

# Inhaltsverzeichnis/Contents

<b>Einleitung: Die rhetorischen Prozesse .....</b>	<b>6</b>	<b>Introduction: The Rhetorical Processes.....</b>	<b>7</b>
<b>1 Erster Prozess: Reflektieren .....</b>	<b>10</b>	<b>1 First Process: Reflection .....</b>	<b>11</b>
1.1 Wie wirkt der Mensch? ....	10	1.1 What impression does a person make? .....	11
1.2 Verbaler Ausdruck.....	12	1.2 Verbal expression.....	13
1.3 Paraverbaler Ausdruck.....	22	1.3 Para-verbal expression.....	23
1.4 Nonverbaler Ausdruck.....	30	1.4 Non-verbal expression ....	31
☞ Wie nah darf man sich kommen und mit welcher Konsequenz? .....	38	☞ How close can we get and with what consequences? .....	39
<b>2 Zweiter Prozess: Konzentrieren .....</b>	<b>40</b>	<b>2 Second Process: Concentration .....</b>	<b>41</b>
2.1 Warum sich zuerst auf den Gesprächspartner konzentrieren? .....	42	2.1 Why concentrate on the discussion partner first? ..	43
2.2 Kriterien zur Analyse des Gesprächspartners .....	42	2.2 Criteria for the analysis of the discussion partner.....	43
2.3 Zuhörtechnik .....	52	2.3 Listening technique .....	53
☞ Unterscheidungs- merkmale von Kulturen ...	54	☞ Distinguishing cha- racteristics of cultures.....	55
<b>3 Dritter Prozess: Informieren .....</b>	<b>62</b>	<b>3 Third Process: Information .....</b>	<b>63</b>
3.1 Was ist rhetorisch rich- tige Informations- vermittlung? .....	62	3.1 What is the rhetorically correct conveyance of information? .....	63
3.2 Kriterien der Verständlichkeit .....	64	3.2 Criteria of understandability .....	65
3.3 Induktiver und deduktiver Äußerungsaufbau.....	76	3.3 Inductive and deductive expression structure .....	77
3.4 Direktive und non-direktive Formulierung.....	78	3.4 Directive and non- directive phrasing .....	79
<b>4 Vierter Prozess: Überzeugen .....</b>	<b>84</b>	<b>4 Fourth Process: Persuasion .....</b>	<b>85</b>
4.1 Engagement .....	84	4.1 Commitment.....	85
4.2 Was ist ein Argument? ....	86	4.2 What is an argument? ....	87
4.3 Argumentations- tendenzen.....	86	4.3 Argumentation tendencies .....	87
4.4 Argumentations- richtungen.....	92	4.4 Argumentation directions.....	93
4.5 Mit Beispielen überzeugen .....	96	4.5 Persuasion by using examples.....	97
4.6 Mit Formulierungen überzeugen .....	98	4.6 Persuasion by appropriate wording.....	99

<p> Wichtige Persönlichkeiten als Argumentationshilfe ..... 100</p>	<p> Important personalities as argumentation aids ..... 101</p>
<p><b>5 Fünfter Prozess: Lenken ..... 106</b></p>	<p><b>5 Fifth Process: Direction ..... 107</b></p>
<p>5.1 Ist Lenken Manipulation?..... 108</p>	<p>5.1 Is direction manipulation?..... 109</p>
<p>5.2 Lenkungstechniken ..... 110</p>	<p>5.2 Directive techniques ..... 111</p>
<p>5.3 Frageformen ..... 118</p>	<p>5.3 Question forms..... 119</p>
<p> Die Macht der Sprache..... 120</p>	<p> The power of language..... 121</p>
<p>5.4 Fragetypen ..... 126</p>	<p>5.4 Types of questions ..... 127</p>
<p>5.5 Reaktion auf kritische Fragen ..... 130</p>	<p>5.5 Reacting to critical questions ..... 131</p>
<p><b>6 Sechster Prozess: Durchsetzen ..... 134</b></p>	<p><b>6 Sixth Process: Assertion ..... 135</b></p>
<p>6.1 Was bedeutet „sich durchsetzen“? ..... 134</p>	<p>6.1 What does “asserting yourself” mean?..... 135</p>
<p>6.2 Kontroverse Gesprächssituationen meistern ..... 134</p>	<p>6.2 Mastering controversial discussion situations ..... 135</p>
<p>6.3 Andere unterbrechen – selbst nicht unterbrochen werden ..... 144</p>	<p>6.3 Interrupting others – not being interrupted yourself..... 145</p>
<p>6.4 Unfaire Verknüpfungen von Person und Sache ..... 150</p>	<p>6.4 Unfair linkage of person and issue..... 151</p>
<p>6.5 Umgang mit emotionalen Angriffen..... 158</p>	<p>6.5 Handling emotional attacks ..... 159</p>
<p>6.6 Schlagfertigkeit ..... 162</p>	<p>6.6 Quick-wittedness ..... 163</p>
<p><b>Stichwortverzeichnis .... 168</b></p>	<p><b>Index ..... 169</b></p>
<p><b>Wortschatz Deutsch-Englisch ... 172</b></p>	<p><b>German-English Vocabulary ..... 172</b></p>
<p><b>Literaturverzeichnis ..... 174</b></p>	<p><b>Bibliography ..... 174</b></p>
<p><b>Die Autorin ..... 175</b></p>	<p><b>The Author ..... 175</b></p>