

# Inhalt

<b>I. Vorbemerkungen</b>	<b>11</b>
Neue Erkenntnisse der (Sozio-)Psychologie	13
Aktuelle Gehirnforschungsergebnisse	14
Das Informationshandicap	17
<b>II. Erstklassige Vorbereitung</b>	<b>21</b>
Prägnante Zieldefinition	25
<i>Medizinisch betrachtet</i>	25
<i>Psychologisch betrachtet</i>	26
<i>Faktizierend betrachtet</i>	27
Professionelle Kernbotschaft	28
<i>Kernbotschaft mit drei wegweisenden Faktoren</i>	28
Alterozentrierter Appell	31
<b>III. Der Rhetorik-Code – die 10 Grundregeln</b>	<b>35</b>
Die Voraussetzung	35
1. Regel: Die Basis – aus der De- in die	
Kontextualisierung	36
2. Regel: Faktizierende Sprache	37
<i>Vermeiden Sie entpersonalisierte und</i>	
<i>»Man«-Botschaften</i>	38
<i>Vermeiden Sie relativierende »Verbalpösterchen«</i>	38

<i>Vermeiden Sie Konjunktiv-Aussagen mit »können«, »wollen«, »möchten« und »müssen«</i> .....	39
<i>Vermeiden Sie anonymisierende Botschaften</i> .....	39
<i>Vermeiden Sie Glaubenssätze als Zeichen der Möchtegern-Kompetenz</i> .....	40
<i>Schluss mit scheinbaren »rhetorischen Fragen«</i> .....	41
<i>Einen Moment</i> .....	42
<i>Schluss mit (geografischen) Sprachmarotten</i> .....	43
<i>Benutzen Sie präsentische Formulierungen, schaffen Sie dadurch Fakten</i> .....	44
<b>3. Regel: Positive Formulierungen</b> .....	45
<b>4. Regel: Aktive Formulierungen</b> .....	48
<b>5. Regel: Positionierende Bewertungen</b> .....	49
<b>6. Regel: Konsequente Einordnungen</b> .....	50
<b>7. Regel: Gehirngerechte »Anker«</b> .....	51
<b>8. Regel: Der Punkt = die Pause</b> .....	54
<b>9. Regel: Fakten, Daten und ihre Relation</b> .....	55
<b>10. Regel: Der richtige Sprechrhythmus</b> .....	57

## IV. Die ergebnissichernde Umsetzung

<b>des Rhetorik-Codes – seine Verstärker</b> .....	63
<b>Der situativ-erfolgreiche Redeansatz</b> .....	64
<i>Der programmierende Ansatz</i> .....	64
<i>Der deprogrammierende Ansatz</i> .....	66
<i>Der reprogrammierende Ansatz</i> .....	66
<b>Erleichternde Körperhaltung</b> .....	66
<i>Im Stehen</i> .....	67
<i>Im Sitzen</i> .....	69

Ritualisierung von Gesten und Signalen .....	69
<i>Die Gestikdauer</i> .....	70
Der Blickkontakt ist Ihre »Glaubwürdigkeit« .....	70
Authentisch sein und bleiben .....	72
Entstehen und Festigen des abrufbaren »wording« .....	73
Professioneller Umgang mit Blackout und Fadenriss .....	74
1. Möglichkeit: »Never say never ...« .....	75
2. Möglichkeit: Sagen Sie es anders .....	75
3. Möglichkeit: Wiederholen Sie sich ... ..	76
4. Provokative Möglichkeit: »Frage?« .....	77
Ergebnissichernde Entgegnungsargumentation – die 3-T-Regel .....	77
<i>Jede Antwort legitimiert die Frage!</i> .....	81
Das »Bredemeier-Feedback« zur Eskalationsbeendigung .....	91
Der Sprechzwang in der Rede – emotionale Ansteuerung des Unterbewussten .....	96
 Anhang .....	103
Besonderheiten des Rhetorik-Codes .....	103
Übungen .....	105
Literaturverzeichnis .....	106
Sachregister .....	122