

Rhetorik unter Druck

Premium-Arbeitsbuch zum Online-Audiolehrgang

Vierundzwanzig Einheiten · drei Lerntage · A01 bis A24 · Fassung 1.5

Fassung 1.5 · Nur für registrierte Teilnehmer — ausschließlich zur persönlichen Nutzung

Dennis Bessler

Willkommen

Dieses Arbeitsbuch gehört zum Online-Audiolehrgang Rhetorik unter Druck. Zu jeder der vierundzwanzig Audioeinheiten gibt es genau eine Arbeitsseite. Der Audiocode im Buch entspricht dem Audiocode im Portal: A07 im Audio, A07 im Buch.

Grenzen dieses Lehrgangs

Dieser Lehrgang vermittelt Arbeitsweisen, Muster und Prüfkriterien für klare Rede in Gespräch und Medien. Er unterstützt Sie dabei, eigene Formulierungen zu entwickeln und unter Druck handlungsfähig zu bleiben. Er gibt keine Erfolgs-, Umsatz-, Verkaufs- oder Reichweitengarantie und sagt keinen gelungenen Medienauftritt zu. Er ersetzt keine Psychotherapie, keine medizinische Behandlung, keine Logopädie, keine Rechtsberatung und keine individuelle Krisenkommunikationsberatung.

Ich sage das nicht als Absicherung, sondern weil es zur Sache gehört. Ob ein Gespräch gelingt, hängt auch von der anderen Seite ab. Was Sie steuern können, ist Ihre Vorbereitung und Ihre Reaktion — und das ist eine ganze Menge.

So arbeiten Sie mit diesem Buch

Schritt	Was Sie tun
1	Audio anhören, ohne Nebenbeschäftigung. Die Einheiten sind bewusst kompakt gehalten; ihre Laufzeit variiert abhängig von Inhalt und Sprechtempo.
2	Arbeitsseite aufschlagen und die Mindestaufgabe bearbeiten, bevor Sie weitergehen.
3	Selbstkontrolle durchgehen. Die Kriterien sind Ja-nein-Fragen, keine Selbstbewertung.
4	Arbeitsergebnis prüfen. Erst dann zur nächsten Einheit.

Zwei Stufen. Jede Einheit hat eine Mindestaufgabe und eine Vertiefung. Die Mindestaufgabe ist der verbindliche Kern und auch neben einem vollen Arbeitstag zu schaffen. Die Vertiefung ist der Ausbau — sie ist ausdrücklich keine heimliche Pflichtaufgabe. Wer nur die Mindestaufgaben bearbeitet, hat diesen Lehrgang vollständig durchgearbeitet.

Sie werden sprechen müssen. Aufnehmen, abhören, kürzen, neu formulieren, jemandem vorlegen. Das ist unbequem und die einzige Rückmeldung, die nicht höflich ist. Ein Mobiltelefon genügt.

Keine Punktbewertung. Sie finden in diesem Buch keine Skala von null bis hundert. Sie finden prüfbare Kriterien, Vorher-nachher-Felder und Aufnahmekontrollen.

So überprüfen Sie Ihren Lernfortschritt

Der Online-Audiolehrgang „Rhetorik unter Druck“ mit begleitendem Arbeitsbuch kostet einmalig 249 Euro. Er arbeitet bewusst ohne Schulnoten, Sternbewertungen oder Punkteskalen.

Statt einer pauschalen Bewertung prüfen Sie Ihre Arbeit an drei Stellen selbst — jedes Mal anhand von Kriterien, die entweder erfüllt sind oder nicht.

Ja/Nein-Kriterien nach jeder Einheit. Am Ende jeder Arbeitsseite stehen konkrete Anforderungen. Zwei Beispiele: Beide Soundbites enthalten höchstens zehn Wörter — gezählt, nicht geschätzt. Kein Satz enthält mehr als eine Nebensatzebene. Bei der 30-Sekunden-Antwort stoppen Sie die Zeit tatsächlich, statt sie zu schätzen.

Eigenaufnahme mit dem Smartphone. Sie nehmen sich auf und hören sich die Aufnahme an. Geprüft werden Sprechdauer, gesetzte Pausen, Füllwörter und gleichbleibende Lautstärke. Bei Videoaufnahmen kommt hinzu, ob der Blick über die gesamte Dauer in die Linse geht. Mehrere Einheiten arbeiten mit einem direkten Vorher-nachher-Vergleich: Sie nehmen denselben Text zweimal auf und vergleichen die beiden Fassungen.

Test mit fachfremden Personen. Ihre Kernbotschaft und Ihr Intro legen Sie Menschen vor, die Ihr Fachgebiet nicht kennen. Entscheidend ist, ob die Testperson Ihre Aussage sinngemäß korrekt wiedergibt. Nur bei diesem Praxistest wird die Verständlichkeit gegenüber anderen Menschen geprüft.

Der Lehrgang vergibt keine Punktwerte und verspricht keine pauschale Verbesserung. Sie erhalten ein Kontrollsystem, das Sie nach dem Kurs weiterverwenden können: prüfbare Kriterien, eigene Aufnahmen im Vorher-nachher-Vergleich und die Rückmeldung fachfremder Personen.

Die drei Lerntage

Tag	Titel	Ziel	Einheiten
1	Klarheit vor Wirkung	Sie verstehen, was rhetorische Wirkung tatsächlich erzeugt, und entwickeln Ihre eigene Kernbotschaft.	A01 bis A08
2	Botschaften für Gespräch und Medien	Sie übersetzen Ihre Botschaft in konkrete Formate und bleiben auch vor Mikrofon und Kamera klar.	A09 bis A16
3	Handlungsfähig unter Druck	Sie reagieren in schwierigen Situationen ruhig, vertreten Grenzen und bauen ein dauerhaftes Rhetoriksystem.	A17 bis A24

„Drei Lerntage“ beschreibt den Aufbau, nicht Ihren Kalender. Die Abschnitte müssen nicht an drei aufeinanderfolgenden Tagen bearbeitet werden. Ihr Zugang läuft vier Monate ab Freischaltung.

Ihr Lehrgang im Überblick

Angabe	Wert
Produkt	Rhetorik unter Druck — Online-Audiolehrgang mit Premium-Arbeitsbuch
Preis	249 Euro einmalig
Zugangsdauer	vier Monate ab Freischaltung
Bestellung	verbindliche Bestellung über das Anfrageformular
Zahlung	Rechnung per E-Mail, Zahlung per Überweisung

Angabe	Wert
Freischaltung	Freischaltcode nach festgestelltem Zahlungseingang
Vertragsform	kein Abonnement, keine automatische Verlängerung, keine künstliche Verknappung

Inhalt

	Einheit	Seite
	Willkommen	2
	Lerntag 1 — Klarheit vor Wirkung	6
A01	Begrüßung, Kurslogik und ehrliche Erwartung	7
A02	Wahrnehmung, Interpretation und Wirkung trennen	9
A03	Zielgruppe, Situation und die Entscheidung des Gegenübers	11
A04	Das eine reale Problem präzise beschreiben	13
A05	Die eigene Kernbotschaft verdichten	15
A06	Das Drei-Satz-Intro ohne vorschnellen Produktverkauf	17
A07	Stimme, Tempo, Pausen und körperliche Ruhe	19
A08	Tagespraxis — Kernbotschaft und Intro prüfen	21
	Lerntag 2 — Botschaften für Gespräch und Medien	23
A09	Zuhören, Rückfragen und Gesprächsführung	24
A10	Soundbites — ein Gedanke, ein Satz, ein Ziel	26
A11	Radio und Podcast — sprechbar statt geschrieben klingen	28
A12	TV und Kamera — Präsenz ohne Schauspiel	30
A13	Die 30-Sekunden-Antwort	32
A14	Kritische und aggressive Fragen einordnen	34
A15	Brücken bauen, ohne der Frage auszuweichen	36
A16	Social-Media-Einstiege ohne Clickbait	38
	Lerntag 3 — Handlungsfähig unter Druck	40
A17	Einwände und Widerstand sachlich bearbeiten	41
A18	Preisfragen, Schweigen und Entscheidungsdruck	43
A19	Fehler korrigieren, ohne sich herauszureden	45
A20	Konflikte deeskalieren und Grenzen setzen	47
A21	Kontrollverlust im Interview oder Gespräch	49
A22	Unfaire, suggestive und falsche Prämissen erkennen	51
A23	Persönliche Generalprobe über alle vier Kanäle	53
A24	Persönlicher Abschluss und 30-Tage-Transferplan	55
	Abschluss und Transferplan	57

LERNTAG 1

Klarheit vor Wirkung

Tagesziel. Sie verstehen, was rhetorische Wirkung tatsächlich erzeugt, und entwickeln Ihre eigene Kernbotschaft.

Umfang. Acht Einheiten, 9 Audioblöcke.

A01 Begrüßung, Kurslogik und ehrliche Erwartung

Schritt der Dennis-Navigationslogik: Wahrnehmen · Audiodatei: A01_01-Begrueessung-und-Kurslogik.mp3 und 1 weiterer Block

Ihr Lernziel

Sie wissen, was dieser Lehrgang leistet, was er nicht leistet und mit welchem Ergebnis Sie nach drei Lerntagen herausgehen.

Wo Sie gerade stehen

Der Einstieg. Bevor Sie an Formulierungen arbeiten, klären wir die Erwartung — und legen den einen realen Vorgang fest, an dem Sie den ganzen Lehrgang durchziehen.

Worum es geht

Rhetorische Wirkung entsteht nicht aus Auftreten, sondern aus drei nüchternen Dingen: Sie wissen, wem Sie gegenüberstehen. Sie wissen, welches Problem dieser Mensch hat. Und Sie haben Ihre Aussage so weit verdichtet, dass sie einen Satz überlebt. Stimme, Haltung und Tempo können eine vorhandene Klarheit oder Unklarheit verstärken. Deshalb beginnen wir nicht mit Technik.

So sieht es aus, wenn es funktioniert

Eine selbstständige Steuerberaterin wird bei einem Regionalsender zum Thema Belegpflicht angefragt. Sie bereitet sich zwei Stunden vor, indem sie ihre Kanzlei beschreibt. Im Interview wird sie dreimal unterbrochen, weil die Redakteurin etwas anderes wollte: eine Antwort auf die Frage, was ein kleiner Betrieb ab Januar konkret tun muss.

Typischer Fehler

„Ich bin dann einfach ich selbst, das wirkt am authentischsten.“ — Das ist kein Vorbereitungsplan, sondern der Verzicht darauf. Wer ohne verdichtete Aussage in ein Gespräch geht, überlässt die Struktur dem Gegenüber.

Mindestaufgabe

Legen Sie den einen realen Vorgang fest, an dem Sie diesen Lehrgang durcharbeiten: ein anstehendes Kundengespräch, eine Medienanfrage, ein geplantes Video oder ein wiederkehrendes Erklärungsproblem. Notieren Sie ihn in drei Sätzen — Situation, Gegenüber, gewünschtes Ergebnis.

Vertiefung (freiwillig)

Notieren Sie zusätzlich drei Situationen aus den letzten zwölf Monaten, in denen Sie mit Ihrer Aussage nicht durchgedrungen sind. Für jede: Was war der äußere Anlass, und was war rückblickend Ihr eigener Anteil?

Selbstkontrolle — prüfbare Kriterien	Ja	Nein
Der Vorgang ist real und terminiert oder wiederkehrend, nicht ausgedacht.		
Das Gegenüber ist eine benennbare Person oder eine klar umrissene Gruppe.		
Das gewünschte Ergebnis ist eine Entscheidung oder Handlung, nicht ein Gefühl.		

Ihr Arbeitsergebnis. Ein festgelegter Arbeitsvorgang in drei Sätzen, an dem alle folgenden Aufgaben ansetzen.

A02 Wahrnehmung, Interpretation und Wirkung trennen

Schritt der Dennis-Navigationslogik: Wahrnehmen · Audiodatei: A02_01-Beobachtung-Deutung-Wirkung-trennen.mp3

Ihr Lernziel

Sie können in einer Gesprächssituation trennen, was Sie beobachtet haben, was Sie hineingedeutet haben und was davon tatsächlich gewirkt hat.

Wo Sie gerade stehen

Erster Schritt der Navigationslogik: wahrnehmen. Wer Beobachtung und Deutung vermischt, reagiert auf etwas, das nicht stattgefunden hat.

Worum es geht

Beobachtung ist, was eine Kamera aufzeichnen würde: Der Gesprächspartner schaut auf sein Telefon. Interpretation ist der Schluss daraus: Er ist desinteressiert. Wirkung ist das, was danach messbar geschieht: Er stellt keine Rückfrage und beendet das Gespräch nach vier Minuten. Diese drei Ebenen fallen im Alltag zusammen, und genau dort entstehen Fehlreaktionen — Sie verteidigen sich gegen eine Ablehnung, die Sie selbst erzeugt haben.

So sieht es aus, wenn es funktioniert

Im Verkaufsgespräch verschränkt der Einkäufer die Arme. Beobachtung: verschränkte Arme, Blick auf den Tisch, keine Frage seit drei Minuten. Mögliche Erklärungen: Ablehnung, Nachdenken, Kälte im Raum, Rückenschmerzen, Gewohnheit. Statt zu deuten, prüft die Verkäuferin nach: „Ich merke, ich rede gerade viel. Was ist für Sie an dieser Stelle offen?“

Typischer Fehler

„Verschränkte Arme bedeuten Ablehnung.“ — Solche Deutungsschablonen sind in der Ratgeberliteratur verbreitet und in der Sache nicht haltbar. Dieselbe Körperhaltung tritt bei Zustimmung, Konzentration und Frieren auf. Wer danach handelt, korrigiert ein Problem, das er sich eingebildet hat.

Mindestaufgabe

Nehmen Sie eine Gesprächssituation der letzten Woche. Füllen Sie die Dreispaltentabelle: Was habe ich beobachtet? Welche Deutung habe ich vorgenommen? Was ist tatsächlich passiert? Mindestens vier Zeilen.

Beobachtung (was eine Kamera sähe)	Meine Deutung	Zweite mögliche Erklärung	Tatsächliche Wirkung

Vertiefung (freiwillig)

Führen Sie diese Tabelle eine Woche lang nach jedem wichtigen Gespräch. Markieren Sie am Ende der Woche jede Deutung, die sich als falsch herausgestellt hat — und suchen Sie

das Muster darin.

Selbstkontrolle — prüfbare Kriterien	Ja	Nein
Jede Beobachtungszeile enthält nur Sichtbares oder Hörbares, kein Motiv.		
Zu mindestens einer Beobachtung stehen zwei verschiedene mögliche Erklärungen.		
Die Spalte Wirkung enthält eine Handlung oder Nicht-Handlung, keine Vermutung.		

Ihr Arbeitsergebnis. Eine ausgefüllte Trennungstabelle mit mindestens vier Zeilen und zwei alternativen Erklärungen.

A03 Zielgruppe, Situation und die Entscheidung des Gegenübers

Schritt der Dennis-Navigationslogik: Wahrnehmen · Audiodatei: A03_01-Wer-sitzt-da-und-was-entscheidet-er.mp3

Ihr Lernziel

Sie können benennen, welche Entscheidung Ihr Gegenüber in dieser Situation tatsächlich zu treffen hat.

Wo Sie gerade stehen

Zielgruppe ist kein Marketingbegriff, sondern eine Frage an die konkrete Situation: Wer sitzt da, und worüber muss dieser Mensch gerade entscheiden?

Worum es geht

Zuhören fällt leichter, solange jemand erwartet, dass Ihre Aussage seine eigene Entscheidung erleichtert. Die Entscheidung, die in diesem Moment ansteht, ist kleiner als der Kauf: Nehme ich mir dafür zwanzig Minuten? Leite ich das an meinen Chef weiter? Sende ich diesen Beitrag am Donnerstag? Wer die kleine Entscheidung nicht kennt, redet an ihr vorbei — auch mit fachlich richtigen Sätzen.

So sieht es aus, wenn es funktioniert

Ein Handwerksbetrieb bietet Wärmepumpenberatung an. Die Entscheidung der Kundin am Telefon ist nicht der Auftrag über zwanzigtausend Euro. Sie ist: Lasse ich diesen Betrieb kostenlos in mein Haus kommen? Wer im ersten Gespräch über Jahresarbeitszahlen spricht, beantwortet eine Frage, die noch niemand gestellt hat.

Typischer Fehler

„Meine Zielgruppe sind mittelständische Unternehmen zwischen fünfzig und zweihundert Mitarbeitern in der DACH-Region.“ — Das ist eine Segmentbeschreibung für eine Vertriebsplanung. Für das Gespräch heute Nachmittag sagt sie nichts.

Mindestaufgabe

Beschreiben Sie für Ihren Vorgang aus A01: Wer ist das Gegenüber, in welcher Situation befindet es sich, und welche eine Entscheidung steht in diesem Moment an? Ein Satz je Frage.

Vertiefung (freiwillig)

Wiederholen Sie das für die drei häufigsten Gesprächssituationen Ihres Alltags. Prüfen Sie, ob Sie in allen dreien dieselbe Ansprache verwenden — und ob das gerechtfertigt ist.

Selbstkontrolle — prüfbare Kriterien	Ja	Nein
Die Entscheidung ist so klein, dass sie innerhalb des Gesprächs fallen kann.		
Sie könnten die Situation einer dritten Person in einem Satz beschreiben.		
Es steht kein Wunsch von Ihnen in der Zeile Entscheidung, sondern eine Wahl des Gegenübers.		

Ihr Arbeitsergebnis. Drei Sätze zu Gegenüber, Situation und anstehender Entscheidung.

A04 Das eine reale Problem präzise beschreiben

Schritt der Dennis-Navigationslogik: Einordnen · Audiodatei: A04_01-Das-Problem-in-Kundensprache.mp3

Ihr Lernziel

Sie beschreiben das reale Problem Ihres Gegenübers so, dass dieses sich darin wiedererkennt.

Wo Sie gerade stehen

Zweiter Schritt: einordnen. Vor jeder Botschaft steht das Problem — und zwar in den Worten des Gegenübers, nicht in Ihren Fachbegriffen.

Worum es geht

Ein präzise beschriebenes Problem hat vier Merkmale: Es ist beobachtbar, es hat eine Folge, es tritt wiederholt auf, und der Betroffene würde es selbst so nennen. Fehlt das vierte Merkmal, klingt Ihre Beschreibung wie eine Diagnose von außen. Das kann Widerspruch statt Zustimmung hervorrufen. Prüfgröße ist nicht die fachliche Richtigkeit, sondern die Wiedererkennung.

So sieht es aus, wenn es funktioniert

Statt „Ihre Prozessdokumentation ist unzureichend“ — „Wenn jemand aus dem Team ausfällt, weiß niemand, wo die letzte Fassung liegt, und Sie telefonieren das selbst zusammen.“ Dieselbe Sache, aber in einer Form, die der Betroffene bestätigen kann.

Typischer Fehler

„Viele Unternehmen verschenken hier enormes Potenzial.“ — Kein Mensch erkennt sich in einem verschenkten Potenzial wieder. Der Satz benennt kein Ereignis, keine Folge und keinen Zeitpunkt.

Mindestaufgabe

Formulieren Sie das Problem Ihres Gegenübers in zwei Fassungen: einmal in Ihrer Fachsprache, einmal in der Sprache des Betroffenen. Vergleichen Sie, welche Fassung eine Folge benennt.

Fassung	Ihre Formulierung
In Ihrer Fachsprache	
In der Sprache des Betroffenen	
Benannte Folge	

Vertiefung (freiwillig)

Legen Sie die zweite Fassung einer Person aus der Zielgruppe vor und fragen Sie nur: Kommt das so vor? Notieren Sie die Antwort wörtlich und übernehmen Sie deren Formulierungen.