

Die Kunst zu überzeugen

Faire und unfaire Dialektik

Bearbeitet von
Albert Thiele

Neuausgabe 2006. Taschenbuch. viii, 273 S. Paperback

ISBN 978 3 540 28228 0

Format (B x L): 12,7 x 20,3 cm

Gewicht: 331 g

[Weitere Fachgebiete > Technik > Technik Allgemein > Technik: Berufe & Ausbildung](#)

Zu [Leseprobe](#)

schnell und portofrei erhältlich bei



Die Online-Fachbuchhandlung beck-shop.de ist spezialisiert auf Fachbücher, insbesondere Recht, Steuern und Wirtschaft. Im Sortiment finden Sie alle Medien (Bücher, Zeitschriften, CDs, eBooks, etc.) aller Verlage. Ergänzt wird das Programm durch Services wie Neuerscheinungsdienst oder Zusammenstellungen von Büchern zu Sonderpreisen. Der Shop führt mehr als 8 Millionen Produkte.

Inhalt



Einleitung

Bedeutung des Themas	1
Konzeption und Aufbau dieses Buches	4
Grundlegende Begriffe	9

Das Wichtigste auf einen Blick	19
---	-----------

Grundlagen erfolgreicher Überzeugungsarbeit

Baustein 1: Zielwirksame Vorbereitung	33
Baustein 2: Persönlichkeit und Selbstdarstellung	51
Baustein 3: Rhetorische Aspekte	61
Baustein 4: Beziehungen gestalten	83
Baustein 5: Fünfsatztechnik	99
Baustein 6: Fragetechnik	113
Baustein 7: Einwandtechnik	123
Baustein 8: Verständlichkeit	135
Baustein 9: Unfaire Taktiken abwehren	143

Anwendungssituationen für Dialektik im Alltag

Baustein 10: Präsentationen	159
Baustein 11: Verhandlungen	185
Baustein 12: Besprechungen	209
Baustein 13: Gespräche	219
Baustein 14: Auftritte in Funk und Fernsehen	229
Baustein 15: Diskussionsrunden und Debatten	247
Neue Gewohnheiten aufbauen – wie mache ich das?	255
Literaturverzeichnis	267
Sachwortverzeichnis	271