

Inhalt

1	Einführung	9
1.1	Grundlagen moderner Rhetorik	9
1.2	Die neue Rhetorik im technischen Zeitalter	11
1.3	Kommunikative Selbstverwirklichung	12
1.3.1	Selbstkommunikation, Selbstgespräche	14
1.3.2	Selbstsicherheit	15
1.3.3	Selbst-Motivation	17
1.3.4	Selbstbeurteilung, Selbstkontrolle	19
1.4	Überzeugend darstellen	21
1.5	Denk-Sprech-Vorgänge	24
2	Non-verbale Aspekte	25
2.1	Körpersprache (Kinesik)	25
2.2	Selbstdarstellung	26
2.3	Verhaltenspsychologie	27
2.3.1	Der erste Eindruck	28
2.3.2	Das Andorra-Phänomen	28
2.3.3	Selektive Wahrnehmung	28
2.3.4	Übertragung	29
2.3.5	Die augenblickliche Rolle	29
2.3.6	Sympathiefehler (Halo-Effekt)	29
2.3.7	Kategorisierung	29
2.3.8	Einfrieren	29
2.3.9	Projektionen	29
2.3.10	Vermutungen	29
2.4	Redehemmungen	30
3	Sprechtechnik	33
3.1	Artikulation	34
3.1.1	Vokalübungen	34
3.1.2	Konsonantenübungen	35
3.1.3	Geläufigkeitsübungen	37
3.1.4	Phonetische Diagnose	38
3.2	Modulation	38
3.2.1	Grundlagen natürlicher Stimmführung	38
3.2.2	Textübungen	40
3.2.2.1	Textübungen zum Rhythmus	40
3.2.2.2	Textübungen zur Geschwindigkeit	40
3.2.2.3	Textübungen zur Tonhöhe	40

3.2.2.4	Textübungen zur Betonung	40
3.2.2.5	Textübungen zur Diktion	41
3.2.3	Gedichtübungen	41
3.2.4	Atemtechnik	43
3.3	Übungen zum Denk-Sprechen	45
3.3.1	Grundlagen	45
3.3.2	Wortschatzübungen	45
3.3.3	Wortkettungsübungen	46
3.3.4	Satzergänzungsübungen	46
3.3.5	Satzketten	48
4	Monologik	49
4.1	Grundlagen	49
4.1.1	Redegattungen und ihre Merkmale	49
4.1.2	Die Vorbereitung der freien Rede	50
4.1.3	Die Manuskriptrede	51
4.2	Übungen	52
4.2.1	Ablesetechnik	52
4.2.2	Kurzansprache	54
4.2.3	Stichpunktrede	57
4.3	Empfehlungen	58
4.3.1	Erster Eindruck	58
4.3.2	Einfangen der Aufmerksamkeit	60
4.3.3	Maßnahmen gegen Störungen und das Steckenbleiben	61
4.3.3.1	Störungen	61
4.3.3.2	Maßnahmen gegen das Steckenbleiben	62
5	Dialogik	65
5.1	Grundlagen der allgemeinen Dialogik	65
5.1.1	Abgrenzung Dialogik/Dialektik	65
5.2	Argumentation	66
5.2.1	Aufbau eines Arguments	70
5.2.2	Haupttypen der Argumentation	76
5.2.3	Bausteine der Dialogik	78
5.2.3.1	Positiv-bejahend	79
5.2.3.2	Verteidigend-suggestiv	82
5.2.3.3	Angreifend-verzerrend	85
5.2.3.4	Negativ-widersprüchlich	86
5.2.4	Abwehr gegnerischer Maßnahmen	87
5.2.4.1	Verschleppung der Verhandlung	87
5.2.4.2	Angriffe gegen die Person	88
5.2.4.3	Scheinargumente	89
5.2.4.4	Denkfehler	91
5.2.4.5	Irreführung	92
5.3	Gesprächsführung	93

5.3.1	Arten des Gesprächs	93
5.3.2	Gesprächsvariablen, Wirkfaktoren, Transaktionsanalyse (TA), Verzweigungspunkte	93
5.3.3	Psychohygienische Verhaltensmerkmale	98
5.3.4	Botschaften	99
5.3.5	Gesprächsanalyse	100
5.3.6	Beispiele	100
5.4	Übungen zur Dialogik	101
5.4.1	Das Kritikgespräch	101
5.4.2	Das Telefonverkaufsgespräch	102
5.4.2.1	Schwierigkeiten	102
5.4.2.2	Erster Kontakt	103
5.4.2.3	Fragetechnik	104
5.4.2.4	Zielsicherheit	107
6	Ausklang	111
7	Literatur	115
	Stichwortverzeichnis	117