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

http://www.springer.com/978-3-540-28228-0

Die Kunst zu überzeugen
Faire und unfaire Dialektik
Thiele, A.
2006, VIII, 273 S. 30 Abb., Softcover
ISBN: 978-3-540-28228-0