

# Inhalt

<b>Der Rhetorik-Code</b>	<b>7</b>
▪ Die hohe Kunst der klaren Kommunikation	8
▪ Überzeugende Inhalte	18
▪ Klare Sprache	30
▪ Passende Körpersprache	52
<b>Medien- und Fernsehtraining</b>	<b>63</b>
▪ Die Grundregeln	64
▪ Interviews	73
▪ Statements	75
▪ Fernsehen, Radio & Co.	78
▪ Quick-Checks für öffentliche Auftritte	86
<b>Kompaktkurs Schlagfertigkeit</b>	<b>93</b>
▪ Dr. Bredemeiers »3-T-Regel«: Touch – Turn – Talk	94
▪ Gut zu wissen: Verhandlungsfakten	112
▪ Verhandlungs-Tipps	115
▪ Provokatives Verkaufen	121
<b>Schwarze Rhetorik</b>	<b>135</b>
▪ Ein Hinweis vorab	136
▪ Die wichtigsten Strategieelemente der Schwarzen Rhetorik	137
▪ Die Techniken und Methoden	138

<b>Die Schattenseiten der Kommunikationsregeln</b>	<b>179</b>
▪ Keine Regel ohne Ausnahme	180
▪ Regel Nr. 1: Es gibt faire und unfaire Gesprächsführungstechniken	180
▪ Regel Nr. 2: Lassen Sie Ihren Gesprächspartner ausreden	182
▪ Regel Nr. 3: Der erste Eindruck entscheidet, der letzte bleibt	184
▪ Regeln Nr. 4 und 5: Wer fragt, der führt – und: Dumme Fragen gibt es nicht	187
▪ Regel Nr. 6: Blickkontakt halten	197
▪ Regel Nr. 7: Lass verbalen Unrat vorbeischwimmen	198
▪ Regel Nr. 8: Jeder hat das Auditorium, welches er verdient	200
<b>Schlagfertige Repliken, Sprüche und Bonmots</b>	<b>207</b>
▪ Literaturverzeichnis	223
▪ Stichwortverzeichnis	247