

Inhalt

Danksagung	7
Einführung	9
Der sprechende Mensch: Grundthesen.	9
Die Effizienz der mündlichen Kommunikation ... und wie sie bekämpft wird ...	11
(A) Welchen Nutzen dürfen Sie für sich von diesem Buch erwarten?	
(B) Wovon wird Sie dieses Buch bewahren?	12
1 Maximierung des Informationsgewinns	19
1.1 Informationsgewinn durch Hören auf die Stimme.	19
1.1.1 Die Botschaft der Wörter und die der Stimme: Verbale und vokale Botschaften.	19
1.1.2 Innerer Nachvollzug	21
1.1.3 Das Aushandeln der Spielregeln während des Spiels.	25
1.1.4 Die vokale Entschärfung verbaler Sprengsätze	27
1.1.5 Die verdeckten Botschaften der Stimme oder: Der vokale Palimpsest ...	33
1.2 Maximierung des Informationsgewinns durch Deutung der Wörter	45
1.2.1 Zensieren oder Beschreiben?	45
1.2.2 Kreativ hören – Wer mehr Möglichkeiten hört, hört mehr vom Leben. ...	50
2 Sprache und Denken.	52
2.1 Semantik: Die Lehre von der Bedeutung.	52
2.2 Sprachliche Taschenspielertricks: „umweltfreundlich“ = „umweltfeindlich“	56
2.3 Gehirnschoner – Erster Teil: Die Schonung der Gehirne anderer.	60
2.4 Die Botschaft der Verpackung: „Ist es Ihnen scheißegal oder ist Ihnen beides recht?“	64
2.5 Die Semantik der Recheneinheiten	69
2.5.1 Recheneinheiten und Wissenschaftlichkeit	70
2.5.2 Recheneinheiten als Denkhilfe und als Manipulation	72

2.6	Die Suche nach dem Sprachschatz.	75
2.7	<i>Ihre Sprache und Ihr Denken</i>	76
2.8	Kommentare und Lösungsvorschläge zu den Übungen in Kapitel 2	78
3	Sprache und Persönlichkeitsentwicklung	89
3.1	Sprechmuster als Physiognomie des Geistes.	89
3.2	Gehirnschoner – Zweiter Teil: Die Schonung des eigenen Gehirns	94
3.2.1	Fossilierung des Geistes.	94
3.2.2	Sprachliches Beharrungsvermögen in dynamischen Zeiten oder: Der Versuch, die Zeit stillstehen zu lassen und sich vor Entwicklung zu schützen	96
3.2.3	Phatische Kommunikation	120
3.3	Wie man aus komplexen Themen lineare macht – Work-Life-Balance ...	124
3.4	Stimme und Persönlichkeitsentwicklung	128
4	Formen der mündlichen Kommunikation: Gespräche und Verhandlungen	138
4.1	Statische und dynamische Formen der Kommunikation Perspektivenwechsel	138
4.2	Das kommunikative Paradoxon: Wie Gespräche Ressentiments wecken, die keiner beabsichtigt, wenn man nicht lernt, sich selbst mit den Ohren der anderen zu hören.	161
4.3	Indirekte Kommunikation.	174
4.3.1	Der Sender-Empfänger-Mythos.	174
4.3.2	Laterale Botschaften oder „Der Dialog zu dritt“	175
4.3.3	Machtspiele.	177
4.4	Argumentieren macht klüger.	196
	Schlusswort	210
	Literatur	212
	Sachregister	214
	Verzeichnis der Übungen	217
	Inhaltsübersicht Audio-CD	218