

JEFFERSON FISHER

Beim nächsten Gespräch läuft alles besser – Das Workbook



GOLDMANN

Jefferson Fisher

Beim nächsten Gespräch läuft alles besser

Das Workbook

Praktische Übungen
für selbstbewusste,
effektive und authentische
Kommunikation

*Aus dem Englischen
von Christine Heinzl*

GOLDMANN

Die amerikanische Originalausgabe erschien 2026 unter dem Titel
»The Next Conversation Workbook« bei TarcherPerigee, New York.

Alle Ratschläge in diesem Buch wurden vom Autor und vom Verlag sorgfältig erwogen und geprüft. Eine Garantie kann dennoch nicht übernommen werden. Eine Haftung des Autors beziehungsweise des Verlags und seiner Beauftragten für Personen-, Sach- und Vermögensschäden ist daher ausgeschlossen.

Wir haben uns bemüht, alle Rechteinhaber ausfindig zu machen, verlagsüblich zu nennen und zu honorieren. Sollte uns dies im Einzelfall aufgrund der schlechten Quellenlage bedauerlicherweise einmal nicht möglich gewesen sein, werden wir begründete Ansprüche selbstverständlich erfüllen.

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

1. Auflage

Deutsche Erstausgabe Juli 2026

© 2026 der Originalausgabe: Jefferson Fisher

© 2026 der deutschsprachigen Ausgabe:

Wilhelm Goldmann Verlag, München,

in der Penguin Random House Verlagsgruppe GmbH,

Neumarkter Straße 28, D-81673 München

produktsicherheit@penguinrandomhouse.de

Redaktion: Dagmar Rosenberger

Illustrationen: Ashley Tucker und Shannon Nicole Plunkett

Umschlag: Uno Werbeagentur, München,

nach einem Design von Pete Garceau

Satz: Satzwerk Huber, Germering

Druck: Alföldi, Debrecen

Printed in Hungary

AR · CB

ISBN 978-3-442-18073-8

www.goldmann-verlag.de

Inhalt

Einleitung • 7

Teil I

Die Grundlagen • 15

Teil II

Die Umsetzung • 31

REGEL 1

Sag es kontrolliert • 33

Kontrolliere dich selbst • 36

Kontrolliere den Moment • 54

Kontrolliere das Tempo • 70

REGEL 2

Sag es mit Selbstvertrauen • 83

Deine durchsetzungsfähige Stimme • 86

Schwierige Menschen • 109

Grenzen • 129

REGEL 3

Sag es, um zu verbinden • 149

Rahmen • 151

Abwehrhaltung • 161

Schwierige Gespräche • 176

Lösungen • 199

Deine nächsten Schritte • 203

EINLEITUNG

Kelly hat sich ihr ganzes Leben um die Anerkennung ihrer Mutter bemüht. Perfekte Noten, der richtige Freund, sie hat sogar ihre eigenen Wünsche geopfert. Nichts davon hat ihr die Anerkennung ihrer Mutter gebracht. Eines Tages sagte ihre Mutter mal wieder den Satz, den Kelly schon seit 40 Jahren hörte: »Nun, tut mir leid, dass ich so eine schreckliche Mutter bin.«

Früher hat sie damit Kelly ein schlechtes Gewissen gemacht. Die nächste halbe Stunde hatte Kelly dann immer ihre Mutter beruhigt und all die Opfer aufgelistet, für die sie ihr dankbar war. Aber Kelly hatte inzwischen meine Videos darüber gesehen, wie man mit falschen Entschuldigungen umgeht. Deswegen lief es jetzt anders. Dieses Mal schluckte Kelly den Köder nicht.

Stattdessen atmete sie tief ein, sah ihrer Mutter in die Augen und sagte: »Ich bin bereit, deine Entschuldigung anzunehmen.«

In diesem Moment veränderte sich etwas. Zum ersten Mal wurde Kelly bewusst, dass sie die Anerkennung ihrer Mutter gar nicht brauchte. Sie brauchte nur ihre eigene Stimme.



Daniel ist immer der Nette gewesen. Das ist er immer noch. Aber über Jahre hinweg hat er um des lieben Friedens willen seine Meinung für sich behalten, auch wenn er überhaupt nicht zustimmte. Bei Vorstands-

sitzungen schwieg er. Bei Gesprächen unter vier Augen hielt er sich zurück. Dann kam der Moment, der alles veränderte.

Während seiner jährlichen Projektpräsentation vor der Geschäftsleitung wies ein leitender Manager einen wesentlichen Teil von Daniels Plan als misslungen zurück. Normalerweise hätte Daniel seine Kritik hinuntergeschluckt und es gut sein lassen, um einen Konflikt zu vermeiden. Aber dieses Mal war es anders. Daniel hatte meine Videos auf Instagram entdeckt.

Mit fester Stimme sagte er: »Ich sehe das anders.«

Es wurde still im Zimmer. Alle schauten ihn an. Daniel ließ sich Zeit und erklärte dem Team die Logik und Strategie seines Plans. Als er fertig war, hatte sich die Energie im Zimmer verändert. Er hatte nicht nur seine Arbeit verteidigt, sondern er hatte den Raum beherrscht. Der Vorstand genehmigte seinen Plan, nicht nur wegen der Strategie, sondern auch, weil Daniels Worte so überzeugend gewesen waren.



Hanna hat jahrelang alles übertrieben erklärt – warum sie es nicht zum Mädelsabend schaffte, warum sie bestimmte Dinge nicht aß oder warum sie Zeit allein zu Hause brauchte. Sie dachte, wenn sie nur genug sagte und die richtigen Gründe anführte, dann würden die Leute es verstehen. Mehr Wörter bedeuteten in ihren Augen mehr Glaubwürdigkeit. Mehr Akzeptanz. Weniger Enttäuschung. Aber eines Tages änderte sich etwas.

Als Hanna zu einem Event eingeladen wurde, an dem sie nicht teilnehmen wollte, erinnerte sie sich an meinen Rat und sagte einfach: »Ich kann nicht. Danke für die Einladung.« Als der Gastgeber den Grund wissen wollte, verfiel Hanna nicht in ihre alte Gewohnheit, sondern antwortete stattdessen ruhig: »Ich schaffe es nicht. Ich bin mir sicher, es wird toll.«

EINLEITUNG

Keine Rechtfertigungen. Keine Erklärungen. Keine Schuldgefühle.
Und zu Hannas Überraschung ging die Welt nicht unter.



Dir geht es vermutlich wie diesen Menschen: Das Problem ist nicht, *was* man sagen soll, sondern *wie*.

Tief drinnen weißt du schon, was du deinem Freund, Chef oder Partner sagen möchtest. Du weißt, du musst dieses Gespräch führen, das du immer wieder verschiebst, weil du auch weißt, dass es schwierig wird. Du kennst die Wörter. Du kennst den Inhalt. Du brauchst nur die Schritte.

Genau das bietet das System von *Beim nächsten Gespräch läuft alles besser*: eine einfache, erprobte Kommunikationsmethode, um bessere Beziehungen und – noch wichtiger – ein besseres Ich aufzubauen.

Wenn du dieses Workbook durchgearbeitet hast, wird es dir gelingen:

- deine Kommunikation zu kontrollieren (selbst in den schwierigsten Gesprächen).
- deine durchsetzungsfähige Stimme zu finden – und sie einzusetzen.
- für dich selbst einzustehen.
- deine Grenzen zu kommunizieren und zu verteidigen.
- die Abwehrhaltung anderer zu überwinden (und die eigene zu vermeiden).

Du wirst lernen, selbstbewusst und mit erhobenem Kopf zu sprechen und die Verletzlichkeit anzunehmen, die dazugehört, wenn man all seine Karten auf den Tisch legt.

Ich bin kein Wissenschaftler, kein Therapeut oder Psychologe. Ich bin Anwalt und stamme aus einer Familie von Anwälten, die eine gemein-

same Eigenschaft haben: Sie beherrschen die Kunst der Kommunikation. Auf den folgenden Seiten möchte ich die Lektionen mit dir teilen, die ich in meinem Leben bei Streitereien, Unstimmigkeiten, erhitzten Debatten und schwierigen Gesprächen gelernt habe. Ich weiß, dass sie auch bei dir funktionieren, weil ich gesehen habe, dass sie nicht nur bei mir selbst, sondern auch bei den Millionen Menschen, die die Techniken aus meinen Social-Media-Videos angewandt haben, funktionieren.

Wie du dieses Buch nutzt

Du musst nicht unbedingt *Beim nächsten Gespräch läuft alles besser* gelesen haben, um dieses Workbook nutzen zu können. Für jeden Teil und jede Taktik gebe ich eine kurze Zusammenfassung der wesentlichen Punkte, manchmal verwende ich dabei sogar die Formulierungen aus *Beim nächsten Gespräch läuft alles besser*. Falls du dir irgendeinen Aspekt genauer ansehen möchtest, nenne ich die Seitenzahlen, wo die Informationen im Buch zu finden sind. Mit diesem Heft kannst du wirklich arbeiten, also reinschreiben, Wichtiges unterstreichen, das Heft knicken und biegen, wie es für dich am besten passt. Hier eine kurze Übersicht, wie du das Beste aus diesem Workbook herausholst:

- 1. Bleib bei der Reihenfolge.** Es mag zwar verlockend sein, aber springe nicht einfach zu dem, was dir am interessantesten erscheint oder wobei du aktuell die meiste Hilfe brauchst. Jeder Schritt baut auf dem vorherigen auf, und ich beziehe mich oft mehrmals auf bestimmte Strategien.
- 2. Mach langsam.** Überstürze nichts. Erledige die Übungen nicht wie irgendeinen Punkt auf deiner To-do-Liste. Bei vielen der Fra-

gen sollst du dir Gedanken über Dinge des Lebens machen: deine Beziehungen, deine Gespräche, deine Gefühle. Fülle die Kästchen nicht einfach nur aus, damit du fertig wirst. Nimm dir Zeit, ohne Ablenkungen über deine Antworten nachzudenken.

- 3. Fang klein an.** Überfordere dich nicht. Hier gibt es viele Informationen. Wende eine neue Technik so oft an, bis sie für dich ganz selbstverständlich geworden ist, und probiere erst dann die nächste aus. Für manche werden diese Strategien eine große Veränderung in ihrer Interaktion mit anderen Menschen bedeuten. Lass dir Zeit, um dich an deine neue Normalität zu gewöhnen, bevor du zur nächsten Strategie gehst.
- 4. Fang heute an.** Sobald du die Erklärungen zu einer Strategie gelesen hast, suche nach Möglichkeiten, sie anzuwenden. In deinem Alltag. In Textnachrichten. In deiner nächsten E-Mail. Auch wenn es um ein relativ kleines, unwichtiges Thema geht, kann es der perfekte Moment für dich sein, etwas Neues zu üben. Je mehr du übst, desto leichter fällt es dir, diese Ideen umzusetzen. Und umso fitter wirst du für die wichtigen Proben sein, wenn sie dann kommen.
- 5. Verpflichte dich.** Gegenüber der richtigen Person kann eine Verpflichtung zur Veränderung dich motivieren. Erzähle deinem Partner, einem engen Freund oder Verwandten, dass du daran arbeitest, selbstbewusster zu kommunizieren. Bitte ihn, dich regelmäßig zu fragen: »Was hast du diese Woche gelernt?«, und: »Was hast du diese Woche umgesetzt?« Genau das tun wir auch in meiner Internet-Community, der School of Communication, um einander zu unterstützen.

6. Optional: Führe ein Tagebuch. Am Ende jedes Teils gibt es in diesem Workbook Platz, um deine Gedanken zum Thema zu notieren. Aber vielleicht möchtest du noch ein extra Tagebuch darüber führen, wie du diese Strategien in deinem Alltag einsetzt. Stell dir dafür Fragen wie:

- »Welchen Fortschritt erkenne ich bei mir?«
- »Wie reagieren die anderen auf mich?«
- »Wodurch fühle ich mich unbehaglich?«

Ein Tagebuch ist großartig, um deine Fortschritte festzuhalten. Wenn du keine Lust darauf hast, dich gegenüber jemand anderem zu verpflichten, dann nutze dein Tagebuch dafür.

Zu den Übungen

Die meisten Übungen bestehen aus offenen Fragen, aber du wirst auch darum gebeten, dich zu bewerten, Dinge aus einer Checkliste zu wählen, Kästchen auszufüllen und dir Szenarien auszudenken und sie aufzulösen.

Bei jeder Übung ist es das Ziel, dass du genauer darüber nachdenkst, welche Gespräche du im Moment führst und welche du führen *könntest* – nämlich solche, bei denen du dich gut fühlst, selbst wenn es darin um ein schwieriges Thema geht.

Als grobe Faustregel würde ich sagen, dass du für jeden Teil eine halbe bis eine ganze Stunde einplanen solltest. Das Wichtigste ist, dich nicht zu hetzen.

Bist du bereit?

Dann atme tief ein und blättere um. Wir haben einiges vor.

**Beim nächsten Gespräch
läuft alles besser
Workbook**

Teil 1

Die Grundlagen

Auf den nächsten Seiten arbeiten wir die Grundlagen meiner Methode durch. Die Grundlagen konzentrieren sich darauf, eine Verbindung zu dir selbst aufzubauen, bevor du eine Verbindung zu anderen Menschen aufbaust. Ich möchte, dass du diese grundlegenden Prinzipien verstehst, damit die Werkzeuge und Techniken, die ich dir anbiete, in deinen Gesprächen, deinen Beziehungen und deinem Leben einen echten Unterschied bewirken können.

Lass uns als Erstes ein Ziel festlegen. Es gibt einen Grund, warum du dieses Workbook in die Hand genommen hast. Schauen wir uns mal genauer an, welchen.

Was sind deine Ziele?

Lies die folgenden Ziele durch und kreuze an, was du erreichen willst oder worin du besser werden möchtest.

- ☐ Selbstbewusst sein, ohne aggressiv zu wirken.

DIE GRUNDLAGEN

- ☐ Mich auf das konzentrieren, was mein Gegenüber sagt, ohne schon darüber nachzudenken, was ich als Nächstes sagen soll.
- ☐ Meine Grenzen oder Erwartungen verdeutlichen, wenn ich sie nicht schon am Anfang genannt habe.
- ☐ Aufhören, die Gefühle anderer zu schützen.
- ☐ Gefühle aus heiklen Themen wie Politik oder Religion heraushalten.
- ☐ Taktisch mit Sarkasmus oder herablassenden Bemerkungen umgehen.
- ☐ Souverän mit jemandem kommunizieren, der meine Aussagen ignoriert, mich übertrumpfen oder nur über sich reden will.
- ☐ Ein Gespräch beenden, das sich im Kreis dreht.
- ☐ Wissen, was ich sagen soll, wenn ich es am dringendsten brauche.

Mit welchen anderen Kommunikationsproblemen hast du zu kämpfen?

WAS SIND DEINE ZIELE?

Mach aus jedem Problem, das sich auf dein Leben auswirkt, ein Ziel, und zwar ein konkretes, realistisches und umsetzbares Ziel.

Wenn du zum Beispiel »Gefühle aus heiklen Themen wie Politik oder Religion heraushalten« angekreuzt hast, dann könnte dein Ziel lauten: »Wenn mein Gegenüber ein heikles Thema anspricht, werde ich mich daran erinnern, erst tief einzuatmen, bevor ich antworte.« (Anmerkung: Zum Atmen kommen wir gleich noch.)

Und wenn du dir noch nicht sicher bist, was genau deine Ziele sind, dann ist das auch okay. Halte dich nicht unnötig damit auf. In diesem Workbook gibt es so viele Beispiele, dass dir deine persönlichen Ziele bald klar werden. Wenn dir ein neues Ziel einfällt, dann kehre zu diesem Teil zurück und ergänze es auf dieser Liste:

Ich werde _____

Ich werde _____

Ich werde _____

Ich werde _____

Ich werde _____

Stell dir jetzt vor, wie es dir in einem Jahr geht. Du hast all deine Ziele erreicht und nutzt das Ergebnis regelmäßig in deinen Gesprächen und Beziehungen. Wenn das klappt, vor welchen Folgen für deine Beziehungen hast du dann Angst? Es kann hilfreich sein, an einen speziellen Menschen zu denken (vielleicht deine schwierigste Beziehung) und dich zu fragen: »Wenn ich mit dieser Person auf diese neue Art spreche und mich anders verhalte, wie wird sie darauf reagieren?«

DIE GRUNDLAGEN

Und schließlich: Was würde sich in deinem Leben und deinen Beziehungen verbessern, wenn du diese Ziele erreichst? Anders gesagt, was möchtest du erreicht haben, wenn du dieses Workbook durchgearbeitet hast?

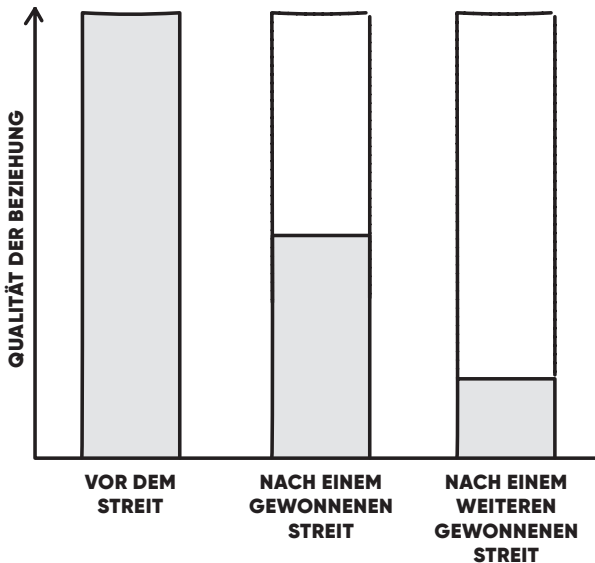
Jetzt, da du genauer weißt, wo du hinwillst, machen wir uns auf den Weg dorthin. Die Seitenzahlen in Klammern verweisen auf die entsprechenden Informationen in meinem Buch *Beim nächsten Gespräch läuft alles besser*, falls du bei manchen Themen in die Tiefe gehen möchtest.

Gewinne keinen Streit (Buch, S. 29–47)

Ein Konflikt soll nicht gewonnen werden. Er soll aufgelöst werden.

Stell dir Konflikte wie Knoten in einem Seil vor. Wenn du in deine Richtung ziehst und dein Freund in seine, was passiert dann? Der Knoten wird fester. Es wird immer schwieriger, ihn zu lösen. Wenn ihr beide auf stur schaltet, dann hängt ihr in einem Tauziehen fest.

Also lass das Seil fallen. Versuche nicht, das verbale Tauziehen zu gewinnen. Betrachte den Knoten stattdessen als eine Chance zur Verbindung. Das bedeutet, anstatt den anderen im Streit ebenfalls anzubrüllen, nimmst du eine andere Haltung ein und fragst dich: »Woher kommt sein Verhalten?« Beginn mit den losen Enden, sei neugierig auf den anderen, bis du verstehst, was dahintersteckt. Du kannst ihn sogar fragen: »Wie können wir diesen Knoten gemeinsam lösen?« Oder sagen: »Hilf mir, den Anfang dieses Knotens zu finden.«

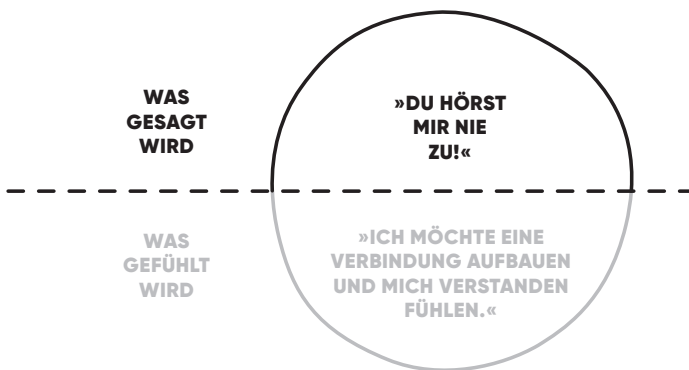


Echte Kommunikation beginnt, wenn du den Kampf ums Gewinnen hinter dir lässt. Echte Kommunikation beginnt, wenn du das Warum des anderen entdeckst.

Dir Fragen zu stellen wie »Mit wem spreche ich wirklich?« und »Worum geht es hier noch?«, öffnet Türen zur Verbindung. Denk daran: Die Person, die du siehst, ist nicht die Person, mit der du sprichst. Wie bei dir läuft im Hintergrund des Gesprächs ihr Leben weiter. Stell dir einen Fluss und seine Unterströmung vor. Unter der Oberfläche passiert so vieles, das du nicht siehst.

Ich werde dir zeigen, wie man aus einem Streit ein Gespräch macht, bei dem man sein Gegenüber entdeckt, statt nur über den Moment zu streiten. Es braucht nicht viel, um in die Probleme eines Menschen einzutauchen, nur den Willen, den Kampf aufzugeben. Echte Kommunikation beginnt, wenn du die Probleme, die Angst oder die Hoffnung erkennst, die sich unter der Oberfläche des Streits verbergen.

Funfact: *Beim nächsten Gespräch läuft alles besser* hätte fast den Titel *Das Vertrauen, Verbindungen zu knüpfen* bekommen. In schwierigen Gesprächen ist dieses Vertrauen am allernötigsten. In dem Moment, in dem deine Kampf-oder-Flucht-Reaktion einsetzt und du nichts mehr



GEWINNE KEINEN STREIT

mit dem anderen zu tun haben willst, ist die Entscheidung, eine Verbindung zu deinem Gegenüber herzustellen, die Überwindung des Körpers durch den Geist. Du hältst deine automatische körperliche Reaktion an, um bewusster und überlegter auf die Person gegenüber zu reagieren.

Das ist echte Kommunikation.

Wie oft hast du das Gefühl, einen Streit gewinnen zu müssen?

Was steckt hinter dem Bedürfnis, einen Streit gewinnen zu müssen?

Was befürchtest du, wird passieren, wenn du nicht »gewinnst«?

Nach dem, was du in diesem Teil gelesen hast: Inwiefern solltest du deine Einstellung zu Konflikten ändern?
