

Albert Thiele

# Die Kunst zu überzeugen

Faire und unfaire Dialektik

Mit 30 Abbildungen

7., überarbeitete und erweiterte Auflage



Springer

# Inhalt

\*\*\*\*\*

## **Einleitung**

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

<b>Das Wichtigste auf einen Blick . . . . .</b>	<b>19</b>
---	-----------

## **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