

Detlef W. Schneider / Wolfgang Rehtien
Die Macht des Arguments

Detlef W. Schneider / Wolfgang Rehtien

DIE MACHT DES ARGUMENTS

Sicher auftreten,
klar formulieren,
mit Überzeugung gewinnen

SPRINGER FACHMEDIEN WIESBADEN GMBH

© Springer Fachmedien Wiesbaden

Ursprünglich erschienen bei Betriebswirtschaftlicher Verlag Dr. Th. Gabler GmbH, Wiesbaden 1991

Softcover reprint of the hardcover 1st edition 1991

Lektorat: Ulrike M. Vetter



Alle Rechte vorbehalten. Das Werk einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung außerhalb der engen Grenzen des Urheberrechtsgesetzes ist ohne Zustimmung des Verlages unzulässig und strafbar. Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen.

Höchste inhaltliche und technische Qualität unserer Produkte ist unser Ziel. Bei der Produktion und Verbreitung unserer Bücher wollen wir die Umwelt schonen: Dieses Buch ist auf säurefreiem und chlorarm gebleichtem Papier gedruckt. Die Einschweißfolie besteht aus Polyäthylen und damit aus organischen Grundstoffen, die weder bei der Herstellung noch bei der Verbrennung Schadstoffe freisetzen.

Die Wiedergabe von Gebrauchsnamen, Handelsnamen, Warenbezeichnungen usw. in diesem Werk berechtigt auch ohne besondere Kennzeichnung nicht zu der Annahme, daß solche Namen im Sinne der Warenzeichen- und Markenschutz-Gesetzgebung als frei zu betrachten wären und daher von jedermann benutzt werden dürften.

Satz: Satztechnik, Taunusstein

ISBN 978-3-322-92988-4

ISBN 978-3-322-92987-7 (eBook)

DOI 10.1007/978-3-322-92987-7

Vorwort

Wie gut Ihre Ideen auch immer sein mögen, sie werden sehr oft erst durch eine sinnvolle Übertragung auf andere wirksam. Wer durch das gesprochene Wort andere Menschen dazu bringen will, ein Ziel auf einem bestimmten Weg zu erreichen, darf meist nicht voraussetzen, daß dieses Ziel bereits mit den Vorstellungen jener übereinstimmt, die es erreichen sollen. Trifft das gesprochene Wort nicht präzise, und für andere verstehbar, das angepeilte Ziel, so kann sich Mißerfolg einstellen. Kommunikation ist nur so gut wie das Handeln, das aus ihr hervorgeht.

Je besser ein Mensch mit dem Wort umgehen kann, desto erfolgreicher ist er im Umgang mit anderen. Wer in jeder Situation zum richtigen Wort findet, ist gegenüber allen Situationen des Lebens besser gerüstet. Er formt und stärkt sein Selbstbewußtsein und somit seine gesamte Persönlichkeit.

Wortgewandtheit und sicheres Auftreten sind nicht angeboren. Was wir bei vielen erfolgreichen Menschen als „Naturtalent“ bewundern, ist fast immer das Ergebnis sorgfältiger Schulung und Übung.

Das Wissen um Bedingungen und Regeln, um sinnvoll mit sich selbst und anderen Menschen umzugehen, ist eine notwendige Voraussetzung, um zu einer überzeugenden Rhetorik zu gelangen. Jedoch muß dieses Wissen durch praktische Übung gefestigt werden. Hierzu bietet dieses Buch Grundlagen und Anleitungen. Wir haben es geschrieben für jeden,

der seine Persönlichkeit weiter entwickeln möchte,
der noch sicherer auftreten will,
der andere von sich überzeugen möchte,
der erfolgreich beraten oder begeistern will,
der Menschen führen und motivieren will.

Inhaltsverzeichnis

Vorwort	5
1. Sprechen – Instrument der Persönlichkeit	9
<i>Detlef W. Schneider</i>	
2. Selbstsicherheit	13
<i>Wolfgang Rechten</i>	
2.1 Umgang mit Lampenfieber	13
2.2 Streß und Streßbewältigung	45
3. Die freie Rede	83
<i>Detlef W. Schneider</i>	
3.1 Die unterschiedlichen Redearten	84
3.2 Vorbereitung und Aufbau einer Rede	88
3.3 Durchführung der Rede	102
4. Verlaufsformen unterschiedlicher Gespräche	109
<i>Detlef W. Schneider</i>	
4.1 Subjektive Gesprächsanteile	111
4.2 Das Bild vom anderen	113
4.3 Gesprächsgegenstand – der objektive Teil	115
4.4 Die Situation	116
4.5 Partnerbezogenes Gespräch	117
4.6 Die Akzeptanz des anderen	123
4.7 Konfliktgespräch	126
4.8 Beurteilungsgespräch	127

5. Kommunikation als grundlegendes soziales Geschehen ...	133
<i>Wolfgang Rechtien</i>	
5.1 Bedeutung von Kommunikation	133
5.2 Interaktion und Kommunikation	134
5.3 Verbale/nonverbale, sprachliche/nichtsprachliche Kommunikation	141
5.4 Beziehung zwischen Sender und Empfänger	149
5.5 Kommunikationsprozesse optimieren	152
6. Dialektik – faire und nichtfaire Techniken	171
<i>Detlef W. Schneider</i>	
6.1 Was ist Dialektik?	171
6.2 Erfolgreiche Gesprächsführung und Verhandlung	175
6.3 Gesprächseröffnung und Gesprächssteuerung durch Fragen	181
6.4 Argumentation und faire Überzeugungstechniken	191
6.5 Dialektische Gesprächsformen	207
6.6 Abwehr unfairer dialektischer Angriffe	225
6.7 Manipulation	232
7. Die erfolgreiche Präsentation	235
<i>Detlef W. Schneider</i>	
7.1 Die vier Phasen der Präsentation	237
7.2 Aufbau einer Präsentation	238
7.3 Einsatz visueller Hilfsmittel	239
7.4 Medien für die Präsentation	248
Literaturverzeichnis	255
Stichwortverzeichnis	259