

Leistung

Schlagfertig kontern

*6 praxiserprobte Techniken, mit denen Sie
sich wirkungsvoll gegen dumme Sprüche,
Beleidigungen oder Anfeindungen
wehren können*

Grundsätzliches zu verschiedenen Schlagfertigkeitstechniken

1. Erkennen Sie Situationen, in denen Schlagfertigkeit unangebracht ist: wenn Sie einen Fehler gemacht haben (dann ist eine Entschuldigung die einzig richtige Reaktion); wenn Sie wütende Menschen vor sich haben; im Umgang mit Vorgesetzten; bei allen schwierigen Gesprächen zum Beispiel bei einer Kundenreklamation.
2. Denken Sie nicht, Sie müssten auf alles und jedes eine schlagfertige Antwort parat haben. Damit würden Sie sich nur unter Druck setzen. Die Folge davon ist häufig eine Blockade der Denkfähigkeit oder der Kreativität. Letztere ist aber eine Grundvoraussetzung für Schlagfertigkeit.
3. Versuchen Sie nicht, sich auf eine bestimmte Art der Schlagfertigkeit festzulegen. Je variabler Sie bei Ihren Entgegnungen sind, desto spontaner und treffender können Sie reagieren.
4. Üben Sie deshalb so viele Schlagfertigkeitstechniken wie möglich. Erweitern Sie dafür Ihren Wortschatz, und trainieren Sie Ihr Assoziations-Vermögen.
5. Achten Sie bei allem Talent zur Schlagfertigkeit trotzdem immer auf die Verhältnismäßigkeit Ihrer Erwiderung. Es ist nicht immer sinnvoll, das geflügelte Wort „Auf einen groben Klotz gehört ein grober Keil“ in die Tat umzusetzen. Wägen Sie deshalb selbst bei Unverschämtheiten, die Ihnen an den Kopf geworfen werden, ab, ob Sie in der gleichen Art erwidern oder eine sanftere Technik wählen wollen.
6. Ziehen Sie immer auch die Möglichkeit in Betracht, statt verbal mit einem deutlichen körpersprachlichen Zeichen zu reagieren. Stiften Sie damit Verwirrung bei der angreifenden Person, haben Sie einen ebenso deutlichen „Sieg“ errungen wie mit Worten. Dazu eignen sich beispielsweise: Anstarren, vielsagendes Lächeln, Augenzwinkern wie unter Verbündeten, Lachen und Kopfnicken.

Auf den folgenden Seiten finden Sie sechs mögliche Schlagfertigkeits-Techniken, mit denen Sie sich wirkungsvoll gegen dumme Sprüche, Anfeindungen oder Beleidigungen wehren können.

Die „Ich-habe-mein Hörgerät-aus“-Technik

Diese Technik basiert auf einem – absichtlich produzierten – Missverständnis. Wie jemand, der schlecht hört oder dessen Hörgerät nicht richtig funktioniert, wird ein Wort verkehrt verstanden und an diesem die Entgegnung aufgehängt.

Beispiele:

„Sie machen wohl Witze?“

„Hitze, ja sehr richtig! Ich finde es auch viel zu heiß hier im Raum. Sollte ich nicht kurz mal lüften?“

„Du hast doch wohl nicht alle Tassen im Schrank!“

„Krank? Nein, nein, zum Glück bin ich mopsfidel. Oder hast du von dir geredet? Das täte mir leid für dich!“

„Du hohle Flasche!“

„Tolle Masche, die ich drauf habe. Ich weiß, ich weiß!“

„Du bist und bleibst eine Null!“

„Eisen in Red Bull? Ist das der neue Werbeslogan statt: ‚Red Bull verleiht Flügel‘?“

„Du saublöder Spinner!“

„Blaublütiger Winner bin ich leider nicht, aber Bürgerliche können es auch weit bringen, wenn sie sich ins Zeug legen.“

Oder:

„Welches Dinner meinst du? Das letzte Woche, wo wir zusammen eingeladen waren, fand ich keineswegs saublöd.“

Wichtig bei dieser Technik:

Versuchen Sie für Ihre Entgegnung ein ähnlich klingendes Wort zu finden, das mit dem ursprünglich Gesagten so wenig wie möglich zu tun hat. Gut geeignet sind auch Repliken, die den Angriff ins Positive verändern wie „... hohle Flasche ...“ – „... tolle Masche ...“ Wichtig ist außerdem, dass Sie nicht nur das entsprechende „missverstandene“ Wort wiederholen, sondern mindestens einen Satz, besser mehrere Sätze anschließen.

Wann diese Technik empfehlenswert ist

- Wenn Sie mit verletzenden oder beleidigenden Aussagen konfrontiert werden.
- Wenn auf Ihre Kosten dumme Sprüche losgelassen werden.
- Wenn Sie auf eine recht primitive Anmache reagieren wollen.
- Wenn Sie deutlich zum Ausdruck bringen wollen: „Eine ernsthafte Auseinandersetzung bist du mir nicht wert.“

Wann Sie diese Technik nicht anwenden sollten

- Wenn Sie mit berechtigter Kritik konfrontiert werden.
- Wenn Sie es mit Vorgesetzten beziehungsweise Kundinnen und Kunden zu tun haben (also mit hierarchisch höher Stehenden).
- Wenn Sie eine wütende Person vor sich haben.

Die „Ich-fahre-eine-Umleitung-“ Technik

Die Umleitungs-Technik ist nahe verwandt mit der „Ich-habe-mein-Hörgerät-aus-“ Technik. Sie geht allerdings noch einen Schritt weiter: Das Gehörte wird nicht als Missverständnis aufgegriffen sondern total ignoriert.

Beispiel 1:

„Du solltest dir endlich angewöhnen, vor Inbetriebnahme des Mundwerks das Gehirn einzuschalten!“

„Hast du eigentlich einen Schirm dabei? Der Wetterbericht hat angekündigt, dass es heute noch kräftig regnen soll. Weißt du, ich höre morgens, ehe ich aus dem Haus gehe, grundsätzlich den aktuellen Wetterbericht. Ich finde das recht hilfreich, auch wenn ich mich manchmal frage, wie diese Vorhersagen eigentlich zustande kommen ...“

Beispiel 2:

„Diese Schrottbeule da vor der Tür, ist das etwa Ihr Auto? Mit so einer Karre würde ich keine 100 Meter weit fahren!“

„Mir geht im Augenblick ein ganz anderes Thema durch den Kopf. Wohin soll das führen, wenn die Fernsehsender immer weiter versuchen, sich mit irgendwelchen ‚Container-Shows‘ gegenseitig zu übertrumpfen? Jetzt ist es Big Brother mit verschärften Regeln und Girls-Camp. Was kommt danach? Vielleicht ein nacktes Team am Arbeitsplatz?“

Beispiel 3:

„Wie siehst du denn aus? Man sollte den Friseur verklagen, der dir diesen Haarschnitt verpasst hat. So kannst du dich doch wohl nicht mehr auf die Straße trauen!“

Schlagfertig kontern

„Apropos Straße: Ich habe heute Morgen in der Zeitung gelesen, dass die Benzinpreise schon wieder steigen sollen. Ich frage mich ernsthaft, ob nicht inzwischen die gesamte Autoindustrie stark gefährdet ist. Wer kann es sich in Zukunft denn überhaupt noch leisten, Auto zu fahren? Ich denke ...“

Beispiel 4:

„Ja, sind Sie denn von allen guten Geistern verlassen, sich zu diesem Thema überhaupt zu äußern?“

„Also, ich finde, ein kalter, trockener Winter ist um Klassen gesünder und besser, als monatelang so ein feuchtes Matschwetter ertragen zu müssen.“

Wichtig bei dieser Technik:

Widerstehen Sie der Versuchung, der angreifenden Person eins auszuwischen. Der Verblüffungs-Effekt ist am größten, wenn Sie völlig banale Alltagsthemen als Umleitung wählen. Zeigen Sie dabei einen nachdenklichen oder leichten Plauderton. So demonstrieren Sie eindringlich: Dein Angriff perlt an mir ab wie an einem Schutzschild. Du kannst mich weder treffen noch verletzen mit dem, was du sagst.

Entschuldigen Sie sich nicht für die Umleitung

Rechtfertigen Sie sich auch nicht für die Umleitung, falls Ihr Gegenüber Sie darauf anspricht – was in vielen Fällen aber gar nicht passiert. Falls doch, entgegnen Sie ruhig, aber auf jeden Fall ohne eine Entschuldigung, was Tatsache ist.

Beispiele:

„Ja, ich habe ein anderes Thema angeschnitten.“

„Du hast völlig richtig bemerkt: Ich habe das Thema gewechselt.“

„Stimmt. Ich habe ein neues Thema eingebracht.“

„Sehr richtig. Ich bin auf deine Bemerkungen nicht eingegangen.“

Falls Sie möchten, können Sie auch noch einen Ehrlichkeits-Schritt weitergehen:

„Ich probiere gerade eine neue Schlagfertigkeits-Technik aus und bin begeistert, wie einfach sie anzuwenden ist und wie gut sie funktioniert.“

Ihr Gegenüber müsste schon ein Schlagfertigkeits-Vollprofi sein, wenn es dem ad hoc noch etwas entgegensetzen haben sollte.

Wann diese Technik empfehlenswert ist

⇒ „Ich-habe-mein-Hörgerät-aus“-Technik, Seite 3

Wann Sie diese Technik nicht anwenden sollten

⇒ „Ich-habe-mein-Hörgerät-aus“-Technik, Seite 3

Die „Ich-bin-zu-höflich“-Technik

Diese Technik besteht darin, sich entweder hinter seiner guten Erziehung oder Aussagen anderer zu verschanzen oder mit dem Konjunktiv zu operieren. Auf diese Art werden direkte, beleidigende Reaktionen abgeschwächt. Es wird jedoch trotzdem ausgedrückt, was man von der angreifenden Person beziehungsweise deren Aussage hält.

Beispiele, die auf jede Art des Angriffs passen:

„Zum Glück hindert mich meine gute Erziehung daran, Ihnen ins Gesicht zu sagen, dass ich Sie für eine Null halte.“

Schlagfertig kontern

„Mein Chef würde an dieser Stelle unmissverständlich sagen: ‚Diese Bemerkung ist niveaulos‘. Da ich aber nicht wie mein Chef rede, sage ich nur: ‚Ich habe schon qualifiziertere Einwürfe gehört!‘“

„Meine Höflichkeit verbietet es mir, Sie als Vollidioten zu bezeichnen.“

„Es gibt Leute, die würden jetzt klipp und klar sagen: ‚Das ist Bullshit.‘ Doch dazu bin ich zu gut erzogen. Deshalb bitte ich Sie nur, Ihre Aussage noch einmal zu überdenken.“

„Es ist nicht mein Stil, jemandem ein Schimpfwort wie ‚Sie Hornochse‘ an den Kopf zu werfen. Danken Sie meinen Eltern dafür, die mich gut erzogen haben.“

„Ich könnte mich jetzt Ihrem Niveau anpassen und Sie als Volltrottel bezeichnen. Doch das verbietet mir die Höflichkeit.“

Ein Beispiel von Willy Brandt

Dieser Technik ganz ähnlich ist eine Aussage, die von unserem ehemaligen Bundeskanzler Willy Brandt berichtet wird, als er noch Abgeordneter war. Im Bundestag konterte er einmal auf einen Zwischenruf mit dem Satz: „Hindern Sie mich daran, Sie einen Schwachkopf zu nennen.“

Mit dieser Formulierung kam er an einem Ordnungsruf vorbei, nachdem er auf den Einwurf des damaligen Bundestagspräsidenten Dr. Carstens: „Herr Abgeordneter Brandt, ich nehme an, Sie haben ihn nicht so nennen wollen!“ erwiderte: „Ich habe das zum Ausdruck gebracht.“

Wann diese Technik empfehlenswert ist

- o Wenn Sie vor Publikum angegriffen werden.
- o Wenn Sie mit Beleidigungen provoziert werden sollen.

- o Wenn es angebracht scheint, einem groben Angriff entsprechend zu begegnen, das aber nicht zu Ihrem Stil passt.

Wann Sie diese Technik nicht anwenden sollten

- o Wenn Sie von sich wissen, dass Sie leicht einen ironischen Ton anschlagen.
- o Wenn Sie es mit einem wütenden Menschen zu tun haben.
- o Wenn Sie Vorgesetzten, Kundinnen oder Kunden gegenüberstehen.

Die „Ich-spreche-mit-großer-Leute-Worte“-Technik

Bei der gerade beschriebenen „Ich-bin-zu-höflich“-Technik ist es unter anderem möglich, sich hinter Aussagen wie „... mein Chef würde sagen ...“ zu verstecken. Ähnlich funktioniert die „Ich-spreche-mit-großer-Leute-Worte“-Technik. Der Unterschied: Hierbei verwenden Sie Zitate bekannter Persönlichkeiten, die überliefert – somit real – sind.

Wenn Sie mit einem Zitat antworten, das „sitzt“, können Sie großen Eindruck machen. Doch auch hier ist Vorsicht geboten. Auch ein Zitat kann beleidigend sein. Beispiel:

„Wer keinen Charakter hat, muss sich wohl oder übel eine Methode zulegen.“

Albert Camus

Legen Sie sich einen persönlichen Zitate-Schatz an

Überlegen Sie deshalb wie bei jeder schlagfertigen Entgegnung auch bei Zitaten, mit wie „harten Bandagen“ Sie kontern wollen. Stellen Sie sich Ihren persönlichen Zitate-Schatz so zusammen, dass Sie für unterschiedliche Situationen eine passende Replik zur Hand haben.

Beispiele:

„Aber das kann doch nicht Ihr Ernst sein!“

„Alles ist richtig, auch das Gegenteil – nur: Zwar und aber ist nie richtig.“

Kurt Tucholsky

„Sie scheinen Gedächtnislücken zu haben. Sie selbst haben in unserem letzten Gespräch diese Meinung vertreten!“

„Im Munde gewisser Leute reizen die eigenen Ansichten zum Widerspruch!“

Karl Heinrich Waggerl

„Name-dropping“ – sonst verpönt, hier angebracht

Merken Sie sich nach Möglichkeit auch den Namen der Person, von der das Zitat stammt. Was sonst nicht gerade von gutem Stil zeugt, das so genannte „Name-dropping“ – jemand versucht, seinen Status dadurch zu heben oder zu untermauern, indem er mit Promi-Namen um sich wirft, als seien diese Personen alle seine Freunde – ist in diesem Fall hilfreich:

„Ich halte es da mit Jean-Jacques Rousseau, der einmal sagte: ‚Der Triumph der Spötter ist von kurzer Dauer; die Wahrheit bleibt, und deren unsinniges Lachen verstummt.‘“ Oder:

„Schon Friedrich der II. von Preussen war der Meinung: ‚Beleidigung mit Beleidigung zu vergelten ist die Art des Pöbels.‘ Das nur, damit Sie verstehen, warum ich auf eine Retourkutsche auf Ihrem Niveau verzichte.“

Kehren Sie „den alten Lateiner“ heraus

Je nach Situation kann es auch hilfreich sein, mit einem lateinischen Satz zu kontern. Ziehen Sie dieses Spiel aber nur unter den folgenden Voraussetzungen ins Kalkül: Entweder, wenn Sie sicher sind, dass die andere Person nur „Bahnhof“ versteht und somit schachmatt gesetzt wird. Oder, wenn Sie

selbst so sattelfest im Lateinischen sind, dass Sie gegebenenfalls auf einen ebenfalls aus dem Lateinischen stammenden Konter reagieren können.

Beispiel:

„Mit dieser Art von Argumenten beschäftige ich mich gar nicht erst.“

„Aha, Sie sind also offenbar mit Ihrem Latein am Ende!“

„Wieso?“

„Si tacuisses, philosophus mansisses.“

(Wenn du geschwiegen hättest, wärst du Philosoph geblieben.)

Anicius Severinus Boethius

Eine kleine Auswahl von Zitaten

Die folgenden Zitate sollen Ihnen als Anregung dienen. Zitate-Sammlungen bieten darüber hinaus eine große Auswahl ebenso geeigneter Entgegnungen auf Angriffe, Beleidigungen oder Bloßstellungen.

„Natürlicher Verstand kann fast jeden Grad von Bildung ersetzen, aber keine Bildung den natürlichen Verstand.“

Arthur Schopenhauer

„Bildung ohne Herzensbildung ist auf einer Stufe mit Wissen ohne Gewissen.“

Max Roden

„Nie zeichnet der Mensch den eigenen Charakter schärfer als in seiner Manier, einen fremden zu zeichnen.“

Jean Paul

„Nur nicht gleich sachlich werden! Es geht ja auch persönlich.“

Anton Kuh

Schlagfertig kontern

„Verunglimpfungen sind für den, der Sie ausspricht, schimpflicher als für den, dem sie gelten.“

Plutarch

„Bittet für die, so euch beleidigen und verfolgen.“

Matthäus 5,44

„Sprechen und beleidigen ist für gewisse Leute ein und dasselbe.“

Jean de la Bruyère

„Bildung ist die Fähigkeit, fast alles anhören zu können, ohne die Ruhe zu verlieren oder das Selbstvertrauen.“

Robert Lee Frost

„Niemand wird fehlerfrei geboren; wer die wenigsten Mängel besitzt, ist der Beste.“

Horaz

„Wenn wir keine Fehler hätten, würde es uns nicht so viel Vergnügen bereiten, sie an anderen zu bemerken.“

Horaz

„Fremde Fehler sehen wir, die unsrigen aber nicht.“

Seneca

„Jeder will lieber fremde Fehler verbessert haben als eigene.“

Quintilian

„Nicht unsere Tugenden, sondern unsere Fehler machen uns zu Menschen.“

August Strindberg

„Toleranz heißt: die Fehler der anderen entschuldigen. Takt heißt, sie gar nicht erst zu bemerken.“

Arthur Schnitzler

„Nicht wie ein Mensch zustimmt, sondern wie er abwehrt, lässt bisweilen seinen Charakter erkennen.“

Friedl Beutelrock

„Im Wortgefecht ist jeder Zweite ein Deserteur.“

Eleonore van der Straten-Sternberg

„Kann einer, dem selbst die Kraft zur Größe fehlt, andere erniedrigen?“

Rabindranath Tagore

„Wenn du eine weise Antwort verlangst, musst du vernünftig fragen.“

Goethe

„Wenn man einmal weiß, worauf alles ankommt, hört man auf, Gesprächig zu sein.“

Goethe

„Es gibt keine größere Illusion als die Meinung, Sprache sei ein Mittel der Kommunikation zwischen Menschen.“

Elias Canetti

„Talleyrand hat zwar gesagt, die Sprache sei dazu da, die Gedanken zu verbergen. Ich glaube aber eher, dass sie dazu da ist, zu verbergen, dass jemand keine Gedanken hat.“

Edward Heath

„Zwei Jahre braucht der Mensch, das Sprechen, ein Leben lang, um das Schweigen zu lernen.“

Ernest Hemingway

„Das gesprochene Wort kann nicht zurückkehren.“

Horaz

„Die eigentliche Sendung des Intellektuellen ist das Misstrauen gegenüber den Worten.“

Vaclav Havel

Schlagfertig kontern

„Wir leben in einer Zeit, in der man bei der Wortwahl bereits zum Täter werden kann.“

Alfred Grosser

„Die Leute, denen man nie widerspricht, sind entweder die, welche man am meisten liebt, oder die, welche man am geringsten achtet.“

Marie von Ebner-Eschenbach

„Kein kluger Mann widerspricht seiner Frau. Er wartet, bis sie es selbst tut.“

Humphrey Bogart

„Wenn zweie streiten, ist der, der dem Zornigen nicht widerspricht, der Weisere.“

Euripides

„Nicht da ist man daheim, wo man seinen Wohnsitz hat, sondern wo man verstanden wird.“

Christian Morgenstern

„Um einen Clown zu verstehen, muss man ein guter Mensch sein.“

Charlie Rivel

Wann diese Technik empfehlenswert ist

- o Immer, sofern Sie die Verhältnismäßigkeit bei der Auswahl eines Zitats beachten.

Wann Sie diese Technik nicht anwenden sollten

- o Wenn Sie nicht sicher sind, ein Zitat richtig wiedergeben zu können.
- o Wenn Ihnen kein passendes Zitat einfällt.

Die „Ich-halte-dir-den-Spiegel-vor“-Technik

Diese Technik basiert auf einem Grundsatz der Kommunikation: Niemand kann eine Aussage über jemand anderen machen, ohne nicht auch gleichzeitig etwas über sich selbst preiszugeben. Die „Ich-halte-dir-den-Spiegel-vor“-Technik bezieht sich auf den Zustand der angreifenden Person, und zwar in einem neutral-sachlichen Ton.

Beispiele:

„Sie sind ein hirnverbrannter Idiot!“

„Sie sind im Augenblick sehr verärgert.“

„Wie kann man nur so aufgetakelt herumlaufen!“

„Meine Aufmachung gefällt Ihnen (dir) nicht.“

Oder:

„Du hast einen anderen Geschmack als ich.“

„Wie können Sie sich mit solchen fadenscheinigen (dummen, blöden) Argumenten in diese Diskussion einbringen!“

„Sie sind anderer Meinung als ich.“

Oder:

„Sie denken anders über das Thema als ich.“

Wichtig bei dieser Technik:

Beziehen Sie sich mit Ihrer Entgegnung nicht auf die genauen Worte der anderen Person, sondern auf deren Zustand beziehungsweise Befindlichkeit. Halten Sie Ihre sachliche Aussage kurz. Geben Sie keine längeren Erklärungen ab. Erteilen Sie auch keine Ratschläge, und teilen Sie nicht mit, was die Aussage bei Ihnen bewirkt. So zeigen Sie deutlich: Ich habe mir einen Schutzschild zugelegt, an dem eine Beleidigung oder Provokation abprallt. Die Bemerkung (der Angriff) trifft mich nicht. Ich lasse den Ärger dort, wo er entstanden ist: bei der angreifenden Person.

Wann diese Technik empfehlenswert ist

- o Wenn Sie Wert darauf legen, ein Gespräch auf die Sachebene zurückzubringen.
- o Wenn Sie zeigen wollen: Ich bin so leicht nicht verwundbar.
- o Wenn Ihnen ad hoc keine andere Schlagfertigkeitstechnik zur Verfügung steht.
- o Wenn andere Techniken unangebracht sind, wie in Gesprächen mit Vorgesetzten oder anderen hierarchisch höher stehenden wie Kundinnen und Kunden.

Wann Sie diese Technik nicht anwenden sollten

- o Wenn Sie es nicht schaffen, in einem ruhigen, sachlichen Tonfall zu kontern.

Die „Wer-fragt-führt“-Technik

Diese Technik eignet sich hervorragend für Situationen, in denen es erforderlich ist, sachlich zu bleiben und sich trotzdem wirkungsvoll zu wehren. Außerdem entlasten Sie sich mit dieser Technik von dem Druck, eine spontane Reaktion zu finden, die „sitzt“. Zusätzlich verschaffen Sie sich Zeit, sich in Ruhe eine Antwort auf eventuelle Fragen, Angriffe oder Unterstellungen zu überlegen.

Dies ist jedoch in vielen Fällen gar nicht mehr nötig. Der Grund: Die meisten Menschen sind nach dem Motto erzogen: „Wer brav ist, antwortet, wenn er etwas gefragt wird.“ Daraus haben viele eine Art Antwort-Mechanismus auf Fragen verinnerlicht: Ich höre eine Frage und reagiere (fast reflexartig) mit einer Antwort, weil ich mich dazu verpflichtet fühle. Diesen Mechanismus müssen Sie deshalb erst durchbrechen lernen, ehe Sie diese Technik anwenden können!

Beispiele:

„Wie oft soll ich Ihnen noch sagen, dass Sie Ihr Team besser im Griff haben müssen?“

„Was genau meinen Sie mit ‚im Griff haben‘?“

„Dieser Vorschlag ist ja wohl das Blödeste, was ich seit langem gehört habe!“

„In welche Richtung müsste ein Vorschlag denn gehen, damit er Ihre Zustimmung findet?“

„Sie haben mich mal wieder gründlich missverstanden!“

„Welchen Punkt genau meinen Sie, den ich Ihrer Meinung nach nicht verstanden habe?“

„Sie machen wohl Witze!“

„Wie soll ich das, bitte, verstehen?“

Wichtig bei dieser Technik:

Wenden Sie diese Technik nicht „in Serie“ an. Ab und zu geschickt eingestreut, ist die „Wer-fragt-führt“-Technik positiv. Überziehen Sie jedoch, indem Sie Frage auf Frage nacheinander „abschießen“, kehrt sich die Technik ins Negative. Der Grund: Die befragte Person wird sich mit ziemlicher Sicherheit wie in einem Verhör fühlen. Das hebt weder die Stimmung, noch fördert es die Sachlichkeit. Das Ergebnis kann schnell ein handfester Streit sein.

Wann diese Technik empfehlenswert ist

⇒ „Ich-halte-dir-den-Spiegel-vor“-Technik, Seite 14

Wann Sie diese Technik nicht anwenden sollten

⇒ „Ich-halte-dir-den-Spiegel-vor“-Technik, Seite 14

