

HEYNE <

Barbara Berckhan, geboren 1957, ist Diplom-Pädagogin und arbeitet freiberuflich als Kommunikationstrainerin in Hamburg.

Sie ist Autorin erfolgreicher Sachbücher:

Die etwas gelassenere Art, sich durchzusetzen.

Ein Selbstbehauptungstraining für Frauen. München 1995

Die erfolgreichere Art (auch Männer) zu überzeugen.

Frauen überwinden ihre Redeangst. München 1999

So bin ich unverwundbar. Sechs Strategien, souverän mit Ärger und Kritik umzugehen. München 2000

Barbara Berckhan

Die etwas intelligentere Art,
sich gegen dumme
Sprüche zu wehren

Selbstverteidigung mit Worten

Mit Trainingsprogramm

WILHELM HEYNE VERLAG
MÜNCHEN

Der Verlag behält sich die Verwertung der urheberrechtlich geschützten Inhalte dieses Werkes für Zwecke des Text- und Data-Minings nach § 44 b UrhG ausdrücklich vor.
Jegliche unbefugte Nutzung ist hiermit ausgeschlossen.



Penguin Random House Verlagsgruppe FSC® N001967

9. Auflage
Taschenbucherstausgabe 10/2001
Copyright © 1998 by Kösel-Verlag GmbH & Co., München
Der Wilhelm Heyne Verlag, München,
ist ein Verlag
der Penguin Random House Verlagsgruppe GmbH,
Neumarkter Straße 28, 81673 München
Printed in Germany
Illustrationen: Mathias Hütter, Schwäbisch Gmünd
Umschlaggestaltung: Eisele Grafik-Design, München,
nach einer Idee von Kaselow-Design, München
Druck und Bindung: GGP Media GmbH, Pößneck

ISBN 978-3-453-18878-5
www.heyne.de

Inhalt

Die etwas intelligentere Art, Kontra zu geben 9

Machtvoll auftreten 13

Der Aufprallschutz 13

*So können Sie sich gegen Unfreundlichkeit schützen
15 – Reden, ohne den Faden zu verlieren 17 – Hartnäckig
und gelassen verhandeln 18 – Testen Sie Ihren Schutz-
schild 20*

Die selbstbewusste Ausstrahlung 22

*Die Zeichen der Machtlosigkeit 23 – Der Preis fürs
Geliebtwerden 25 – Pralle Verteidigungsbereitschaft
schreckt den Angreifer ab 26 – Gedanken, die uns
behindern 28 – Machtvoll auftreten 29*

Raus aus der Ohnmacht: Die erste Hilfe nach dem
Angriff 32

*Erste Hilfe nach einem Angriff 33 – Stress macht
dumm 35*

Nicht kämpfen und trotzdem gewinnen 39

Den Angreifer ins Leere laufen lassen 39

Sparen Sie Ihre Energie 41 – Ein Augenzwinkern für den Sprüchekasper 42 – Wie Sie durch Provokationen manipuliert werden 45 – Den Gegner ins Leere laufen lassen: Den Angriff vollkommen ignorieren 47 – Den Gegner ins Leere laufen lassen: Stumme Gesten 47 – Von Plappermäulern und Fettnäpfchen-Tretern 48

Den Angriff umleiten 51

Schneiden Sie ein anderes Thema an 51 – Niemand kann Ihnen ein Gesprächsthema aufzwingen 53 – Rechtfertigen Sie sich nicht für die Umleitung 55 – Die Umleitung 56 – Beantworten Sie Blech mit Blech 57 – Borgen Sie sich eine Portion Gleichgültigkeit 58

Nie wieder sprachlos 59

Endlich einmal schlagfertig sein 60 – Der zweisilbige Kommentar 61 – Zwei Silben für die Besserwisser 62 – Versuchen Sie nicht, den Angreifer zu verändern 63

Schlagfertig Kontra geben 67

So werden Sie unberechenbar 67

Verwirren Sie Ihren Gegner 68 – Verzichten Sie auf Logik und Vernunft 70 – Das unpassende Sprichwort 72 – Das dicke Ende verdirbt den Brei 73

Wie Sie mit unsachlicher Kritik fertig werden 75

Den Angreifer durchschauen 75 – Geben Sie den Unsachlichen eine Chance 76 – Der unsachlichen Kritik den Giftstachel ziehen 77 – Kein Anschluss unter dieser Nummer 79 – Wer fragt, der führt 81 – Die entgiftende Gegenfrage 82 – Sie haben ein Recht auf sachliche Kritik 84

Wer den Gegner umarmt, macht ihn bewegungslos 86

So bringen Sie den Angreifer aus dem Gleichgewicht 88 – Nachgeben und zustimmen 88 – Nachgeben und trotzdem beharrlich bleiben 89 – Zustimmung mit Beharrlichkeit 91 – Setzen Sie den Widersacher schachmatt: Bewundern Sie ihn 92 – Das Kompliment 93

Der schwarze Gürtel 95

Nehmen Sie es nicht persönlich 95

Wer Sie angreift, hat selbst ein Problem 96 – Verwickeln Sie sich nicht in die Emotionen Ihres Angreifers 100 – Die sachliche Feststellung 101 – So sorgen Sie für mehr Sachlichkeit 102

Beleidigungen stoppen 105

Ändern Sie Ihr Verhalten radikal 105 – Die Konfrontation 107 – Verdoppeln Sie Ihre persönliche Macht 108 – Unverschämte Angreifer brauchen ein klares

Stopp 112 – Ziehen Sie den Stecker raus 113 – So verarbeiten Sie den Schock 114 – Ein gutes Leben ist die beste Rache 116

Klartext reden 118

Den Angreifer durchschauen 119 – Klartext sprechen 121 – Spielregeln klären 122 – Konflikte klären 123 – Statt dummer Sprüche direkte Aussagen 128

Schlagfertigkeit trainieren 131

Aus dem Vollen schöpfen 131

Es gibt keine Niederlagen – nur Erfahrungen 132 – Elf Antworten auf einen Angriff 133

Das Trainingsprogramm 137

Die Kontra-Antwort auswählen 151

Vertrauen Sie Ihrem Gefühl 152

Eine tröstliche Geschichte zum Schluss 155

Literatur 158

Die etwas intelligentere Art, Kontra zu geben

Es kann uns überall passieren. Im Kaufhaus antwortet der Verkäufer hochnäsiger auf unsere harmlose Frage, die Arzthelferin wird patzig, weil wir einen früheren Termin brauchen. Auf der Familienfeier werden wir von Onkel Alfred gepiesackt. Am Arbeitsplatz provoziert uns der Kollege mit seinen blöden Sprüchen. Wir werden mit Worten angegriffen. Da ist die unsachliche Kritik, der blöde Spruch, die dumme Anmache. Natürlich können wir einfach zurückpöbeln. In der Regel lässt der Angreifer das nicht auf sich sitzen und sein Gegenschlag fällt noch härter aus. Dagegen wehren wir uns natürlich. Wie du mir, so ich dir. Das Ergebnis können wir uns jeden Tag auf unseren Straßen, in Talkshows, auf Familienfeiern ansehen: ein Schlagabtausch – hässlich, laut und überflüssig. Am Ende gibt es nur Verlierer. Leute mit einem himmelhohen Stresspegel, einem zerrütteten Nervenkostüm, schmerzhaften seelischen Wunden und dunklen Rachegelesten (»Das muss ich mir doch nicht bieten lassen! Wehe, der kommt mir noch mal so! Na, der kann was erleben.«). Noch härter trifft es die Sprachlosen, die stumm bleiben, weil sie nach einer dummen Bemerkung vollkommen perplex sind. Erst viel später, wenn alles vorbei ist, fallen ihnen die passenden Antworten ein. Und dann sitzen sie

Der große Traum aller Sprachlosen: Einmal richtig schlagfertig sein!