



In 30 Minuten
wissen Sie
mehr!

MINUTEN

Stéphane Etrillard

Schlag- fertigkeit

GABAL

Stéphane Etrillard

30 Minuten

Schlagfertigkeit

Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://dnb.d-nb.de> abrufbar.

Umschlaggestaltung: die imprimatur, Hainburg

Umschlagkonzept: Martin Zech Design, Bremen

Lektorat: Diethild Bansleben, Offenbach

Satz: Zerosoft, Timisoara (Rumänien)

© 2004 GABAL Verlag GmbH, Offenbach

10., überarbeitete Auflage 2012

Alle Rechte vorbehalten. Nachdruck, auch auszugsweise, nur mit schriftlicher Genehmigung des Verlags.

Hinweis:

Das Buch ist sorgfältig erarbeitet worden. Dennoch erfolgen alle Angaben ohne Gewähr. Weder Autor noch Verlag können für eventuelle Nachteile oder Schäden, die aus den im Buch gemachten Hinweisen resultieren, eine Haftung übernehmen.

ISBN 978-3-86200-713-4

In 30 Minuten wissen Sie mehr!

Dieses Buch ist so konzipiert, dass Sie in kurzer Zeit prägnante und fundierte Informationen aufnehmen können. Mithilfe eines Leitsystems werden Sie durch das Buch geführt. Es erlaubt Ihnen, innerhalb Ihres persönlichen Zeitkontingents (von 10 bis 30 Minuten) das Wesentliche zu erfassen.

Kurze Lesezeit

In 30 Minuten können Sie das ganze Buch lesen. Wenn Sie weniger Zeit haben, lesen Sie gezielt nur die Stellen, die für Sie wichtige Informationen beinhalten.

- Alle wichtigen Informationen sind blau gedruckt.
- Schlüsselfragen mit Seitenverweisen zu Beginn eines jeden Kapitels erlauben eine schnelle Orientierung: Sie blättern direkt auf die Seite, die Ihre Wissenslücke schließt.
- *Zahlreiche Zusammenfassungen innerhalb der Kapitel erlauben das schnelle Querlesen.*
- Ein Fast Reader am Ende des Buches fasst alle wichtigen Aspekte zusammen.
- Ein Register erleichtert das Nachschlagen.



Inhalt

Vorwort	6
1. Was ist intelligente Schlagfertigkeit?	9
Immer das richtige Wort auf den Lippen	10
Der Schlagfertigkeitstempel	12
2. Kommunikation pur	19
Juwel Sprache – mehr als Worte	19
Gespräche meistern	22
Die Psychologie der Verhandlung	24
Mit fairer Dialektik überzeugen	25
Achtung der Beziehungsebene	31
3. Sprachlosigkeit im Alltag und ihre Ursachen	35
Soziale Verunsicherung	35
Von Stärken und Schwächen	37
Durch Vorbereitung Erfolge schaffen	38
Ein Lächeln schafft Verbindungen	40
4. Erfolgsfaktoren der Kommunikation	43
Die Argumentation macht's	43
Augen sprechen Bände	46
Mit der Stimme Stimmung erzeugen	48
Mimik – Gestik – Körpersprache	49
Die Macht des Namens	51

5. Die Soft Facts	55
Die persönliche Einstellung zählt	55
Gefühle äußern	58
Die Kraft der Begeisterung	60
Dreh- und Angelpunkt Charisma	62
Emotionale Dickhäutigkeit	66
6. Gekonnt gekontert	71
Von Fragen und Antworten	71
Umgang mit Killerphrasen	76
Kommunikation contra Konflikte	78
Zwischen Persönlichkeit und Techniken	80
Mit Schlagfertigkeit verantwortungsvoll umgehen	84
Fast Reader	87
Der Autor	94
Weiterführende Literatur	95
Register	96

Vorwort

Schlagfertigkeit ist nicht gleichbedeutend damit, dass Sie Ihre Gesprächspartner „mit einem Schlag fertig machen“. Wenn Sie andere mundtot machen wollen, dann lässt sich dies sehr schnell lernen. Ein paar Killerphrasen und dumme Sprüche und Sie haben die Lacher auf Ihrer Seite. Allerdings verlieren Sie höchstwahrscheinlich Ihren Gesprächspartner. Intelligente Schlagfertigkeit ist mehr. Intelligente Schlagfertigkeit setzt voraus, dass Sie souverän mit Ihrem Können umgehen, dass Sie Ihr Gegenüber respektieren und auch in kritischen Situationen „Herr (oder Frau) der Lage bleiben“.

Faire Kommunikation

Standardisierte Regeln und allgemein gültige Formeln werden in vielen Seminaren geschult. Faire Kommunikation setzt allerdings etwas mehr voraus: Eine gereifte und verantwortungsbewusste Persönlichkeit. Solche Menschen gehen positiv an jedes Gespräch heran, nutzen den Blickkontakt, setzen ihre Stimmpräsenz ein, bauen das eigene Charisma auf und legen eine gewisse emotionale Dickhäutigkeit an den Tag. Werden diese Faktoren berücksichtigt, erwächst daraus ein souveräner kommunikativer Umgang miteinander und in allen Gesprächssituationen, die das Leben so mit sich bringt.

Gekonnt kontern

Wenn Menschen gekonnt kontern, tun sie dies meist mit so einer Bravour, dass ihre Gesprächspartner wie auch

ihr Umfeld wünschen, ihnen würde auch einmal solch eine Antwort einfallen. Gekonnt zu kontern mit intelligenter und fairer Schlagfertigkeit ist das i-Tüpfelchen jeder Kommunikation. Und manchmal bedeutet Intelligenz in diesem Zusammenhang auch, nicht nur zur richtigen Zeit das Richtige zu sagen, sondern auch das Falsche im verlockenden Augenblick ungesagt zu lassen.

Kann man intelligente Schlagfertigkeit lernen?

Intelligente Schlagfertigkeit lässt sich lernen, vorausgesetzt, Sie erwarten keine Sprüche „für alle Lebenslagen“, sondern sind bereit, an Ihrer Persönlichkeit zu arbeiten. Dieses Buch wendet sich an alle, die Spaß am Umgang mit der Sprache haben, gerne mit anderen Menschen kommunizieren und ihre Fähigkeit, fair zu kontern, ausbauen wollen. Als Ergänzung zu diesem Ratgeber bietet das Management Institute SECS Seminare, Workshops und Coachings an und steht Ihnen bei Fragen kompetent zur Seite.

Management Institute S E C S

Stéphane Etrillard Communication & Sales

Schloss Elbroich, Am Falder 4, D-40589 Düsseldorf

Tel: 0211 – 7570740, Fax: 0211 – 750053

E-Mail: info@etrillard.com, Web: www.etrillard.com

Unseren kostenlosen Online-Managementbrief &

Rhetorikbrief können Sie gerne unter:

www.managementbrief.de oder www.rhetorikbrief.de
abonnieren.



30 MINUTEN

**Haben Sie immer das richtige
Wort auf den Lippen?**

Seite 10

**Kennen Sie die tragenden Säulen
fairer Schlagfertigkeit?**

Seite 13

1. Was ist intelligente Schlagfertigkeit?

Auf einer Party plaudert eine kleine Gruppe über dies und das – die Stimmung ist hervorragend. Sie diskutieren ein spannendes Thema, zu dem Sie einiges zu sagen haben. Ein Unbekannter tritt hinzu und sagt nach kurzem Zuhören zu Ihnen: „Das, was Sie da von sich geben, entbehrt doch jeglicher Grundlage. Mit einem solchen Halbwissen würde ich lieber meinen Mund halten!“ Baff! Ja, das sind Sie im ersten Moment auch. Sind Sie nun in der Lage, intelligent zu kontern, oder stehen Sie einfach nur da wie ein begossener Pudel?

Vielleicht hat Ihnen jemand etwas buchstäblich „an den Kopf geworfen“ und Ihnen wollte in diesem Moment partout keine halbwegs intelligente Antwort einfallen. Später hatten Sie dann plötzlich die perfekte Antwort parat? Im Gespräch hat man nicht die Zeit, stundenlang über eine Antwort nachzudenken. Da muss diese wie aus der Pistole geschossen kommen. Dabei sollte das Ziel niemals Ihr Gegenüber, sondern bestenfalls der Inhalt des Gesagten sein.