

Inhalt

Hinweis zur Benutzung dieses Buches	9
---	---

1 Einleitung	11
1.1 Die Wissenschaftler und die Praktiker	11
1.2 Einstellungen oder Verhalten ändern?	14
1.3 Psychologie und Logik	15
1.4 Kooperatives und konkurrenzorientiertes Verhalten	16
1.5 Sozialtechnik und Sozialetik	16
1.6 Zum Programm und Aufbau des Buches	17

TEIL A Standardbausteine für Kommunikations- und Rhetorikseminare

2 Verbo(r)gene Botschaften?	22
2.1 Aspekte der Kommunikation: ein Modell	22
2.1.1 Inhalt und Beziehung	24
2.1.2 Selbstoffenbarung und Appell	26
2.1.3 Gemeintes und Verstandenes	27
2.1.4 Typische Störungen	28
2.2 Übung: „Psychologischer Schnelltest“ – Urteilstgewissheit ..	34
2.3 Übung: „Stille Post“ – Grenzen und Filter in Wahrnehmung und Gedächtnis	37
2.4 Übung: „Stühle rücken“ – präzise instruieren, genau zuhören und ausführen	41
2.5 Übung: „Die vier Seiten der Nachricht“ – Bedeutungsanalysen	43
2.6 Übung: „Der kontrollierte Dialog“ – verständlich formulieren, genau zuhören und wiedergeben ..	49
2.7 Übung: „Alter Ego“ – Einfühlen lernen und Verstehen ausdrücken	53
3 Rückmeldung – Information, die lernen lässt	61
3.1 Soziale Rückmeldung	61
3.2 Regeln für konstruktive Rückmeldung	65

6 Inhalt

3.3	Übung: Rückmeldung geben und annehmen im Rahmen einer Diskussionsübung	68
3.4	Übung: Personbezogene Partnerrückmeldung	71
3.5	Übung: „Das 7-Rollen-Spiel“ – projektive personbezogene Rückmeldung	73
4	Stress, Selbstsicherheit und Stressbewältigung	78
4.1	Anforderung und Können	78
4.2	Besorgtheit und Aufgeregtheit: sechs Strategien, um soziale Anforderungssituationen besser zu meistern	82
4.3	Anspruch, Leistung und Selbstbild: Sie werden selbstsicher, indem Sie sich als erfolgreich erleben	88
4.4	Über den Umgang mit Missbilligung	91
4.5	Merkmale selbstsicheren Verhaltens im Gespräch	94
4.6	Übung: „Cocktailparty I“ – sich in ein Gespräch einschalten	100
4.7	Übung: „Cocktailparty II“ – sich nicht unterbrechen lassen	101
4.8	Übung: Stress und Rechtfertigungsinterview	103
4.9	Übung: Selbstsicherheitsübungen in realen Alltagssituationen	107
4.10	Übung: Stress und Entspannung	108
5	Logik, Argumentation und rhetorischer Bluff	110
5.1	Einleitung	110
5.2	Logik der Argumentation	110
5.2.1	Logische Grundmuster	111
5.2.2	Übung: Argumentationen analysieren und angreifen	114
5.2.3	Übung: Eigene Argumente finden und ordnen	114
5.2.4	Übung: Schlagfertiger Austausch von Argumenten	116
5.3	Argumente organisieren	116
5.3.1	Einige logische Grundbegriffe	117
5.3.2	Der Fünf-Satz und seine Varianten	120
5.3.3	Übung: Der Fünf-Satz im Seminar	127
5.4	Soziales Umfeld und Überzeugungskraft von Argumenten ..	128
5.5	Rhetorische Tricks und ihre Abwehr	130
5.5.1	Der Sender macht sich wichtig: Beeindrucken	131
5.5.2	Pseudoplausibilität der Nachricht: Suggestionstechniken ..	133
5.5.3	Zuckerbrot und Peitsche für den Empfänger: Belohnung und Bestrafung	137
5.5.4	Übung: Reaktionen auf rhetorische Scheinargumente	141
6	Diskussion, Besprechung und ihre Leitung	143
6.1	Die sachlich-logische Dimension: die entscheidenden Weichenstellungen für einen effizienten Ablauf	143

6.2	Die soziale Dimension: Analyse und Steuerung des Gruppenprozesses	148
6.3	Anwendung auf die Leitung von Besprechungen und Konferenzen	151
6.3.1	Die Aufgaben eines Besprechungsleiters	151
6.3.2	Vorbereitung einer Besprechung	152
6.3.3	Durchführung einer Besprechung	153
6.4	Übung: „Presseinterview und Redaktionskonferenz“	155
6.5	Übung: „Englische Debatte“	158
6.6	Übung: „Gründung einer Kneipe mit Kulturprogramm“	159
6.7	Übung: „Konferenz-Zoo“ – über den Umgang mit schwierigen Teilnehmern	161
6.8	Übung: „Besprechungsleitung nach einem Bericht“	166
7	Rede, Vortrag und Präsentation	168
7.1	Verständlich reden	170
7.2	Der Umgang mit Zwischenrufen und das Geheimnis der Schlagfertigkeit	175
7.3	Übung: Kurzrede und Replik	180
7.4	Einen Vortrag halten oder präsentieren – praktische Tipps ..	191
7.4.1	Vorbereitung und Durchführung eines Vortrags	191
7.4.2	Visualisierungsmedien: Vor- und Nachteile	195
7.4.3	Gestaltung und Verwendung von Folien (OH und Computer) ..	197
7.4.4	Anmerkungen zur Präsentationstechnik	199
8	Gesprächssteuerung aus der schwächeren Position: Prüfungs- und Bewerbungsgespräche	202
8.1	Das Prüfungsgespräch	202
8.1.1	Zeitplanung und Arbeitsstörungen bei der Prüfungsvorbereitung	202
8.1.2	Wie man als Prüfling das Prüfungsgespräch steuern kann ..	205
8.2	Das Bewerbungsgespräch	212
8.2.1	Personwahrnehmung, Wahrnehmungsverzerrung und ihre Bedeutung für das Bewerbungsgespräch	212
8.2.2	Fragen im Bewerbungsgespräch und Antwortstrategien ..	220
8.2.3	Übung: Zeitungsinserat Stellengesuch	230
8.2.4	Übung: Bewerbungsschreiben	232
8.2.5	Übung: Kritische Fragen im Vorstellungsgespräch	232
8.2.6	Übung: Rollenspiele „Bewerbungsgespräche nach realen Stellenangeboten“	233

9	Interessen und ihre Verhandlung	235
9.1	Von Anforderungen der Situation zu Verhandlungskonzepten	237
9.1.1	Eine hochkomplexe Situation	238
9.1.2	Anforderungen an Verhandler	239
9.1.3	Paradigmen und Konzepte des Verhandelns	240
9.2	Vorbereitung einer Verhandlung	245
9.3	Für die Praxis des Verhandelns: zwölf Leitlinien	247
9.4	Nachbereitung einer Verhandlung	263
9.5	Planspiel: Verhandlung vor der Schiedsstelle des Kfz-Handwerks	263
9.6	Planspiel: Hausversammlung „Hofbegrünung“	268

TEIL B Didaktik, Methodik und Organisation der Seminardurchführung

10	Leitfaden zur Seminardurchführung	280
10.1	Zeitstruktur	280
10.2	Seminaraufbau und -dramaturgie	282
10.3	Seminareröffnung und Programmvorstellung	289
10.4	Teilnehmerbezogene Bedarfsermittlung, Feinplanung und individualisierte Aufgabenzuweisung	292
10.5	Seminarmanagement: Führung, Konflikt und starke Gefühle	295
10.6	Methoden der Gruppenarbeit	302
10.6.1	Die Arbeit mit dem Plenum	304
10.6.2	Die Arbeit mit Kleingruppen	306
10.7	Team-Teaching	312
10.8	Seminarabschluss	318
11	Rollenspiel-Methodik: soziales Lernen organisieren	322
11.1	Methodische Varianten und eine Standortbestimmung	323
11.2	Fragen, Zweifel und Widerstände	324
11.3	Die Komplexität sozialen Lernens	329
11.4	Die Konstruktion der Lernsituation: Planung, Durchführung, Auswertung	331
11.5	Möglichkeiten einer weiterführenden personbezogenen Auswertung (mit Fallbeispiel)	336
	Literatur	345
	Sachregister	351