern und Wirtschaft. Im Sortiment finden Sie alle Medien (Bücher, Zeitschriften, CDs, eBooks, etc.) aller Verlage. Ergänzt wird das Programm durch Services wie Neuerscheinungsdienst oder Zusammenstellungen von Büchern zu Sonderpreisen. Der Shop führt mehr als 8 Millionen Produkte.

Heinz Ryborz

WALHALLA

Geschickt kontern: Nie mehr sprachlos!

Schlagfertigkeit trainieren und
angemessen einsetzen

10. Auflage



[Wissen für die Praxis]

WALHALLA Selbstmanagement

... die motivierenden Fachratgeber:
Ziele erreichen – beruflich und privat.

Ausweichen, angreifen, ignorieren

Scharfe Kritik vom Chef, Sticheleien von Kollegen, kleine Gemeinheiten vom Lieblingsfeind – lernen Sie, wie Sie mit Witz und Esprit auf Verbalangriffe reagieren:

- Blockaden überwinden
- Die eigene Sprachkreativität trainieren
- Auf Kränkungen selbstbewusst antworten

Der Autor zeigt anschaulich, wie Sie in Diskussionen oder bei plumper Anmache Ihr Gegenüber verunsichern oder sprachlos zurücklassen.

Mit zahlreichen Übungen, hilfreichen Checklisten und praktischen Beispielen.

„Viele Alternativen für verbale Angriffe: kreative, witzige Konter oder knallharte, enttarnende Gegenangriffe auf die Attacke.“

Hannoversche Allgemeine Zeitung

Professor Dr. Heinz Ryborz studierte in Berlin Naturwissenschaften und Psychologie. Er war in leitenden Positionen in der Industrie tätig und trainiert heute Führungskräfte; Bestsellerautor.

Heinz Ryborz

Geschickt kontern:

Nie mehr

sprachlos!

Schlagfertigkeit trainieren und
angemessen einsetzen

10. Auflage



WALHALLA

WALHALLA Digital:

Mit den WALHALLA E-Books bleiben Sie stets auf aktuellem Stand! Auf www.WALHALLA.de finden Sie unser komplettes E-Book- und App-Angebot. Klicken Sie doch mal rein!

Wir weisen darauf hin, dass Sie die gekauften E-Books nur für Ihren persönlichen Gebrauch nutzen dürfen. Eine entgeltliche oder unentgeltliche Weitergabe oder Leihe an Dritte ist nicht erlaubt. Auch das Einspeisen des E-Books in ein Netzwerk (z. B. Behörden-, Bibliotheksserver, Unternehmens-Intranet) ist nicht erlaubt.

Sollten Sie an einer Serverlösung interessiert sein, wenden Sie sich bitte an den WALHALLA-Kundenservice; wir bieten hierfür attraktive Lösungen an: Tel. 0941 5684-209

© Walhalla u. Praetoria Verlag GmbH & Co. KG, Regensburg
Dieses E-Book ist nur für den persönlichen Gebrauch bestimmt.
Alle Rechte, insbesondere das Recht der Vervielfältigung und Verbreitung sowie der Übersetzung, vorbehalten. Kein Teil des Werkes darf in irgendeiner Form ohne schriftliche Genehmigung des Verlages reproduziert, vervielfältigt oder verbreitet werden.

Bestellnummer: 4711600

Schnellübersicht

Meisterhaft parieren	7
Die richtige Einstellung zur Schlagfertigkeit	13
Mit Witz und Scharfsinn kontern	25
Harte Schlagfertigkeitstechniken	51
Mit weichen Techniken reagieren	67
Schlagfertigkeit in Auseinandersetzungen und Diskussionen	85
Konfliktlösung: Was gehört dazu?	113
So trainieren Sie Ihre Schlagfertigkeit	125
Anhang	137
Stichwortverzeichnis	141

1

2

3

4

5

6

7

8

9

Meisterhaft parieren

Die folgende Anekdote berichtet von einem Erlebnis, das Abraham Lincoln, dem 16. Präsidenten der USA, widerfuhr. Als er noch nicht in Amt und Würden war, begegnete ihm auf der Straße eine junge Dame zu Pferde. Als sie ihn erreichte, zügelte sie ihr Pferd und sah Lincoln lange an. „Ich meine“, sagte sie dann zu Lincoln, „Sie sind der hässlichste Mann, der mir je begegnet ist.“ Obwohl ihn das sehr traf, erwiderte Lincoln mit gespielter Ruhe, dass er ja daran nichts ändern könne. „Doch, Sie können“, rief die Dame empört. „Sie können zu Hause bleiben.“

Ob es nun dieses oder weitere Erlebnisse dieser Art waren, bei Lincoln reifte die Einsicht, dass das nette und höfliche Hinnehmen derartiger Unverschämtheiten und Rüpeleien nicht das richtige Verhalten sein könne. Als er später als Präsident auf dem Weg zum Rednerpult war, hörte er die spitzzüngige Bemerkung eines Zuhörers: „Der sieht ja aus wie ein Durchschnittsmensch.“ Lincoln wandte sich zu dem Mann und erwiderte: „Lieber Freund, Gott bevorzugt Durchschnittsmenschen, denn sonst hätte er nicht so viel davon geschaffen.“ Mit dieser Antwort hatte er die Lacher auf seiner Seite.

Nun zu Ihnen. Welche Situationen haben Sie erlebt, bei denen Sie sich gewünscht hätten, ähnlich schlagfertig zu reagieren?

„Das hat mich sehr wütend gemacht“, sagte mir Frau Müller. „Da kommt ein Kollege vorbei und stachelt mich mit dem Satz an: ‚Du kommst wohl überhaupt nicht voran mit deiner Arbeit.‘ Mir fiel doch tatsächlich nichts ein, was ich auf die Frechheit hätte erwidern können. Dabei weiß ich schon seit längerer Zeit, dass Kollege Meier neidisch auf mich ist, weil mir das wichtige Projekt übertragen wurde und nicht ihm. Ich bin richtig sauer auf mich, weil mir in dieser Situation keine Antwort einfiel.“

Anlässe für Schlagfertigkeit sind allgemein unangenehme und peinliche Situationen, mit denen Sie nicht gerechnet haben und die eine Reaktion erfordern.

Vielleicht sind Sie in einer Diskussion. Ihre Argumente sind gut bei den Zuhörern angekommen und Sie stehen kurz vor dem Erfolg.

Plötzlich macht Ihr Konkurrent eine freche Bemerkung über Ihre Jacke. Alle Anwesenden lachen.

Sicherlich kennen Sie dieses Gefühl: Sie wollen kontern, um sich nicht alles bieten zu lassen. Mit einem treffenden kurzen Satz hätten Sie sich Respekt verschafft, und Ihr Selbstwertgefühl wäre wieder hergestellt. Vielleicht ist Ihnen ein solcher Satz später eingefallen, und Sie ärgern sich, dass Sie nicht schon in der herausfordernden Situation schlagfertig reagiert haben. Nun ist es aber zu spät, und Sie fühlen sich unbehaglich.

Selbstbewusst in jeder Situation

Schlagfertigkeit ist in vielen Lebenslagen erforderlich. So zum Beispiel, wenn

- Sie eine zudringliche Frage gestellt bekommen,
- Sie jemand in eine peinliche Situation bringt,
- Ihnen jemand etwas unterstellt,
- Sie angegriffen werden,
- Sie jemand einzuschüchtern versucht oder
- Sie bei Diskussionen an die Wand gedrückt werden.

Wer viel reden und verhandeln muss, weiß, wie wichtig Schlagfertigkeit ist. Nicht immer siegen Sie mit den besten Argumenten. Oft führt erst eine schlagfertige Antwort zum Erfolg.

Schlagfertigkeit hilft Ihnen, im Berufs- und Geschäftsleben selbstbewusster zu werden. Mit Schlagfertigkeit erhalten Sie Ihre persönliche Souveränität und schützen sich vor Verbalattacken. So können Sie Ihre Selbstachtung erhalten und Ihre Würde verteidigen.

Schlagfertigkeit setzen Sie ein, wenn

- man Ihnen Geringschätzung statt Respekt entgegenbringt.
- Sie Ihre berechtigten Interessen vertreten.
- man Ihnen etwas aufzwingen will.

Wer schlagfertig sein will, muss sich von wirklichkeitsfremden Einstellungen und vom Bravsein in jeder Situation verabschieden.

Damit haben aber viele Menschen Schwierigkeiten, denn sie huldigen dem Rezept: „Bin ich nett zu anderen, sind sie auch nett zu mir.“ Dieses Rezept funktioniert manchmal, aber nicht immer. Dennoch wird ein solches Vorgehen in vielen Büchern und bei Seminaren als Erfolgskonzept schlechthin dargestellt. Einseitigkeiten lassen sich eben leichter darstellen als komplexe Lebensrealitäten.

Schlagfertigkeit ist meist nicht angebracht, um Konflikte zu schlichten. Gelegentlich vermag Schlagfertigkeit aber durchaus eine Situation zu entschärfen. Und häufig ist Nettigkeit keine angemessene Reaktion, um sich gegen unangenehme Menschen zu wehren. Diese Zeitgenossen ändern häufig dann ihr Verhalten, wenn sie etwas borstiger behandelt werden.

Wenn wir den Begriff Schlagfertigkeit vor dem Hintergrund der Sprache analysieren, so hört er sich nicht gerade nett an: Schlagfertigkeit. Es geht hier um das Schlagen, genau genommen um die Fertigkeit, im richtigen Augenblick geschickt zurückzuschlagen. Das Buch will Ihnen helfen, diese Fertigkeit zu erlernen.

Bei meinen Seminaren habe ich immer wieder festgestellt, dass Menschen durch dumme Sprüche und fiese Bemerkungen sehr verletzt werden. Diese Kränkungen und Verletzungen vergessen sie oft jahrelang nicht. Seminarteilnehmer stellen mir immer wieder die Frage: Wie kann ich mich wehren, wenn mich der Chef unsachlich kritisiert? Wie reagiere ich, wenn mich ein Kunde am Telefon beleidigt? Was kann ich tun, wenn mich ein Verhandlungspartner angreift? Wie wehere ich mich gegen die Sticheleien meiner Kolleginnen und Kollegen?

Übung macht Sie dreister

Das Buch vermittelt Ihnen unterschiedliche Arten der Schlagfertigkeit. Es gibt zum Beispiel eine witzige Schlagfertigkeit, bei der Sie zu einer gegebenen Situation eine witzige Bemerkung machen. Um Ihnen zu helfen, die Schlagfertigkeit differenziert einzusetzen, wird zwischen frechen und sanften Schlagfertigkeitstechniken unterschieden.

Um schlagfertig zu werden, müssen Sie zunächst die richtige Einstellung entwickeln, wie in Kapitel 1 gezeigt. In Kapitel 2 werden

die witzige Schlagfertigkeit und die Anforderungen an die Schlagfertigkeit behandelt. Kapitel 3 legt Ihnen die härteren, Kapitel 4 die weichen Methoden der Schlagfertigkeit dar.

Natürlich ist jede Einteilung subjektiv, Sie können durchaus eine eigene Einschätzung vornehmen. Entscheidend ist allerdings, dass Sie nicht nur die weichen, sondern auch die harten Techniken einsetzen, um sich vor Einseitigkeiten zu hüten.

Damit Sie in Zukunft schneller reagieren können, werden Ihnen Standardantworten angegeben. Suchen Sie diejenigen heraus, die Ihnen am besten gefallen.

Kapitel 5 macht Sie mit Techniken bei Auseinandersetzungen und Diskussionen vertraut. Derartige Techniken werden auch unter dem Begriff „Dialektik“ zusammengefasst. Außerdem erfahren Sie in dem Kapitel, wie Sie sich gegen unfaire Techniken behaupten.

Kapitel 6 beschäftigt sich mit der Frage, ob Schlagfertigkeit das alleinige Erfolgsrezept ist. Sie lernen Vorgehensweisen für Situationen, in denen harte Schlagfertigkeit nicht angebracht ist.

In Kapitel 7 finden Sie Hinweise, wie Sie Ihre Schlagfertigkeit trainieren, um sie dann im Alltag immer besser einzusetzen.

Vor einiger Zeit sah ich in einem Geschäft ein Plakat hängen. Darauf zu sehen war ein freundlich dreinblickender Hund sowie ein grimmig schauender Hund, der die Zähne fletschte. Darunter stand der sinnige Text: „Intelligenz heißt, Unterschiede zu erkennen.“

Sie sind dann eine Meisterin oder Meister der Schlagfertigkeit, wenn Sie diese in Ihrem ganzen Facettenreichtum anwenden. Natürlich ist es dafür notwendig, Unterschiede in den jeweiligen Situationen zu erkennen. Dabei will Ihnen das Buch helfen.

Was zunächst als Herausforderung empfunden wird, öffnet Ihr Bewusstsein bald immer mehr für die Vielfalt menschlichen Verhaltens und menschlicher Kommunikation. Die Kommunikation hat sich in den letzten Jahren etwas verändert. Sie ist bissiger, dynamischer und provokativer geworden. Deshalb gilt es, die ganze

Bandbreite der Schlagfertigkeit zu entwickeln. Das erfordert auch Mut zu Experimenten.

Bedenken Sie: Es gibt keine Niederlagen. Sie erleben nur neue Erfahrungen und Lernprozesse. Und wenn Sie wegen Ihrer großen Bandbreite der von Ihnen verwendeten Techniken der Schlagfertigkeit mit den unterschiedlichen Situationen spielerisch umgehen können, erleben Sie eine große geistige Flexibilität und damit innere Freiheit.

Dazu wünsche ich Ihnen viel Mut und Erfolg!

Prof. Dr. Heinz Ryborz

Die richtige Einstellung zur Schlagfertigkeit

Warum mehr Frechheit erforderlich ist.....	14
Blockaden überwinden	16
Verringern Sie Ihre Angriffsfläche.....	17
Schaffen Sie eine kreative Distanz	18
Schlagfertigkeit und Körpersprache	20
Stärken Sie Ihr Selbstbewusstsein.....	21
Heftigkeitsgrade der Schlagfertigkeit	23
Checkliste: Die richtige Einstellung	24

Warum mehr Frechheit erforderlich ist

1

Gehören Sie zu den Menschen, die es sich mit niemandem „verschmerzen“ wollen, wie es oft formuliert wird? Halten Sie lieber den Mund und beschweren Sie sich dafür bei anderen, was man Ihnen wieder angetan hat? Haben Sie Hemmungen, gegen einen unfairen Angriff eines Kollegen vorzugehen, weil Sie den Konflikt fürchten, der sich daraus entwickeln könnte? Fressen Sie lieber den Ärger in sich hinein, weil Sie meinen, das sei die beste Lösung? Das folgende Beispiel zeigt Ihnen, wie wenig wirksam eine Vermeidungsstrategie dieser Art ist.

Beispiel:

Helen war in einer Werbeagentur beschäftigt. Ein Kollege quälte sie erst mit kleineren Nadelstichen. Helen reagierte empört, doch immer hilflos. Da sie sich nicht wehrte, nahmen die Provokationen zu. Helen war das vollkommene Opfer. Das erkannten auch die anderen Kollegen. Und so wurde sie auch bald von anderen Mitarbeitern gering geschätzt, missachtet und angegriffen.

Helen gehört zu den Menschen, die in der Nettigkeitsfalle gefangen sind. Freundlichkeit ist ein Bestandteil ihres Wesens, sogar ein sehr wesentlicher. Sie ist nicht bereit, offensiv zu werden und sich zu wehren. Doch ihre Vermeidungsstrategie führt nicht zum gewünschten Erfolg. Ihre Schwierigkeiten werden immer größer.

Praxis-Tipp:

- Um schlagfertig zu werden, ist die Bereitschaft notwendig, sich zu wehren.
- Entwickeln Sie die Einstellung: „Das lasse ich mir nicht mehr gefallen!“

Sie können das auch so formulieren: „Ich zeige nicht nur Nettigkeit und Freundlichkeit. Ich zeige auch mal Kanten. Ich entwickle Mut zur Frechheit.“ Anders ausgedrückt: „Ich entwickle mich immer mehr von einem defensiven Menschen zu einem offensi-

ven. Ich behaupte mich und bin nicht immer auf den Beifall der anderen aus.“

Zurück zu Helen. Sie ist ein Beispiel für viele Frauen. Ihnen wurde stets eingeredet, sie hätten immer sanft, nett und freundlich zu sein. Doch nicht nur das. Frauen haben außerdem oft ein stärkeres Bedürfnis, akzeptiert und geliebt zu werden und deshalb fällt es ihnen schwerer als manchen Männern, sich aus der Nettigkeitsfalle zu befreien. Um nicht weiter zu leiden, entschloss Helen sich schließlich doch, sich zu wehren. Sie schrieb sogar einige schlagfertige Antworten auf und lernte sie auswendig. Und die Bereitschaft sich zu wehren strahlte sie auch aus. Offenbar spürten das auch die Kollegen, und die erwarteten Sticheleien und Angriffe blieben zunächst aus. Als dann Helen einige Tage später bei einem dummen Spruch eines Kollegen sofort mit ihrer zurechtgelegten Antwort parierte, war nun der Kollege verblüfft und vermochte nichts mehr zu sagen. Helen hatte ihr Erfolgserlebnis. Sie hatte gelernt, dass sie nicht dann geachtet wird, wenn sie es anderen immer recht macht. Mit Schlagfertigkeit machte sie dem Kollegen klar, dass er zu weit gegangen war.

Praxis-Tipp:

Mit Schlagfertigkeit bekommen Sie mehr Achtung vor sich selbst und gewinnen Respekt.

Mitmenschen werden Sie also mehr respektieren, und Sie schützen Ihre Würde. So zeigen Sie Stärke und schrecken Angreifer ab.

Wichtig: Sie werden die Techniken der Schlagfertigkeit nur dann anwenden, wenn Sie auch ein anderer Mensch werden. Ändern Sie deshalb zunächst Ihre Grundeinstellung.

Denken Sie nicht:

- Ich will immer nett sein.
- Ich kann doch sowieso nichts machen.
- Ich habe kein Recht, mich zu wehren.
- Ich darf nicht empfindsam sein.

Verinnerlichen Sie vielmehr den Satz:

Ich behaupte mich – ich bin selbstbewusst!

1 Blockaden überwinden

Jeder, der mit einer dummen Bemerkung konfrontiert oder angegriffen wird, ist zunächst verletzt und verwirrt. Zum einen purzeln die Gedanken und Gefühle wie in einem Wäschetrockner durcheinander, zum anderen lässt die meisten Menschen die Person des Angreifers nicht mehr los. Wenn aber Ihr Bewusstsein von unangenehmen Gefühlen und der Person des Angreifers besetzt ist, haben Sie keinen klaren Kopf. Sie können sich nicht richtig wehren.

Praxis-Tipp:

Bewahren Sie bei Provokationen die Übersicht und geistige Klarheit. Lassen Sie sich nicht von einem Strudel von Gefühlen mitreißen.

Schlagfertig sind Sie natürlich nicht, wenn Ihnen die passende Antwort erst einige Stunden später einfällt. Aber für eine bravouröse Retourkutsche haben Sie doch schon wenige Sekunden Zeit. Denn der Angreifer wird vermutlich nach seinem Angriff nicht sofort aus dem Zimmer rennen.

Parade nach der Verbalattacke

Was können Sie also tun, um sich von Angriffen nicht lähmen zu lassen?

Hier eine Technik, mit der Sie sich vor der negativen Wirkung der Provokation schützen können. Wenn Sie von einem anderen massiv mit Worten angegriffen wurden, gehen Sie folgendermaßen vor:

- Atmen Sie nach dem Angriff tief ein und tief aus. Nur wenn das Gehirn genügend Sauerstoff hat, kann es gut denken. Gönnen Sie sich einen tiefen Atemzug.

- Setzen Sie sich nicht mit der Antwort unter Druck. Nehmen Sie sich Zeit.

Da die meisten Angriffe dumm und unhöflich sind, ist es überhaupt nicht notwendig, eine besonders intelligente Erwiderung vorzunehmen. Sie finden für solche Situationen in diesem Buch noch genügend kurze Antworten.

Die Methode des tiefen Ein- und Ausatmens in schwierigen Situationen ist sehr alt. Schon Caesar soll sie angewendet haben. Auch Ihnen wird sie helfen.

Verringern Sie Ihre Angriffsfläche

Sie werden dann emotional stark, wenn Sie sich nicht von den negativen Gefühlen und Aggressionen anderer anstecken lassen. Nur wenn Sie einen Aufruhr der Gefühle vermeiden, haben Sie die geistige Klarheit, geschickt und erfolgreich zu reagieren und sich zu wehren. Es geht also nicht nur darum, in Ihren Stimmungen und Gefühlen davon unabhängig zu werden, wie andere Sie behandeln. Um gelassen zu bleiben, müssen Sie in allen Situationen grundsätzlich Einfluss auf Ihre Gefühle nehmen.

Sie sollten daher lernen, Ihre Gefühle zu einem gewissen Grad zu steuern. Sie werden innerlich stark, wenn Sie Einfluss auf Ihre Gefühle gewinnen. So behalten Sie Übersicht.

Es gibt verschiedene Methoden, mit denen Sie sich von den Einflüssen negativer Emotionen anderer Menschen besser lösen können.

Die Methode des emotionalen Schutzschildes

Stellen Sie sich vor Ihrem geistigen Auge ein Schild aus unzerstörbarem dicken Panzerglas vor. Sie können durch dieses Glas hindurchsehen und alles verfolgen und mithören. Die negativen Emotionen der anderen erreichen Sie nicht. Das Glas schützt Sie davor. Geben Sie sich ganz der Vorstellung hin. Verstärken Sie zusätzlich die Wirkung des Schutzschildes, indem Sie sich sagen: „Ich bin innerlich stark und gelassen.“

Mit Witz und Scharfsinn kontern

Schlagfertigkeit und Witz	26
Strukturen des Witzes: Grundlage für Schlagfertigkeitstechniken	27
Grundmuster des Humors	29
Techniken der Schlagfertigkeit.....	34
Checkliste: Witzig parieren	49

Harte Schlagfertigkeitstechniken

Kontern: Den Angriff zum Gegenangriff nutzen	52
Die „Sitzt immer“-Technik.....	55
Die „Kennen Sie ...?“-Methode	56
Die „Besser als ...“-Technik.....	57
Die Übersetzer-Technik „Wollen Sie damit sagen ...?“	58
Die „Wie bitte ...?“-Methode	59
Die „Gerade weil ...“-Technik	60
„Das ist Ihre Meinung ...!“	61
Klartext reden	62
Auf Distanz gehen	64
Checkliste: Harte Schlagfertigkeitstechniken.....	65

Mit weichen Techniken reagieren

Unnötig: Auf jeden Angriff reagieren	68
Ablenkungsmanöver	69
Zögern schafft Überlegenheit	70
Mit Komplimenten irritieren.....	72
Zustimmung mit Übertreibung.....	73
Verbalattacken umformulieren	74
Sachlich und emotional spiegeln	75
Emotionale Ich-Botschaften.....	79
Mit einer Gegenfrage parieren	80
Checkliste: Mit weichen Techniken reagieren	84

Schlagfertigkeit in Auseinandersetzungen und Diskussionen

Wer fragt, bestimmt die Richtung.....	86
Vorteile und Fehlerquellen der Fragetechnik.....	86
Die wichtigsten Fragearten.....	87
Abwehren: Unterbrechende und unangenehme Fragen	95
Aussagen mit Fragen verbinden.....	98
Mit Pausen locken.....	99
Schlagfertig aus der Defensive	101
Unfairer Dialektik schlagfertig begegnen	103
Wirkungsvoll: Über Taktik sprechen.....	109
Checkliste: Bei Diskussionen richtig verhalten	110

Konfliktlösung: Was gehört dazu?

Schlagfertigkeit: Immer ein Erfolgsrezept?	114
Auf Kommunikationsregeln einigen	117
Was Konfliktlösungen erschwert.....	118
Erfolgreiche Konfliktbewältigung: Notwendige Voraussetzungen	119
In Auseinandersetzungen richtig verhalten	120
Offene Aussprachen	121
Checkliste: Konflikte lösen	124

So trainieren Sie Ihre Schlagfertigkeit

Vergößern Sie Ihren Wortschatz!.....	126
Assoziieren und schnelles Denken trainieren.....	127
Geistige Präsenz erhöhen	128
Witzbücher steigern Ihre Flexibilität.....	129
Am besten: Kurz und knapp formulieren	130
Wann passt welche Technik?.....	130
Standardantworten als Hilfestellung	131
Checkliste: Schlagfertigkeit trainieren	136

Anhang

Noch erfolgreicher durch Selbstbejahung	138
Seminare von Prof. Dr. Heinz Ryborz	139
Literaturhinweise	140