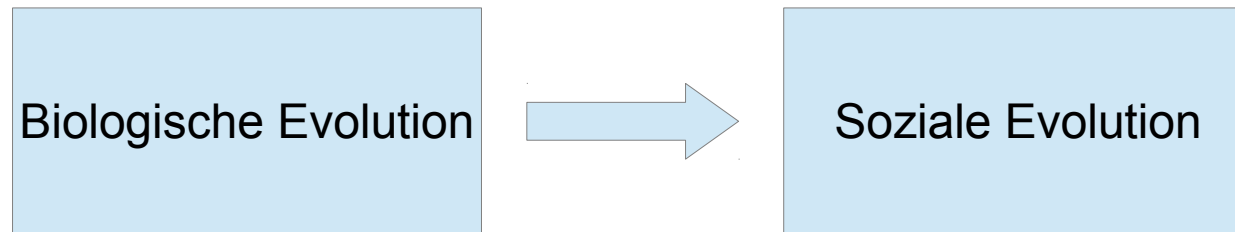
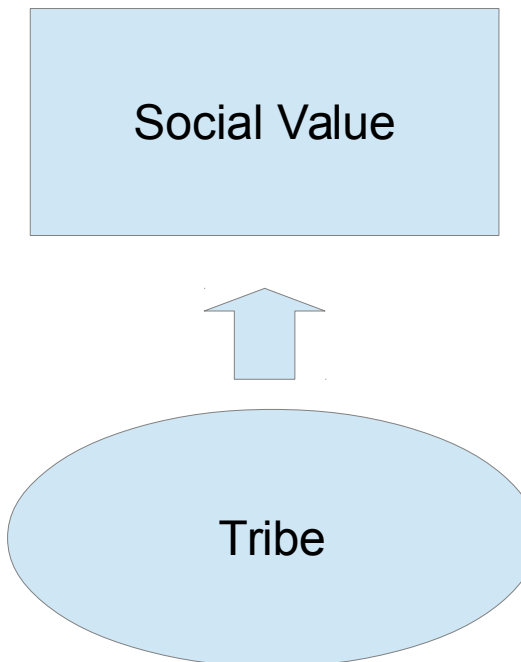


JOCKENHÖFER 
RHETORIK



Social Hax

Die bestimmende Größe der sozialen Evolution ist das „Social Value“



Social Hax

Der eigene „Social Value“ wird vor allem von der Art des, und der Stellung im „Tribe“ bestimmt



HIPSTER CHECKLISTE



In einem Tribe verbinden sich Menschen mit ähnlichen Ansichten, Interessen und Werten

Langfristiger Erfolg einer Partnerschaft

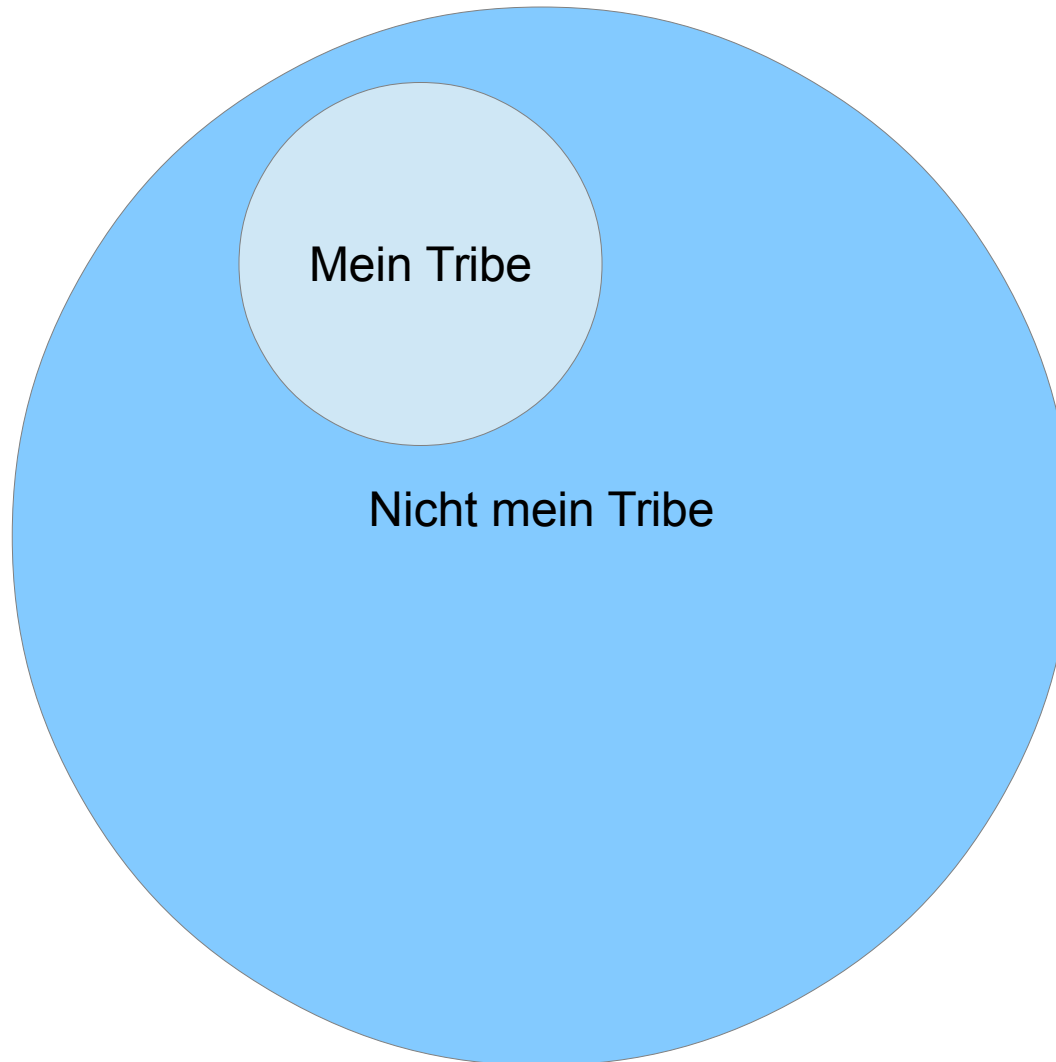
Auf die Frage, welche Punkte für den langfristigen Erfolg einer Partnerschaft wichtig sind, hat sie geantwortet, dass ...

- Gegenseitiges Vertrauen, Offenheit und Ehrlichkeit
- Konflikte offen ansprechen und konstruktiv lösen
- Interessen teilen und einen gemeinsamen Freundeskreis pflegen
- 'Gleiche Wellenlänge' durch ähnliche Ansichten und Werte

besonders wichtig für sie sind.

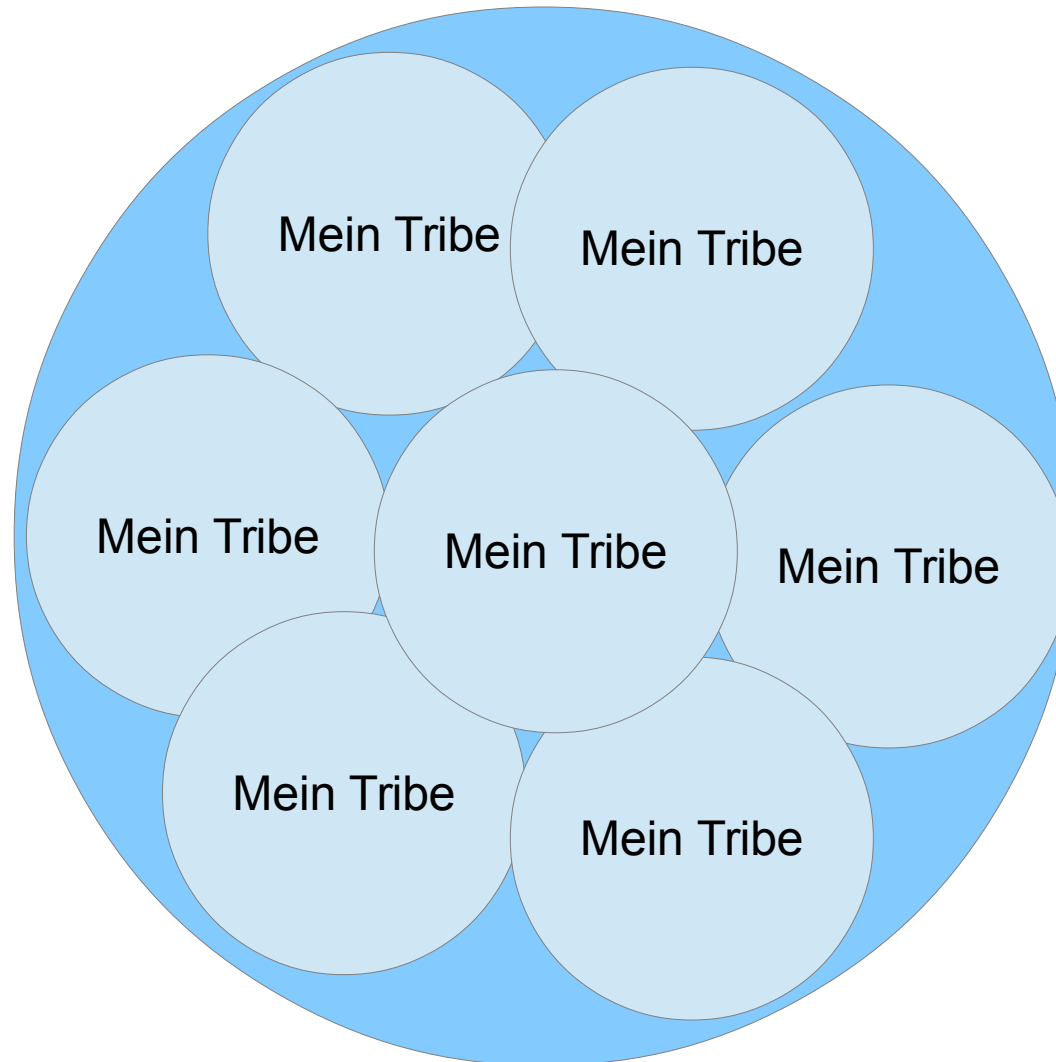
Social Hax

Ein Tribe definiert sich durch Abgrenzung von anderen Tribes



Social Hax

Jeder Mensch kann in beliebig vielen Tribes sein



Social Hax

Tribezugehörigkeit eines Menschen wird durch Aussagen bestimmt

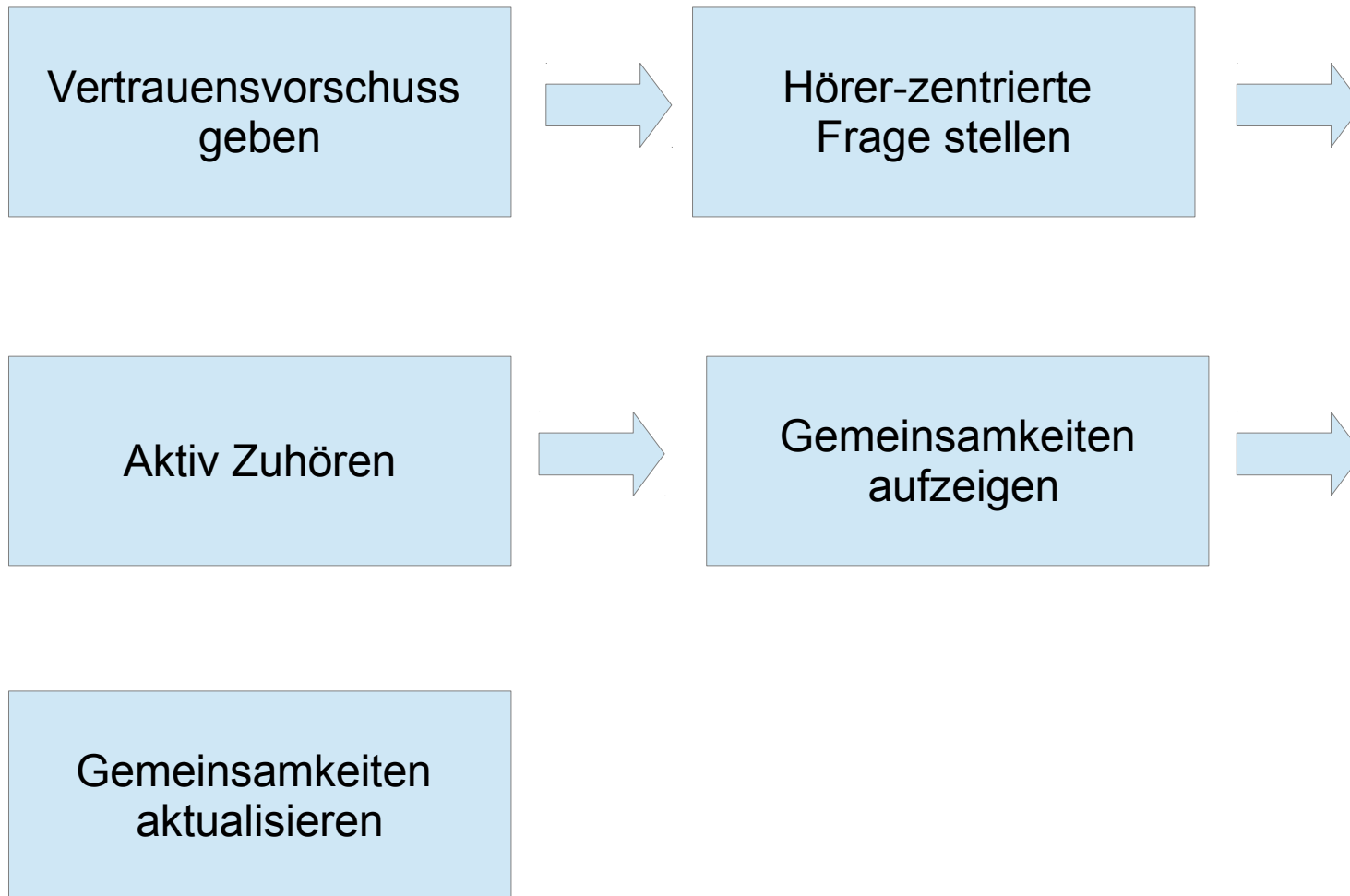
Eigene Aussagen

Aussagen Anderer



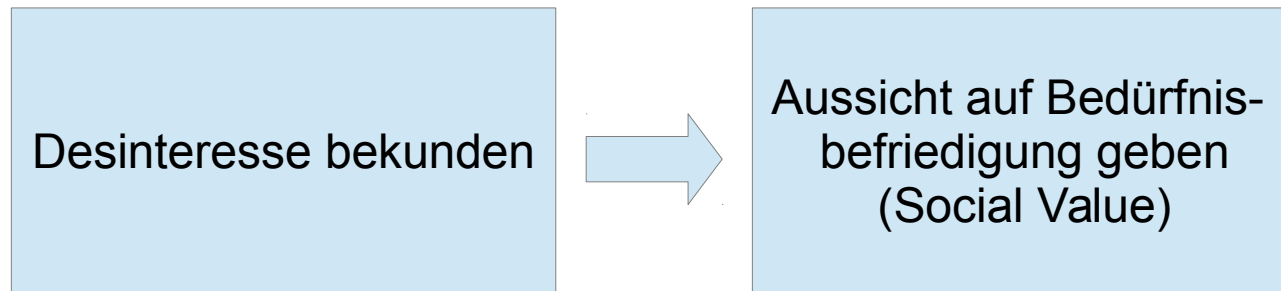
Social Hax

Vertrauen schaffen



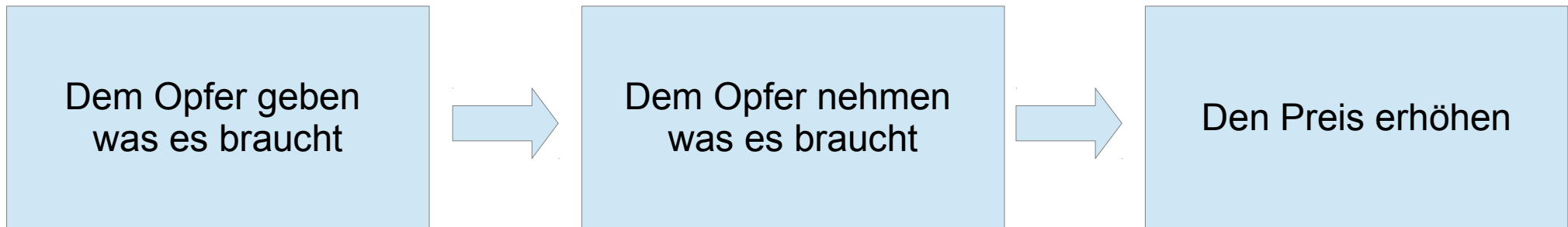
Social Hax

Sich attraktiv machen



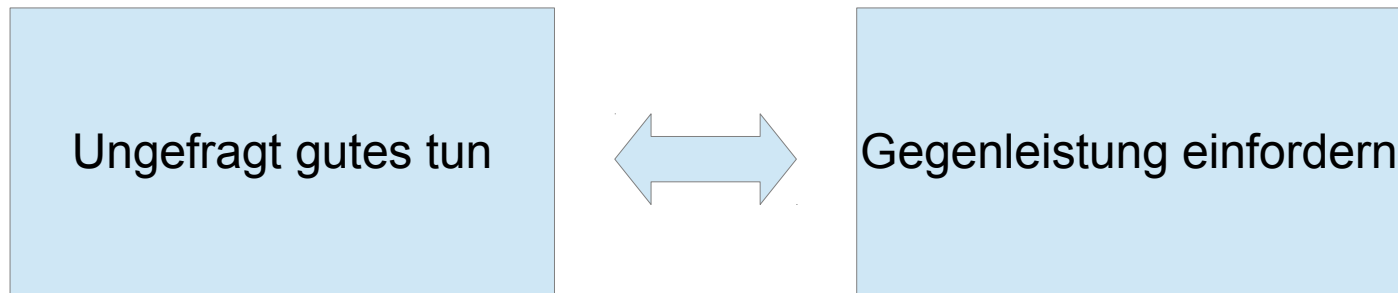
Social Hax

Jemanden abhängig machen



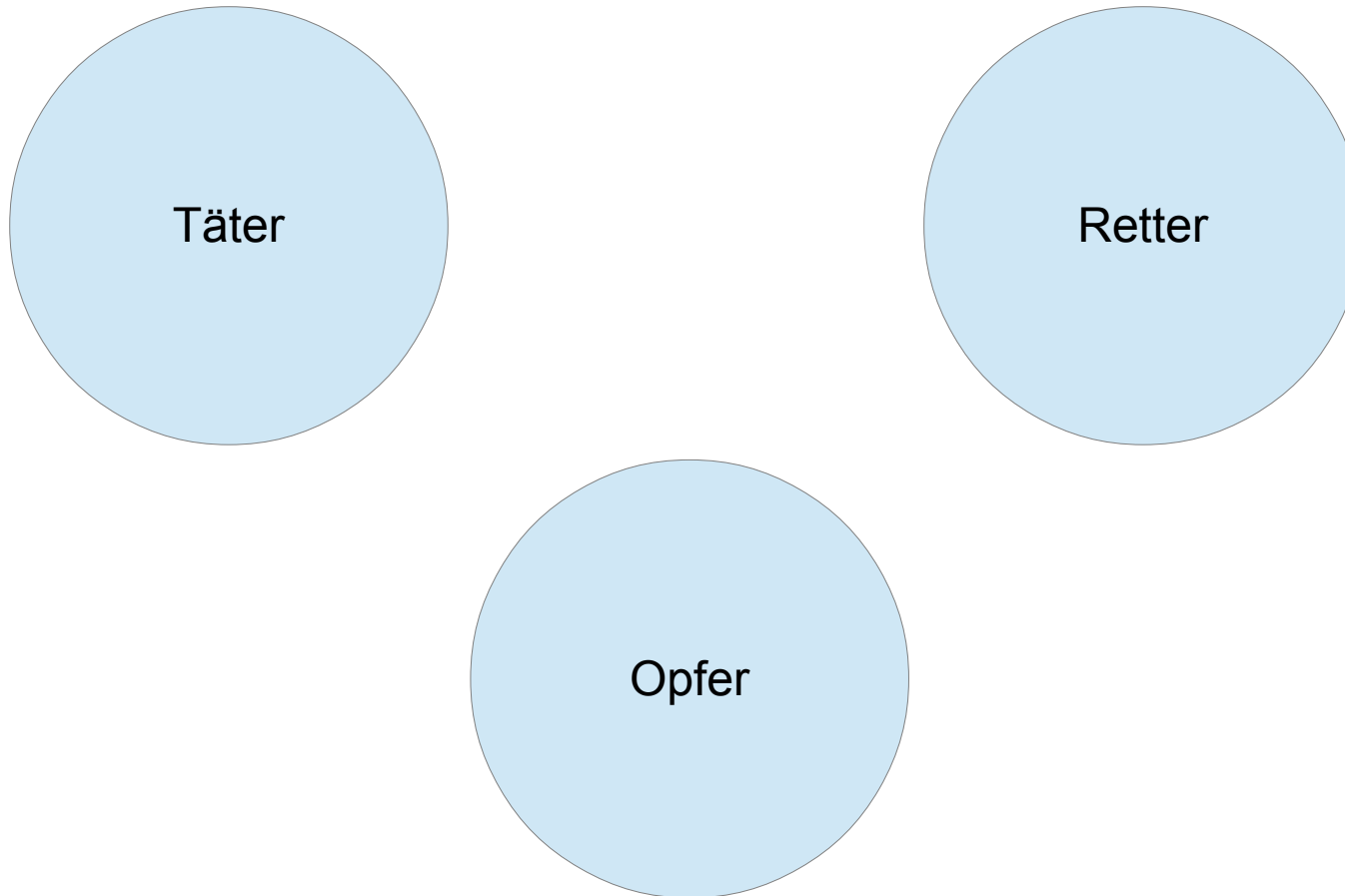
Social Hax

Reziprozitäts-Technik



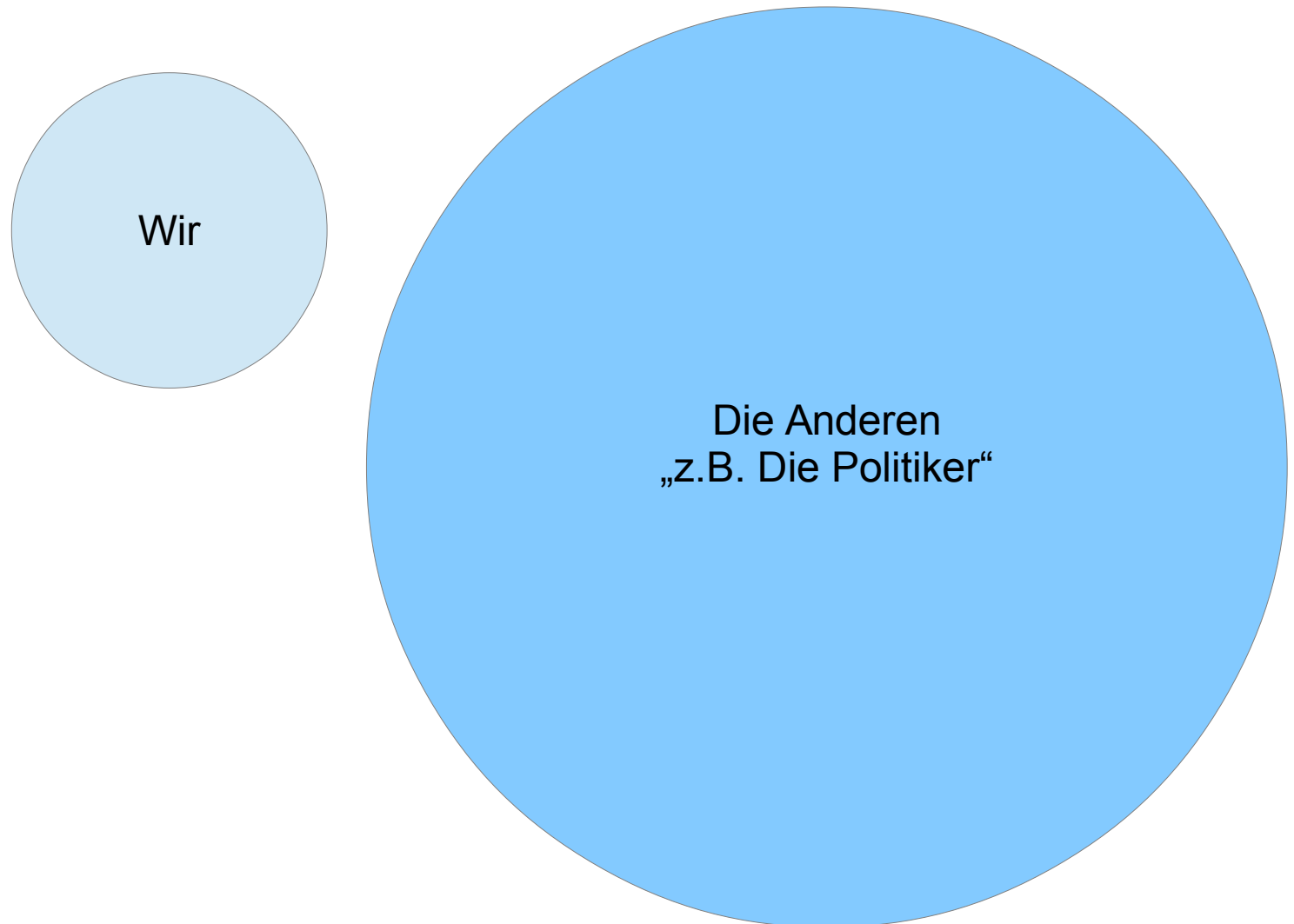
Social Hax

Bad-Guy-Good-Guy-Technik



Social Hax

Feindbild-Technik



Social Hax

Manipulierende Argumentationsformen

Argument der hohen Ausgaben: „Wir haben schon so viel investiert.“

Argumente mit Zwangscharakter: „Glaubst du, du bist was besseres?“

Argumente zur Unselbstständigkeit: „Überlass das mal mir!“

Entweder – oder Argumente: „Es gibt für dich nur zwei Möglichkeiten.“

Einzelfall – Argumentation: „Ich hatte mal einen Bekannten der...“



Social Hax

Es ist eine Frage der Logik

Ist das wirklich so?

