

Karsten Bredemeier

Schwarze Rhetorik

Macht und Magie der Sprache

orellfüssli Verlag AG

Inhalt

I. Schwarze Rhetorik	11
Was ist was? - Definitionen	16
Rhetorik	16
Dialektik	17
Eristik	17
Rabulistik	17
Schwarze Rhetorik	18
Ansatz und Verständnis der Schwarzen Rhetorik	20
Schwarze Rhetorik und ihre Anwendung	26
II. Grundregeln der Schwarzen Rhetorik	34
Regel: ER oder ICH -	
Schluss mit anonymisierten Botschaften	34
Schluss mit Selbstironie	
«... ein Fünkchen Wahrheit ist schon dran!»	38
Regel: Ein pointiertes, schlagfertiges Zitat zur rechten Zeit	
ist Gold wert... besser ist jedoch die Penetrierung	
Ihrer Kernbotschaft!	42
Was mächt eine Kernbotschaft aus?	46
Eine gute Rollendefinition ist Gold wert...	
Inszenieren Sie Ihre Auftritte	46
Rollendefinition findet nicht	
auf der inhaltlichen Ebene statt	49
«Sag die Wahrheit!» heißt: Immer die Wahrheit sagen,	
aber nicht immer die Wahrheit sagen	51

Kriterien für Überzeugungskraft:	
Wiederholung von wichtigen Aussagen «verankert» diese ...	62
Vermeiden Sie Sprachlosigkeit in allen Situationen,	
behalten Sie das Ruder in der Hand!	64
«Entschuldige dich gefälligst» —	
das Kalkül geschickter Reue.	65
Spielen Sie auch auf der sprachlichen Ebene, es zeigt,	
dass Sie auch einmal souverän neben sich stehen.	67
Trauen Sie Ihren hart erarbeiteten Ergebnissen.	74
Unterbrechen Sie konsequent Gesprächsentgleisungen!	80
Beenden Sie eskalierende Gespräche und Diskussionen	
mit einer konsequenten Konfrontationskaskade.	82
Statt Schlagfertigkeit demonstrieren - Grenzen setzen.	88
Lassen Sie den Gesprächspartner doch sprichwörtlich	
ruhig einmal im Regen stehen *.	89
Beantworten Sie nicht alle Fragen.	91
Üben Sie den alternativen Umgang mit Fragen -	
Fragen beantworten heißt, diese zu legitimieren.	93
Professioneller, alternativer Umgang mit Fragen.	93
Haken Sie Aussagen	
für Ihre Gesprächspartner konsequent ab!	95
In kritischen Gesprächen ergreifen Sie bitte die Initiative...	97
Ein gewisses Verbalgeplänkel stabilisiert Beziehungen	
und festigt den Kontakt	100
Kein Trumpf-As springt plötzlich so mir nichts,	
dir nichts aus dem Ärmel.	101
Überprüfen Sie Ihre Aussagen	
auf kontextuelle Einordnung.	102
Erwarten Sie niemals Höflichkeit, beenden Sie	
konsequent Unhöflichkeit!	104

Beziehen Sie Gesprächspartner nicht nur ein, bringen Sie sie zum Abnicken105
Nutzen Sie die Drei-Kanal-Argumentation107
Übersetzen Sie negative Formulierungen in positive Aussagen110
III. Die gravierendsten Manipulations,- Argumentations- und Gesprächsfallen der Schwarzen Rhetorik - und wie Sie sich davor erfolgreich schützen.113
/	
IV. Macht und Magie der Fragetechnik146
Grundregeln zum Fragen149
Es gibt jede Menge dummer Fragen149
Es gibt jede Menge guter Fragen150
Nicht jeder Gesprächspartner ist an Inhalten interessiert, so mancher leider nur an der Gesprächssteuerung151
Es gibt jede Menge Fragen, die zu kurz greifen oder am Gesprächsziel vorbeigehen151
Frageformen152
Fragetypen161
Alternativfragen161
Suggestivfragen162
Fangfragen/Indizienfragen164
Rhetorische Fragen165
Gegenfragen166
Motivationsfragen170
Schock- und provokative Fragen172
Kontroll- und Bestätigungsfragen173
Sokratische Fragen (Ja-Fragen-Straße)174
, " Karikierende, überspitzende Fragen176
Konkretisierungsfragen177

Introspektions- und Einschätzungsfragen	178
Faktizierende oder W-Fragen (Informationsfragen).	179
Erzählungs- und Erlebnisfragen	181
Szenariofragen.	182
Determinations- und Definitionsfragen.	183
Verständnisfragen (offene Fragen, Du-Bezogenheit).	184
Interpretationsfragen (geschlossene Fragen).	185
Plattformfragen.	186
Filtefragen	187
Affirmationsfragen.	188
Psychologisierende Fragen.	189
Differenzierungsfragen	190
Kognitions- und Reflektionsfragen	192
Transfer-, Überleitungs- oder Verknüpfungsfragen.	193
Vertiefung	194
Hier Ihr 5-Punkte-Lerncheck zur Überprüfung	194

V. Macht und Magie der Appelltechnik 197

Die konsequente Alternative in der Gesprächsführung	197
Die neue Dimension des Appells.	199
Die Schwarzweißmentalität im Appell	200
Helfersyndrom im Appell	201
Die Sündenbocktheorie im Appell	201
Das «Siegergefühl» im Appell	202
Die Be- oder Entlastung von Schuldkomplexen	202
Der Appell als konkrete Handlungsanweisung	203

Literaturverzeichnis.	207
-------------------------------	-----