

Rhetorik & Dialektik

Redegewandtheit, Körpersprache, Überzeugungskunst

Bearbeitet von
Rolf H. Ruhleder

17. Auflage 2016. Buch. XI, 219 S. Gebunden

ISBN 978 3 8006 5147 4

Format (B x L): 14,1 x 22,4 cm

Gewicht: 438 g

[Weitere Fachgebiete > Literatur, Sprache > Angewandte Sprachwissenschaft > Sprechwissenschaft, Rhetorik](#)

Zu [Leseprobe](#) und [Sachverzeichnis](#)

schnell und portofrei erhältlich bei

The logo for beck-shop.de features the text 'beck-shop.de' in a bold, red, sans-serif font. Above the 'i' in 'shop' are three red dots of varying sizes, arranged in a slight arc. Below the main text, the words 'DIE FACHBUCHHANDLUNG' are written in a smaller, red, all-caps, sans-serif font.

beck-shop.de
DIE FACHBUCHHANDLUNG

Die Online-Fachbuchhandlung beck-shop.de ist spezialisiert auf Fachbücher, insbesondere Recht, Steuern und Wirtschaft. Im Sortiment finden Sie alle Medien (Bücher, Zeitschriften, CDs, eBooks, etc.) aller Verlage. Ergänzt wird das Programm durch Services wie Neuerscheinungsdienst oder Zusammenstellungen von Büchern zu Sonderpreisen. Der Shop führt mehr als 8 Millionen Produkte.



beck-shop.de
Rolf H. Rühleder
Rhetorik & Dialektik
DIE FACHBUCHHANDLUNG



beck-shop.de
DIE FACHBUCHHANDLUNG



beck-shop.de
Rhetorik & Dialektik
DIE FACHBUCHHANDLUNG

Redegewandtheit
Körpersprache
Überzeugungskunst

von

Rolf H. Ruhleder

17. Auflage

Verlag Franz Vahlen München

Rolf H. Ruhleder ist einer der bekanntesten deutschen Rhetoriktrainer sowie Buchautor und gilt als Deutschlands härtester und teuerster Rhetoriktrainer (WirtschaftsWoche).

Ruhleder studierte Volks- und Betriebswirtschaftslehre in Frankfurt, Würzburg und Zürich. Er führt Seminare in den Bereichen Rhetorik, Körpersprache, Dialektik und Verkaufsrhetorik durch. Mehr als 500.000 Teilnehmer in über 3.500 Seminaren hat er geschult.

Er verfasste zahlreiche Fachbücher und Aufsätze zu verschiedenen Themen rund um Rhetorik, Dialektik, Überzeugung und Schlagfertigkeit. Ruhleder ist regelmäßig in TV-Sendungen und auf Live-Events zu sehen. Im November 2008 stand er zusammen mit Bill Clinton, Sabine Christiansen und Henry Maske vor mehr als 10.000 Zuschauern auf der Bühne des ISS Dome in Düsseldorf.

Rolf H. Ruhleder freut sich über Feedback und Anregungen:

Management Institut Ruhleder, Bismarckstraße 64,
38667 Bad Harzburg

www.ruhleder.de, info@ruhleder.de, Tel: 05322/96720

Die 17. Auflage ist vom Autor komplett durchgesehen und überarbeitet.

Das Buch erschien die ersten 14 Auflagen lang im vwt Verlag (Bad Harzburg) und ab 2002 in 15. und 16. Auflage als „Rhetorik, Kinesik, Dialektik“ im VNR Verlag für die Deutsche Wirtschaft (Bonn).

ISBN 978 3 8006 5147 4

© 2016 Verlag Franz Vahlen GmbH, Wilhelmstr. 9,
80801 München

Satz: Fotosatz Buck

Zweikirchener Str. 7, 84036 Kumhausen

Druck und Bindung: Druckhaus Nomos

In den Lissen 12, 76547 Sinzheim

Umschlaggestaltung: Ralph Zimmermann – Bureau Parapluie

Bildnachweise: eigene Fotos des Autors

Gedruckt auf säurefreiem, alterungsbeständigem Papier
(hergestellt aus chlorfrei gebleichtem Zellstoff)

beck-shop.de

VORWORT

DIE FACHBUCHHANDLUNG

„Ein Dichter wird geboren, ein Redner wird gemacht.“ Eine altrömische Weisheit, die schon Cicero erkannt hat. Im 21. Jahrhundert gilt dies immer noch. Es gibt heute bewährte Methoden und Techniken, wie Sie souverän und sicher auftreten, wie Sie Ihren Gesprächspartner und Kunden mit Ihrer Überzeugungskraft gewinnen.

Mehr als 500.000 Personen durfte ich in über 30 Jahren in meinen Seminaren, Einzelschulungen und Großveranstaltungen schulen. Die zahlreichen Unternehmer, Geschäftsführer, Politiker und Führungskräfte aller Branchen haben mir gezeigt, wie leicht es ist, ein selbstsicherer und souveräner Redner zu werden. Das Handwerkszeug, das ich meinen Teilnehmern mitgeben konnte, hat sich vielfach bewährt. Die bestehenden Regeln konnten dank vieler Erfolgs- und Rückmeldungen immer weiter verfeinert werden. Auch in den Bereichen Gesprächsführung und Körpersprache wurden meine Seminarteilnehmer immer erfolgreicher – das Resultat aus über 3.500 Rhetorik-Körpersprache-Dialektik-Veranstaltungen und Verkaufsrhetorik-Seminaren.

Alles, aber auch alles ist praxiserprobt und kann sofort umgesetzt werden. Dieses Werk – in der 17. Auflage und jetzt in der 1. Auflage im Verlag Franz Vahlen – gilt als erfolgreichstes Rhetorik-Buch der letzten 20 Jahre.

Heute möchte ich all meinen Teilnehmern danken, die mir Tipps und Hinweise gegeben sowie ihre eigenen Erfahrungen mitgeteilt haben. Nur so war und ist der starke Praxisbezug dieses Buches möglich. Ich habe mich gefreut, wie viele Teilnehmer mir persönlich zur Seite gestanden sowie am Seminar „Rhetorik und Körpersprache“ und den nachfolgenden Seminarstufen teilgenommen haben.

Lassen Sie uns gemeinsam auf eine spannende Reise gehen. Ich würde mich sehr freuen, wenn Sie viele neue Erkenntnisse für Ihre Praxis mitnehmen.

Für Anregungen, Tipps und Ratschläge bin ich Ihnen dankbar.
Viel Spaß beim Lesen!

Ihr Rolf H. Ruhleder

! Rhetorik und Dialektik ist nicht alles, aber ohne dies ist alles nichts.

Aphorismen – Zitate – Geflügelte Worte

Keiner kann zu viel wissen, aber jeder zu viel reden.

Wer viel redet, erfährt wenig.

Man sage immer die Wahrheit, aber man sage die Wahrheit nicht immer.

Jedes überflüssige Wort wirkt seinem Zweck gerad' entgegen.
(*Schopenhauer*)

Wer viel schießt, ist noch kein Schütze, wer viel spricht, ist noch kein Redner. (*Konfuzius*)

Sprachkürze gibt Denkweite. (*Jean Paul*)

Wenn ich nachdenke, was eigentlich die Grundlage der Führung sein muss, dann ist es die Fähigkeit zum Gespräch. (*Wolfgang Habbel*)

Ein Gedanke, der sich nicht kurz fassen lässt, verdient nicht, ausgesprochen zu werden. (*Anonym*)

Die größte Macht hat das richtige Wort zur richtigen Zeit. (*Mark Twain*)

Nebensätze sind Nebelsätze. (*Rolf H. Ruhleder*)

Das Schwierige an Diskussionen ist nicht, den eigenen Standpunkt zu verteidigen, sondern ihn zu kennen. (*André Maurois*)

Die Sprache ist die Kleidung der Gedanken. (*Samuel Johnson*)

Tritt frisch auf, tu's Maul auf, hör bald auf. (*Martin Luther*)

Der schnellste Weg zur Popularität ist, dem anderen sein Ohr, anstatt seine Zunge zu leihen. (*Johann-Peter Holzner*)

Vom Schweigen schmerzt die Zunge nicht. (*Lao-Tse*)

Es sind schon mehr Menschen über ihre Zunge als über ihre Füße gestolpert. (*tunesische Weisheit*)

Man brauche gewöhnliche Worte und sage ungewöhnliche Dinge. (*Schopenhauer*)

Die Rede ist die Kunst, Glauben zu erwecken. (*Aristoteles*)

Wer seinen Willen durchsetzen will, muss leise sprechen. (*Jean Giraudoux*)

Rhetorik ist deshalb ein Problem, weil es schwierig ist, gleichzeitig zu reden und zu denken. Politiker entscheiden sich meistens für eines von beiden. (*Mark Twain*)

Zum Reden sind wir geboren wie der Manager zum Führen, der Pfarrer zur Seelsorge, der Arzt zum Heilen und der General zum Befehlen. (*Quelle unbekannt*)

Worte sind Luft, aber die Luft wird zu Wind und macht die Schiffe segeln. (*Arthur Koestler*)

Um eine gute Stegreifrede zu halten, brauche ich drei Tage Vorbereitungszeit. (*Mark Twain*)

Schlagfertig ist jede Antwort, die so klug ist, dass der Zuhörer wünscht, er hätte sie gegeben. Lassen Sie den anderen ausreden und er verwickelt sich in Widersprüche. (*Elbert Hubbard*)

Jede Sprache ist Bildersprache. (*Wilhelm Busch*)



beck-shop.de
DIE FACHBUCHHANDLUNG

Inhaltsverzeichnis

DIE FACHBUCHHANDLUNG

Vorwort	V
Aphorismen – Zitate – Geflügelte Worte	VI
A Rhetorik	1
I. Begriffsklärung	1
II. Psychologie und Kommunikation	2
1. Psychologische Grundlagen	2
2. Der Kommunikationsvorgang	3
Was können wir aus dieser Kommuni-	
kationsübung für die Rhetorik lernen?	6
Der Ablauf der Kommunikation	7
3. Das Kommunikationsspiel	8
III. Grundlagen der Rhetorik	9
1. So halten Sie einen guten Vortrag – 12 Tipps	
zur Vorbereitung	9
2. Einige technische, für den Erfolg nicht	
unwesentliche Dinge	13
3. Entspricht das Vortragspult den	
Erfordernissen?	14
4. Wie ist mein Erscheinungsbild?	17
5. Wie bringe ich meine Unruhe unter	
Kontrolle?	18
14 Regeln gegen das Lampenfieber	18
6. Wie und wo hole ich mir Anregungen für	
Vorträge und Reden?	22
IV. Der Stichwortzettel	26
1. Grundsätzliches	26
2. Wie sollte der Stichwortzettel aussehen?	27
3. Originalstichwortzettel des Autors zu einem	
Vortrag über „Verkaufsrhetorik und Telefon-	
verkauf“	30
V. 15 rhetorische Stil- und Hilfsmittel	31
VI. 16 Punkte für erfolgreiche Reden und Vorträge ..	38
1. Wie ist mein Äußeres?	39
2. Wie ist mein Auftreten?	39
3. Wie ist mein Beginn bzw. meine Anrede des	
Publikums?	40

14 Möglichkeiten, eine Rede zu beginnen	41
4. Betone ich meinen Dialekt?	46
5. Halte ich Blickkontakt mit meinen Zuhörern?	47
6. Setze ich gekonnt Gestik ein?	49
7. Achte ich auf meine Körperhaltung?	51
8. Kontrolliere ich meine Sprechtechnik?	54
Wie ist Ihr Sprechtempo?	54
Wie ist Ihre Stimmstärke?	55
Wie ist Ihre Stimmlage?	56
9. Denke ich an die Pausentechnik?	61
10. Wie ist der „Gehalt“ meiner Rede?	62
11. Denke ich an den „Sie-Standpunkt“?	65
12. Strahle ich Sicherheit und Selbstbewusstsein aus?	67
13. Nutze ich audiovisuelle Hilfsmittel?	67
14. Stimmt meine Zeiteinteilung?	68
15. Zeige ich Engagement?	69
16. Habe ich einen guten Schluss bzw. Abgang?	69
VII. Negatives positiv ausdrücken	71
VIII. Die Atemtechnik und Entspannungsatmung	75
IX. Der Gebrauch von Fremd- und Modewörtern, Höflichkeitsfloskeln, Konjunktiven und Anglizismen	77
Sind Sie zu unentschlossen? Unnütze Kon- junktive	78
Kommen Sie ohne übertriebene Höflichkeits- floskeln aus?	79
Modewörter – echt gut?	79
Sind Sie ein Anglizismen-Fan?	79
X. Wie fessle ich meine Zuhörer? 15 Ratschläge	81
XI. Wie begegne ich Zwischenrufen und Fragen?	84
XII. Aktivieren Sie Ihren Wortschatz!	89
XIII. Was tun, wenn Sie den Faden verloren haben?	96
B Kinesik	99
I. Kinesik – die Deutung der Körpersprache	99
Kinesisch gesteuertes Verhalten – so erziele ich eine positive Atmosphäre	102

II.	Checkliste: Körpersprache	103
	Vorbemerkung	103
III.	Fünf typische Situationen	108
	Eigenes Verhalten überprüfen	110
IV.	Distanzzonen erkennen und respektieren	110
V.	Testen Sie Ihre Menschenkenntnis	114
VI.	Karriere beginnt im Kleiderschrank	133
C	Dialektik	139
I.	Dialektische Beispiele	139
	1. Der Fleißige und der Faule	139
	2. Faire oder unfaire Dialektik?	139
II.	Dialektik – Begriffsklärung	141
III.	Eine Diskussion ist keine Debatte	141
	1. Das Gespräch	142
	Sonderformen des Gesprächs	142
	2. Die Diskussion	152
	Die drei Diskussionsarten	153
	3. Die Debatte	159
	4. Das Interview	160
IV.	Methoden der Dialektik	162
	1. Die faire Dialektik	162
	Voraussetzungen für den Erfolg	162
	2. Die unfaire Dialektik	166
	3. Die Fragetechnik – Königin der Dialektik	175
	Die 10 Fragearten	177
	4. Wie begegne ich Einwänden?	186
	Grundregeln der Einwandargumentation	186
	Welche Methoden gibt es, um Einwände zu parieren?	188
	5. 50 Stufen für eine erfolgreiche Tagung, eine erfolgreiche Schulung oder einen erfolgreichen Vortrag	193
V.	Aktiv zuhören ist die andere Hälfte des Lebens!	199
	Die Vorteile des aktiven Zuhörens	201
	Exkurs: Time-Management – 30 Zeitfallen	205
	Literaturverzeichnis	215
	Stichwortverzeichnis	217