

# Inhalt

<b>Danksagung</b> .....	7
<b>Einführung</b> .....	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) Wovor wird Sie dieses Buch bewahren? .....	12
<b>1 Maximierung des Informationsgewinns</b> .....	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
<b>2 Sprache und Denken</b> .....	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: „ <i>Ist es Ihnen scheißegal oder ist Ihnen beides recht?</i> “.....	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
<b>3</b>	<b>Sprache und Persönlichkeitsentwicklung</b> . . . . .	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
<b>4</b>	<b>Formen der mündlichen Kommunikation: Gespräche und Verhandlungen</b> . . . . .	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
<b>Schlusswort</b> . . . . .	210	
<b>Literatur</b> . . . . .	212	
<b>Sachregister</b> . . . . .	214	
<b>Verzeichnis der Übungen</b> . . . . .	217	
<b>Inhaltsübersicht Audio-CD</b> . . . . .	218	