

Georg Nagler

Die Rhetorik-Matrix

Erfolgreich reden mit neurolingualer Intervention

A. Francke Verlag Tübingen

Inhalt

Vorwort	11
Grundlagen	17
I. Einleitung: Wozu reden in Zeiten von WhatsApp und Twitter?	19
II. Strukturen unseres Denkens	23
1. Zwei Sinnes- und Aktionssysteme	23
2. Zwei Regelkreise	25
3. Drei wichtige Instrumente der neurolingualen Intervention	31
4. Rhetorik für „Econs“ (Vernunftmenschen) oder „Humans“ (Alltagsmenschen)?	36
III. Der Hörer ist das Ziel: Was ein Redner bei seinen Hörern voraussetzen kann – und wie er an sie herankommt	39
1. Die Interaktion Redner – Hörer	39
2. Kommunikation als Transaktion	42
3. Auf dem Weg zur neurolingualen Intervention (NLI)	48
Vorbereitung	57
IV. Die richtige Strategie für eine Rede = die richtige Vorbereitung einer Rede	59
1. Vier Schritte für die Vorbereitung einer Rede	60
2. Die kluge Vorbereitung – sammeln, prüfen und sortieren	68
V. Der Redeaufbau – die richtige Gliederung für den richtigen Redetyp ..	75
1. Die Gelegenheitsrede – nutzen Sie die Gelegenheit!	76
2. Die Sachrede / das Referat: Information geht vor rhetorischen Spielchen	79
3. Die Überzeugungsrede – die Königin der Reden	85
4. Der Diskussionsbeitrag	89
5. Der richtige Gliederungstyp für die individuelle Rede	92

Strategien der Argumentation	101
VI. Vom Standpunkt des Redners zur Überzeugung des Zuhörers	103
1. Reden, um zu überzeugen	103
2. Reden mit Gefühl – mental-emotionale Hörerführung	108
3. Wahrscheinlichkeit und Plausibilität schlägt Wahrheit	115
VII. Die Argumentation und ihre unterschiedlichen Wirkungsniveaus ..	119
1. Zwingende oder logische Argumente	119
2. Argumente mit hohem Überzeugungswert	131
3. Plausible Argumente: 11 klassische Argumente der Antike	146
4. Manipulative Argumente oder reine Scheinargumente	183
5. Destruktive Argumentationsführung	197
6. Der Argumentationsaufbau	200
VIII. Der sprachliche Inhalt der Rede	205
1. Allgemeines: Aktiver Wortschatz und rhetorische Stilmittel	205
2. Besondere rhetorische Stilmittel und Instrumente	214
3. Die rhetorischen Stilmittel im Einzelnen	221
4. Die rhetorische Optimierung der Einleitung	236
5. Der Schluss – ein unvergessliches Finale	245
IX. Die rhetorische Gestaltung des Hauptteils	251
Halten	269
X. Der richtige Auftritt – innerlich und äußerlich	271
1. Der richtige psychische Tonus oder: Spannung tut dem Redner gut!	271
2. Die Redeschwäche oder der „innere Schweinehund“	274
3. Das Lampenfieber – der rhetorische Kolbenfresser	277
XI. Die Körpersprache – ganzheitlich erfolgreich als Körperredner	285
1. Erkenntnisse der Psychologie – Erfahrungen der Rhetorik	285
2. Die wichtigsten Elemente des Codes der Körpersprache	293
3. Das richtige Äußere	307

XII. Sprechen – aber richtig	311
1. Die physiologischen Grundlagen	313
2. Wesentliche Empfehlungen für den verbesserten Einsatz von Sprache und Stimme	319
XIII. Welcher Rednertyp sind Sie?	327
XIV. Resümee: Auf dem Weg zu einem neuen wissenschaftlichen Verständnis der angewandten Rhetorik	335
Literaturverzeichnis	339