

ONLINE-KURS

SCHWARZE RHETORIK: MANIPULATION DURCH SPRACHE

Verbale Beeinflussung und wie man ihr gekonnt begegnet (57 Lektionen | 2,5h Videomaterial).

mit Wladislaw Jachtchenko

Abschnitt 1: Einführung

Lektion 1: Was bedeutet Schwarze Rhetorik?

Lektion 2: Werden wir immer manipuliert? Manipuliert jeder?

Lektion 3: Über den Trainer & Kursüberblick

Abschnitt 2: Häufige Scheinargumente und wie man ihnen begegnet

Lektion 4: Einführung: Was sind Scheinargumente?

Lektion 5: Traditionsargument (ad antiquitatem)

Lektion 6: Autoritätsargument (ad verecundiam)

Lektion 7: Mitläufereffekt (ad populum)

Lektion 8: Komplimente (pro hominem)

Lektion 9: Persönliche Attacke (ad hominem)

Lektion 10: Halbe Wahrheit (half truth)

Lektion 11: Mitleidsargument (ad misericordiam)

Lektion 12: Emotionale Erpressung (emotional blackmail)

Lektion 13: Drohung (ad baculum)

Lektion 14: Totschlagargument (killer phrase)

Lektion 15: Themenwechsel (red herring)

Lektion 16: Inkonsistenz (tu quoque)

Lektion 17: Strohmann (straw man)

Lektion 18: Perfektionismus (Nirvana fallacy)

Lektion 19: Falsche Verallgemeinerung (hasty generalization)

Lektion 20: Goldene Mitte (false compromise)

Lektion 21: Folgenargument (ad consequentiam)

Lektion 22: Praktische Übung — Welches Scheinargumente sind das?

Lektion 23: Lösungen zur praktischen Übung

Abschnitt 3: Sprachliche Manipulationstricks

Lektion 24: Einführung: Was sind sprachliche Tricks?

Lektion 25: Fremdwörter

Lektion 26: Fachwörter

Lektion 27: Wertende Wörter (Euphemismus, Dysphemismus)

Lektion 28: Framing

Lektion 29: Metaphern

Lektion 30: Weil & aufgrund

Lektion 31: Paraphrasen

Lektion 32: Ambiguitäten

Lektion 33: Suggestionen

Lektion 34: Passiv

Lektion 35: Wiederholungen

Lektion 36: Spiegeln (mirroring)

Abschnitt 4: Kognitive Verzerrungen

Lektion 37: Einführung: Was sind kognitive Verzerrungen?

Lektion 38: Above-average-Effekt

Lektion 39: Anker (anchoring)

Lektion 40: Aufmerksamkeits-Fehler (attentional bias)

Lektion 41: Bestätigungsfehler (confirmation bias)

Lektion 42: Halo-Effekt

Lektion 43: Herdentrieb (social proof)

Lektion 44: Kognitive Dissonanz

Lektion 45: Kontrast-Effekt (contrast effect)

Lektion 46: Rückschaufehler (hindsight bias)

Lektion 47: Selbstwerterhaltende Beurteilung (self-serving bias)

Lektion 48: Soziales Faulenzen (social loafing)

Lektion 49: Überlebens-Irrtum (survivorship bias)

Lektion 50: Verarbeitungsflüssigkeit (perceptual fluency)

Lektion 51: Verfügbarkeits-Fehler (availability bias)

Lektion 52: Versenkte Kosten (sunk costs)

Abschnitt 5: Die 3 häufigsten Fragen zur Schwarzen Rhetorik

Lektion 53: Ist die Schwarze Rhetorik eine Erfindung aus der Neuzeit?

Lektion 54: Erkennst Du als Experte alle Schwarze-Rhetorik-Tricks?

Lektion 55: Was ist, wenn ich nicht weiter weiß bzw. keine gute Antwort habe?

Abschnitt 6: Nächste Schritte. Letzter Tipp und Danke!

Lektion 56: Deine nächsten Schritte

Lektion 57: Der letzte ultimative Schwarze-Rhetorik-Tipp und Danke!

Bei weiteren Fragen zu Weiterbildung Ihrer Mitarbeiter auf unserer Argumentorik Online-Akademie rufen Sie uns an unter: **089-9573 1151**

Wir freuen uns auf Sie!

Ihre Argumentorik-Akademie