

Stand: Januar 2021

Presse-Text zu: Quassel-Knigge ²¹⁰⁰

‚Knallharte Rhetorik‘ statt ‚Dummes Gelabere‘

Nichts ist leichter, als ungeprüfte Stammtischparolen lauthals in die Runde zu werfen. Behauptungen aufstellen, Schuldzuweisungen äußern und Gerüchte nachplappern, mag in lustiger Runde gelten.

Im seriösen beruflichen Umgang überzeugen handfeste und überprüfbare Argumente. Geschickte, weiterführende Fragetechnik und ein nachvollziehbarer Roter Faden geben dem Gespräch eine Struktur.

Wer mit seinen Ideen erfolgreich und überzeugend sein will, weiß, wie vernünftig kommunikativ ausgetauscht und geschickt rhetorisch vorgegangen werden kann. Unabhängig davon baut sich der Profi ein individuelles Profil auf, mit dem er sich von der großen trägen Masse positiv abhebt.

In diesem Buch wird gezeigt, wie lebenswichtig und notwendig Kommunikation als solche ist. Nicht zu unterschätzen: Wer rhetorisch fit ist, kann gegen ihn eingesetzte Manipulationsversuche sofort durchschauen und diesen entgegentreten. Er erkennt unsachliche und unfachliche Einwände und weiß, wie er diese entkräften kann. Er ist dem Rhetorik-Laien deutlich im Vorteil.

Schließlich tritt der Erfolgreiche aus dem Schatten der anonymen Masse. Er baut sein Profil auf und aus und wird damit – positiv – sichtbar. Die anderen sehen – „Da ist einer!“ So hat der gut Handelnde die Chance, mit seinen Ideen andere zu überzeugen und zufrieden oder sogar glücklich zu werden.

Die Erwartungen an die heutigen beruflich Aktiven haben sich deutlich verstärkt. Erwartet werden: Schnelligkeit, Überzeugungskraft und Präsenz. Nachdem die Online-Präsenz zugenommen hat, ergeben sich unerwartet andere und zusätzliche Schwerpunkte in der Übermittlung von Nachrichten.

Erklimmen Sie deshalb mit uns die drei Stufen:

1. Lebenswichtige Kommunikation statt Quasseln
Wer vernünftig kommuniziert, ermöglicht sich und anderen einen Wissenszuwachs und daraus folgend die Möglichkeit sich weiterzuentwickeln. Also heißt das: Raus aus der kommunikativen Isolation, vielfältiger Einsatz der verbalen und nonverbalen Sprache, das Nutzen verschiedener Kommunikationstechniken, das Anstreben empathischer Kommunikation.
2. Gezielt eingesetzte Rhetorik statt Quatschen
Knallharte und der jeweiligen Situation angepasste Rhetorik wird (gnadenlos) eingesetzt. Wer rhetorisch überzeugt, gewinnt. Also heißt das: Feinsinnige Rhetorik einsetzen, sensibel manipulieren, locker überzeugen, fantastisch und nachvollziehbar argumentieren, humorvoll sein und trotzdem bei der Wahrheit bleiben.
3. Aussagekräftiges Profil zeigen statt Quengeln
Das gilt für Menschen, die sich ihrer Stärken bewusst sind. Für Personen, die wissen wie sie sich optimal ‚verkaufen‘ können. Für Leute, die ein deutliches, unverwechselbares Profil zeigen. Also heißt das: Aktiv werden, Einzigartigkeit darstellen, Besonderheiten zeigen, aus der Masse ragen.

Ein Buch für alle, die ihre berufliche Gesprächs-Technik aufbauen, überarbeiten oder optimieren wollen. Viel Spaß und Erfolg.

Quassel-Knigge ²¹⁰⁰

ISBN 978-3-7526-4070-0

112 Seiten, A5, broschiert, Libri Books on Demand, 2. Auflage, € 13,50, E-Book € 5,99



Horst Hanisch, Bonn, ist selbstständiger Fachbuchautor, Coach und Dozent. Seine Trainingstätigkeit erstreckt sich unter anderem auf die Bereiche Kommunikation, Persönlichkeits-Entfaltung, Soft Skills und Knigge/Etikette. Seine Seminare finden überwiegend in Deutschland und im europäischen Ausland, aber auch immer häufiger in Übersee statt. Er ist Autor zahlreicher Fachbücher, die in Deutschland und im Ausland erschienen sind.

Horst Hanisch veranstaltet firmeninterne und offene Seminare zu Themen wie ‚Business-Etikette‘; ‚Das wie isst man/frau was - Lehrmenü‘; ‚Outfit; Selbstbewusstes Auftreten; Smalltalk‘; ‚Präsentieren und Rhetorik‘.

www.knigge-seminare.de

Ego Knigge Set



Handbuch Rhetorik Reihe



Kleine Knigge Reihe

