

Das kleine Rhetorik Handbuch ²¹⁰⁰ Band 7

Stand: Juni 2019

Presse-Text zu: Wahrnehmung verzerren

„Ich glaub` nur, was ich sehe“

Kennen Sie das? Das kleine Kind ist beim Spielen gestolpert und hat sich am Knie einen unbedeutenden Kratzer zugezogen. Es schreit allerdings wie am Spieß. Tut es wirklich so weh?

Die Mutter weiß sich zu helfen. Sie zieht das Kind vertrauensvoll und tröstend an sich ran und haucht ihm ‚effekt-voll‘ aufs Knie. Wie von Zauberhand scheint der Schmerz verschwunden. Vielleicht schluchzt das Kind noch einmal auf – aber dann strahlt es schon wieder übers ganze Gesicht und rennt zum Weiterspielen davon. Was ist geschehen? Nun, hier griff der Placebo-Effekt. Das Kind glaubt an die enormen (Zauber-)Kräfte der Eltern. Und wenn diese Kräfte eingesetzt werden, muss der Schmerz tatsächlich verschwinden – was er auch tut.

„Der Glaube versetzt Berge“, wie der Volksmund richtig weiß. Diesen und viele weitere Effekte können Sie sich im gesellschaftlichen und beruflichen Umfeld zunutze machen. Richtig eingesetzt wird beim Gegenüber der Effekt erzielt, den Sie wünschen. Nutzen Sie die Macht des Torschluss-Effekts, des Primary-Effekts, des Trichter-Effekts und viele weitere. Stimmt immer alles nur, wenn es sichtbar ist? Glauben Sie an die Kraft der Effekte, die es schaffen, die eigene Wahrnehmung zu verzerren.

Praxisnah, zeitgemäß und kompakt. Das sind drei interne Vorgaben für unsere Rhetorik-Ratgeber. In unserer Reihe der kleinen Rhetorik-Handbücher wird jeweils ein wesentlicher Teil aus dem umfangreichen Bereich der Rhetorik kompakt vorgestellt. Die Zahl 2100 steht dabei für das 21. Jahrhundert, was die Aktualität der Themen unterstreicht. Diese entsprechen den heutigen Anforderungen im beruflichen Umgang miteinander.

Im vorliegenden Ratgeber „Rhetorik – Wahrnehmung verzerren“ wird schwerpunktmäßig auf folgende Themen eingegangen:

- Effektiv handeln und den Zuhörer lenken
- Wissensvorsprung und Macht durch den Einsatz von Effekten
- Konformität und Gruppenzwang

Viel Erfolg bei der Vertiefung bestehenden Wissens und erfolgreichen Einsatz im Berufsleben.

Wahrnehmung verzerren

ISBN 978-3-7448-3964-8, 100 Seiten,
12x19 cm, broschiert, Libri Books on Demand,
€ 9,70; E-Book 3,99



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

o Knigge Set



Handbuch Rhetorik Reihe



Kleine Knigge Reihe

