

Inhalt

Vorwort	9
Was ist Schlagfertigkeit?	14
Schlagfertigkeit und Kreativität	16
Ist Schlagfertigkeit angeboren?	19
Übungen zur Verbesserung der Schlagfertigkeit	22
Erste Stufe	23
Zweite Stufe	24
Dritte Stufe	25
Vierte Stufe	28
Bereiten Sie sich psychologisch vor!	30
Abbau von Redehemmungen	32
Die Angst vor den Mitmenschen	33
Das Prinzip der sich selbst erfüllenden Prophezeiung	35
Das richtige Maß zwischen Anspannung und Entspannung	37
Ein kleiner Test: Was denken andere wirklich über mich?	40
Grundlagen des Argumentierens	44
Rhetorik	44
Von der antiken Redekunst zur Verkaufsrhetorik ..	45
Psychologie	48
Logik	52
Logik und Realität im Widerstreit?	56

Mangelhafte logische Strenge in der Begründung . .	61
Logik als Grundlage der Argumentation	63
Logisches Denken und Argumentieren. Ein Test . . .	66
 Situationen, in denen man sich zu helfen	
wissen muss	70
Einen guten Eindruck machen, ohne viel zu sagen:	
das aktive Zuhören	70
Wenn ich bei meinem Gegenüber eine bestimmte	
Handlung hervorrufen will	75
Manipulation durch Fragen	77
Übung	82
Der Umgang mit schwierigen Vorgesetzten	83
Der Mitarbeiter als Therapeut?	87
Auf ein schlechtes Gedächtnis spekulieren	92
Übung	93
Der Umgang mit aggressiven Gesprächspartnern	95
Allgemeine Tipps	100
Wenn der Angriff als Frage vorgetragen wird	102
Übung	105
Wie führe ich ein Kritikgespräch?	106
Nicht mit Argumenten erschlagen	109
Wer fragt, der führt	111
Was will ich erreichen?	113
Die Person des Kritisierten akzeptieren	116
Partnerorientierte Fragen	118
Fragen, die keine sind	120
Übung	122
Übung zu offenen Fragen	125

Wenn der Gesprächspartner anderer Ansicht ist	126
Der Circulus vitiosus (Zirkelschluss)	127
Was, wenn der Gesprächspartner die Dinge anders sieht?	129
Schlagfertig kontern mit Definitionen	130
Übung	131
Überzeugen durch Anschaulichkeit	132
Was beweist ein Beispiel?	133
Schlagfertige Konter	134
Übung	137
Wie stehle ich einen guten Einfall?	138
Übung	141
Wenn der andere von seiner Ansicht nicht abzubringen ist	143
Schlagfertige Konter	146
Übung	148
Harte Daten und Zahlen als Mittel rhetorischer Manipulation	150
Vom Abschwung des Aufschwungs	151
Manipulieren durch Weglassen	153
Zahlenspiele durchschauen und schlagfertig kontern	154
Übung	155
Wenn ich nicht zugeben will, dass der andere recht hat	157
Die fortgeschrittenen Stufen des Konterns	160
Übung	165
Wenn ich die Argumente meines Gegners vorher kenne	168
Wenn der andere unfair wird und mich angreift	170

Schlagfertige Konter	173
Übung	175
Was ist eigentlich „offensichtlich“?	177
Übung	181
Wenn ich mit einem kurzen Statement überzeugen muss	182
Der dialektische Fünfsatz	184
Der kausale Fünfsatz	188
Übungsvorschläge	190
Das schlechte Gewissen meines Zuhörers ansprechen	192
Übung	196
Provokation – der Tritt vor das geistige Schienbein ...	197
Zum Nachdenken provozieren!	199
Provozierendes Schweigen	200
Wenn man selbst provoziert wird	202
Provokation und Anmache	204
Übung	208
Die Kunst des Streitgesprächs	210
Was bringt ein Streitgespräch?	210
Das Streitgespräch im privaten Bereich	211
Das Streitgespräch im beruflichen Alltag	213
Das Streitgespräch als Selbstzweck	215
Übungen	217
Hinweise zum Einüben	218
Wie übe ich alleine?	218
Wie üben wir zu zweit oder zu mehreren?	219
Bei Risiken und Nebenwirkungen ...	221