

Inhalt

Rhetorik im <i>trivium der septem artes liberales</i>	6
Rhetorik als Teil der Persönlichkeitsbildung	8
Rhetorik als Herrschaftswissen?	9
Kooperation als Grundidee	11
Mehr als ein ethisches Postulat	14
Überzeugen, nicht manipulieren	16
Grundlegende Kennzeichen Kooperativer Rhetorik	17
Rhetorik lehren und lernen	19
Wissen und Theorie – Grundlagen für Handlungsfähigkeit	20
Selbstsicherheit und <i>learning by doing</i>	21
Eine Rede ist wie ein Trichter.	22
„Eine Rede ist keine Schreibe“	22
Die allmähliche Verfertigung der Gedanken beim Reden.	23
Der Dialog als Grundform	24
Inhalts- und Beziehungsaspekt	25
Reden muss man gliedern.	26
Was Neues für die Zuhörer	27
Die Rede-Pyramide	29
Seite 1: Präsentation, Form (rhetorische Oberflächenstruktur)	30
Seite 2: Inhaltskonzept (Rhetorische Tiefenstruktur)	34
Seite 3: Persönlichkeit	37

Interdependenz bei Wirkung und Sprechproduktion	39
Unterschiedliche Redesorten	40
Psycho-logisches Überzeugungsschema	41
Ausnahme: Kurzbericht	47
Mit Argumenten überzeugen	49
Verständlichkeitskriterien	53
Gesprächsführung	55
Die Ping-Pong-Regel und andere Grundsätze	56
Prinzip: Abwechslung	58
Zur Wirkung verschiedener Sprecheroperationen	59
Unliebsame Gesprächstypen	60
Machtbalance im Gespräch	64
Gesprächsleitung	65
Phasen-Struktur-Modell für Sachgespräche	67
Der Ton macht die Musik!	69
Die akustische Visitenkarte	70
Stimmkiller – Stimmschmeichler	71
Blinder Fleck in der Selbstwahrnehmung	72
Konstruktive Kritik	72
Literaturverzeichnis	75