

Inhalt

*Schwarze Rhetorik: Was ist was? - Definitionen - Rhetorik - Dialektik - Eristik - Rabulistik - Schwarze Rhetorik - Ansatz und Verständnis der Schwarzen Rhetorik Schwarze Rhetorik und ihre Anwendung

Grundregeln der Schwarzen: Regel: ER oder ICH - Schluss mit anonymisierten Botschaften - Schluss mit Selbstironie «... ein Fünkchen Wahrheit ist schon dran!» - Regel: Ein pointiertes, schlagfertiges Zitat zur rechten Zeit ist Gold wert ... besser ist jedoch die Penetrierung Ihrer Kernbotschaft! - Was macht eine Kernbotschaft aus? - Eine gute Rollendefinition ist Gold wert - Inszenieren Sie Ihre Auftritte - Rollendefinition findet nicht auf der inhaltlichen Ebene statt - «Sag die Wahrheit!» heißt: Immer die Wahrheit sagen, aber nicht immer die Wahrheit sagen - Kriterien für Überzeugungskraft: Wiederholung von wichtigen Aussagen «verankert» diese - Vermeiden Sie Sprachlosigkeit in allen Situationen, behalten Sie das Ruder in der Hand! - «Entschuldige dich gefälligst» - das Kalkül geschickter Reue - Spielen Sie auch auf der sprachlichen Ebene, es zeigt, dass Sie auch einmal souverän neben sich stehen - Trauen Sie Ihren hart erarbeiteten Ergebnissen - Unterbrechen Sie konsequent Gesprächsentgleisungen! - Beenden Sie eskalierende Gespräche und Diskussionen mit einer konsequenten Konfrontationskaskade - Statt Schlagfertigkeit demonstrieren - Grenzen setzen - Lassen Sie den Gesprächspartner doch sprichwörtlich ruhig einmal im Regen stehen - Beantworten Sie nicht alle Fragen - Üben Sie den alternativen Umgang mit Fragen - Fragen beantworten heißt, diese zu legitimieren - Professioneller, alternativer Umgang mit Fragen - Haken Sie Aussagen für Ihre Gesprächspartner konsequent ab! - In kritischen Gesprächen ergreifen Sie bitte die Initiative Ein gewisses Verbalgeplänkel stabilisiert Beziehungen und festigt den Kontakt - Kein Trumpf-As springt plötzlich so mir nichts, dir nichts aus dem Ärmel - Überprüfen Sie Ihre Aussagen auf kontextuelle Einordnung - Erwarten Sie niemals Höflichkeit, beenden Sie konsequent Unhöflichkeit! - Beziehen Sie Gesprächspartner nicht nur ein, bringen Sie sie zum Abnicken - Nutzen

Sie die Drei-Kanal-Argumentation - Übersetzen Sie negative Formulierungen in positive Aussagen

Die gravierendsten Manipulations,- Argumentations- und Gesprächsfallen der Schwarzen Rhetorik- und wie Sie sich davor erfolgreich schützen

Macht und Magie der Fragetechnik: Grundregeln zum Fragen - Es gibt jede Menge dummer Fragen - Es gibt jede Menge guter Fragen - Nicht jeder Gesprächspartner ist an Inhalten interessiert, so mancher leider nur an der Gesprächssteuerung - Es gibt jede Menge Fragen, die zu kurz greifen oder am Gesprächsziel vorbeigehen - Frageformen - Fragetypen - Alternativfragen - Suggestivfragen - Fangfragen/Indizienfragen - Rhetorische Fragen - Gegenfragen - Motivationsfragen - Schock- und provokative Fragen - Kontroll- und Bestätigungsfragen - Sokratische Fragen (Ja-Fragen-Straße) - Karikierende, überspitzende Fragen - Konkretisierungsfragen - Introspektions- und Einschätzungsfragen - Faktizierende oder W-Fragen (Informationsfragen) Erzählungs- und Erlebnisfragen - Szenariofragen - Determinations- und Definitionsfragen - Verständnisfragen (offene Fragen, Du-Bezogenheit) Interpretationsfragen (geschlossene Fragen) - Plattformfragen - Filterfragen - Affirmationsfragen - Psychologisierende Fragen - Differenzierungsfragen - Kognitions- und Reflektionsfragen - Transfer-, Überleitungs- oder Verknüpfungsfragen - Vertiefung - Hier Ihr 5-Punkte-Lerncheck zur Überprüfung

Macht und Magie der Appellechnik: Die konsequente Alternative in der Gesprächsführung. Die neue Dimension des Appells - Die Schwarzweißmentalität im Appell - Helfersyndrom im Appell - Die Sündenbocktheorie im Appell - Das «Siegergefühl» im Appell - Die Be- oder Entlastung von Schuldkomplexen - Der Appell als konkrete Handlungsanweisung