

Marie-Theres Braun

Menschen überzeugen, die Recht haben wollen

28 kooperative Techniken

2023, 247 Seiten, Paperback Klappenbroschur

EUR 24,00/EUA 26,70/sFr 27,05

ISBN 978-3-593-51757-5

Erscheinungstermin / Sperrfrist: 11.10.2023

Wie überzeugen wir Menschen, die nicht nach der besten Lösung suchen, sondern einfach nur Recht haben wollen? Rhetorik- und Verhandlungsexpertin Marie-Theres Braun zeigt, wie es gelingt – mit 28 kooperativen Gesprächs-Techniken!

Wie gewinnen wir Sturköpfe für unsere Ideen? Wie holen wir Teammitglieder, die auf ihrer Meinung beharren, ins Boot? Woher kommen überhaupt die vielen Widerstände, die uns im Alltag begegnen? Und warum eskalieren Diskussionen offline und online so schnell? Aus einem harmlosen Gespräch wird schnell ein Streit zwischen zwei Lagern, die sich mit steigender Vehemenz voneinander abgrenzen. Solche Diskussionen sind anstrengend und vor allem hochemotional. Die gute Nachricht ist: Selbst mit den schwierigsten Menschen lässt sich in den meisten Fällen eben doch reden. Und in der Regel lohnt die Diskussion.

Marie-Theres Braun zeigt anhand von realen Beispielen die Macht der kooperativen Gesprächstechniken. Lebensnah und anwendungsorientiert vermittelt die Kommunikations-expertin kluge rhetorische Methoden, die in verfahrenen Situationen den eigenen Handlungsspielraum vergrößern und neue Chancen eröffnen, das Gegenüber zu erreichen. Dabei funktionieren die 28 kooperativen Techniken wie die Chronologie eines Gesprächs. Es fängt damit an, die Sichtweise des anderen zu verstehen und herauszufinden, was hinter seinen Argumenten steckt. Erst danach beginnt die eigene Argumentation, die diese Sichtweise einbindet. Danach geht es darum, die eigene Stimme, Körpersprache und Wortwahl so einzusetzen, dass man glaubwürdig und überzeugend wirkt. Im letzten Teil widmet sich Marie-Theres Braun speziell der Online-Kommunikation und ihren besonderen Herausforderungen. Mit ihrem Epilog zur beeindruckenden Geschichte eines Schwarzen, der Hunderte Rassisten davon überzeugte, aus dem Ku Klux Klan auszusteigen, fasst sie die Gesprächstechniken zusammen. Ihr Schluss-Plädoyer zeigt: Eine positive Gesprächskultur ist kein Nice-to-have, sondern sogar ein Muss, wenn wir überzeugen wollen.

Überzeugungskraft muss weder laut noch schlagfertig sein. Sie hat viele Facetten. Marie-Theres Brauns Buch hilft, sie zu entdecken. Ihr Ratgeber ist ein Rundum Paket für alle Formen des (schwierigen) Gesprächs, beruflich wie privat. Ihre Schritt-für-Schritt-Techniken und Praxistipps verhelfen selbst konfliktscheuen Menschen zu mehr Durchsetzungsvermögen und Überzeugungskraft.

Die Autorin

Marie-Theres Braun ist Trainerin für Rhetorik und Verhandlung. Nach dem Studium der Speech Science leitete sie Moderations- und Interviewtrainings bei einer der führenden deutschen Werbeagenturen. Dort lernte sie zusätzlich das Handwerk der Redaktion und Regie und drehte Unternehmensfilme für einige der größten deutschen Konzerne. Heute berät sie internationale Unternehmen, hält Vorträge und führt Kommunikationsseminare auf dem neuesten Stand der Forschung durch.

Kontakt

Margit Knauer, knauer@campus.de, 069 976 516-21

Inga Hoffmann, hoffmann@campus.de, 069 976 516-22