

Stand: August 2021

## Presse-Text zu: **Trickreiche Rhetorik** <sup>2100</sup>

### „Sie sind doch sicherlich auch der Meinung, dass ...“

... legale Möglichkeiten der Rhetorik ausgeschöpft werden dürfen.

Es ist ein deutliches Merkmal hiesiger Gesellschaft, vorwärts zu kommen, mehr zu erreichen, schneller zu sein als andere und so weiter.

Die Tipps in der trickreichen Rhetorik sollen helfen, die legal zulässigen Möglichkeiten auszunutzen und auszuschöpfen.

Tun Sie es nicht, liebe Leserin, lieber Leser, tut es ein anderer. Und zwar zu Ihren Lasten! Also: Keine falsche Scham auferlegen, sondern in Ihrem beruflichen Umfeld eine gute, um nicht zu sagen eine sehr gute Position beziehungsweise Rolle einnehmen.

Zeigen Sie unauffällig und unaufdringlich, wie gut Sie Rhetorik einsetzen können, um schnell und erfolgreich zu beeindruckenden Zielen zu gelangen. Lassen Sie sich weder beeinflussen noch manipulieren.

Es wird gezeigt, wie ‚lustige‘ Darstellungen in einer statistischen Angabe wohlwissend vom Leser unterschiedlich aufgefasst werden. Es ist dann gar nicht mehr so lustig, wenn jemand die Angaben richtig interpretieren kann.

Es wird darauf eingegangen, wie gezielt alle Sinne eingebunden beziehungsweise angesprochen werden, um den Gesprächspartner über alle verfügbaren Kanäle besser zu erreichen.

Selbstverständlich darf in diesem Zusammenhang die Psychologie nicht fehlen. Der Mensch ist ja glücklicherweise keine gefühllose Materie, sondern ein lebendiges Wesen mit allen möglichen Vorurteilen, Erfahrungen und Erinnerungen.

Wer es hier schafft, geschickt und empathisch vorzugehen, kann sicherlich deutliche Vorteile auf seiner Seite verbuchen.

Die letzten Kapitel beschäftigen sich mit einem erst seit wenigen Jahren in das Augenmerk gerückte Phänomen: Dem unaufdringlichen Nudging, dem ‚Anschubsen‘ des Gesprächspartners, um ihn nach den Wünschen und Vorstellungen des ‚Schubbers‘ handeln zu lassen.

### **Trickreiche Rhetorik** <sup>2100</sup>

ISBN 978-3-7543-1689-4  
448 Seiten, A5, broschiert,  
Libri Books on Demand,  
3. Auflage, € 29,95



Horst Hanisch, Bonn, ist selbstständiger  
Fachbuchautor, Coach und Dozent.

Seine Trainingstätigkeit erstreckt sich unter anderem auf die Bereiche Kommunikation, Persönlichkeits-Entfaltung, Soft Skills, Soziale Kompetenz und Knigge/Etikette/ Umgangsformen. Seine Seminare finden im In- und Ausland statt.

Er ist Autor zahlreicher Fachbücher, die in Deutschland und im Ausland erschienen sind.

Horst Hanisch veranstaltet Seminare zu Themen wie ‚Business-Etikette‘, ‚Das wie ist man/frau was?-Lehrmenü‘, ‚Rhetorik, Präsentation und Moderation‘, ‚Outfit, Selbstbewusstes Auftreten, Smalltalk‘, ‚Interkulturelle Kompetenz‘ und andere.

[www.knigge-seminare.de](http://www.knigge-seminare.de)

### Ego Knigge Set



### Handbuch Rhetorik Reihe



### Kleine Knigge Reihe

