

Von wegen schlagfertig! Die Entzauberung eines Mythos



Schlagfertigkeit galt lange Zeit als sicheres Mittel zum Erfolg auf teilweise sehr rutschigen Parkettböden von Verhandlungsgesprächen in Wirtschaft, Gesellschaft und vor allem Politik. Nicht selten überbieten sich Gesprächsteilnehmer daher gegenseitig in punkto Schlagfertigkeit und reden sich unwillkürlich um Kopf und Kragen. Zahlreiche fachlich versierte Menschen dagegen wagen es nicht, sich einzubringen, weil sie fürchten, im aufgesetzten Wortgefecht nicht mithalten zu können.

Vergessen Sie, was unzählige Ratgeber zum Thema Schlagfertigkeit alles an scheinbar originellen Kontern parat halten! Dies jedenfalls empfiehlt Autorin Dr. Ingeborg Rauchberger. Sie plädiert dafür, dass Gesprächsteilnehmer stattdessen die eigenen Ziele im Blick behalten und die Beziehung zum Verhandlungspartner verbessern sollten. Die Devise der Expertin: Lieber argumentativ überzeugen als verbal überrumpeln.

- nachhaltiger Erfolg statt kurzfristige Genugtuung
- praxiserprobte Tipps und Profi-Tricks
- Arbeitsbuch mit vielen Beispielen und Übungen

BIBLIOGRAFISCHE DATEN

Dr. Ingeborg Rauchberger: **Schlagfertig war gestern!** Gespräche und Verhandlungen erfolgreich führen – von roten Fäden und verbalen Fettnäpfchen. Preis: 19,90 € (A: 20,50 €) | ca. 300 Seiten/gebunden | ISBN: 978-3-864700-57-6
Kulmbach, September 2012



Die promovierte Juristin Dr. Ingeborg Rauchberger führte viele Jahre Verhandlungen in aller Welt – ihr Spezialgebiet: Verhandlungen in China. Im Jahr 2000 erhielt sie die Auszeichnung „Managerin des Jahres“. Für zahlreiche namhafte Unternehmen und Seminaranbieter aus Deutschland und Österreich ist Frau Dr. Rauchberger als Coach insbesondere im Bereich Verhandlungstrainings tätig. Die Autorin wohnt in Linz.