

Inhalt

I. Vorbemerkungen	11
Neue Erkenntnisse der (Sozio-)Psychologie	13
Aktuelle Gehirnforschungsergebnisse	14
Das Informationshandicap	17
II. Erstklassige Vorbereitung	21
Prägnante Zieldefinition	25
<i>Medizinisch betrachtet</i>	25
<i>Psychologisch betrachtet</i>	26
<i>Faktizierend betrachtet</i>	27
Professionalle Kernbotschaft	28
<i>Kernbotschaft mit drei wegweisenden Faktoren</i>	28
Alterozentrierter Appell	31
III. Der Rhetorik-Code – die 10 Grundregeln	35
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</i> «-Boschafte	38
<i>Vermeiden Sie relativierende »Verbalpölsterchen«</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
3. Regel: Positive Formulierungen	45
4. Regel: Aktive Formulierungen	48
5. Regel: Positionierende Bewertungen	49
6. Regel: Konsequente Einordnungen	50
7. Regel: Gehirngerechte »Anker«	51
8. Regel: Der Punkt = die Pause	54
9. Regel: Fakten, Daten und ihre Relation	55
10. Regel: Der richtige Sprechrhythmus	57
IV. Die ergebnissichernde Umsetzung des Rhetorik-Codes – seine Verstärker	63
Der situativ-erfolgreiche Redeansatz	64
<i>Der programmierende Ansatz</i>	64
<i>Der deprogrammierende Ansatz</i>	66
<i>Der reprogrammierende Ansatz</i>	66
Erleichternde Körperhaltung	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