

MENSCHEN BERZEUGEN

**DIE RECHT
HABEN
WOLLEN**



campy

Marie-Theres Braun
Rhetorik und Verhandlung

- M.A. Speech Science (Rhetorik)
- Kommunikationspsychologie bei Prof. Dr. Friedemann Schulz von Thun
- **Kontakt:**
kontakt@marie-theres-braun.de



1. KOMPETENTE STIMME

Tiefschluss

Statt fragender Sprechmelodie:
Am Ende einer Sinneinheit die Stimme senken.

Indifferenzlage

= physiologische Stimmlage, durch:
Entspannung, z.B. „Mmmmmmh, lecker! 😊

Bewusste Entscheidung treffen:



✓ Freundlichkeit;
Verständnis

Konfrontation
Auseinandersetzung ✓

Konfliktvermeidung/
Standpunktlosigkeit



Konfliktsuche /
Rücksichtslosigkeit





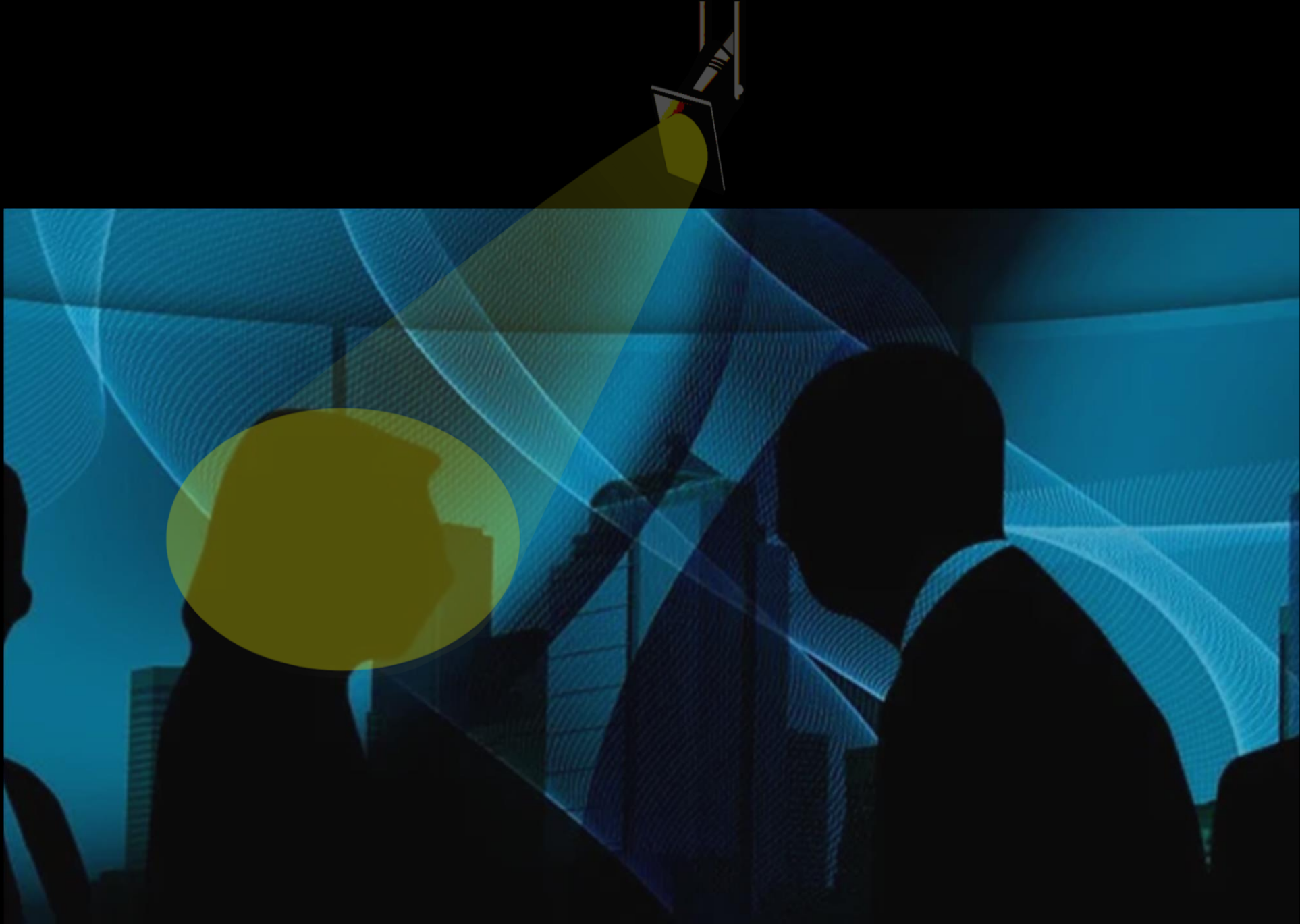
2. FRAGEN STATT SAGEN

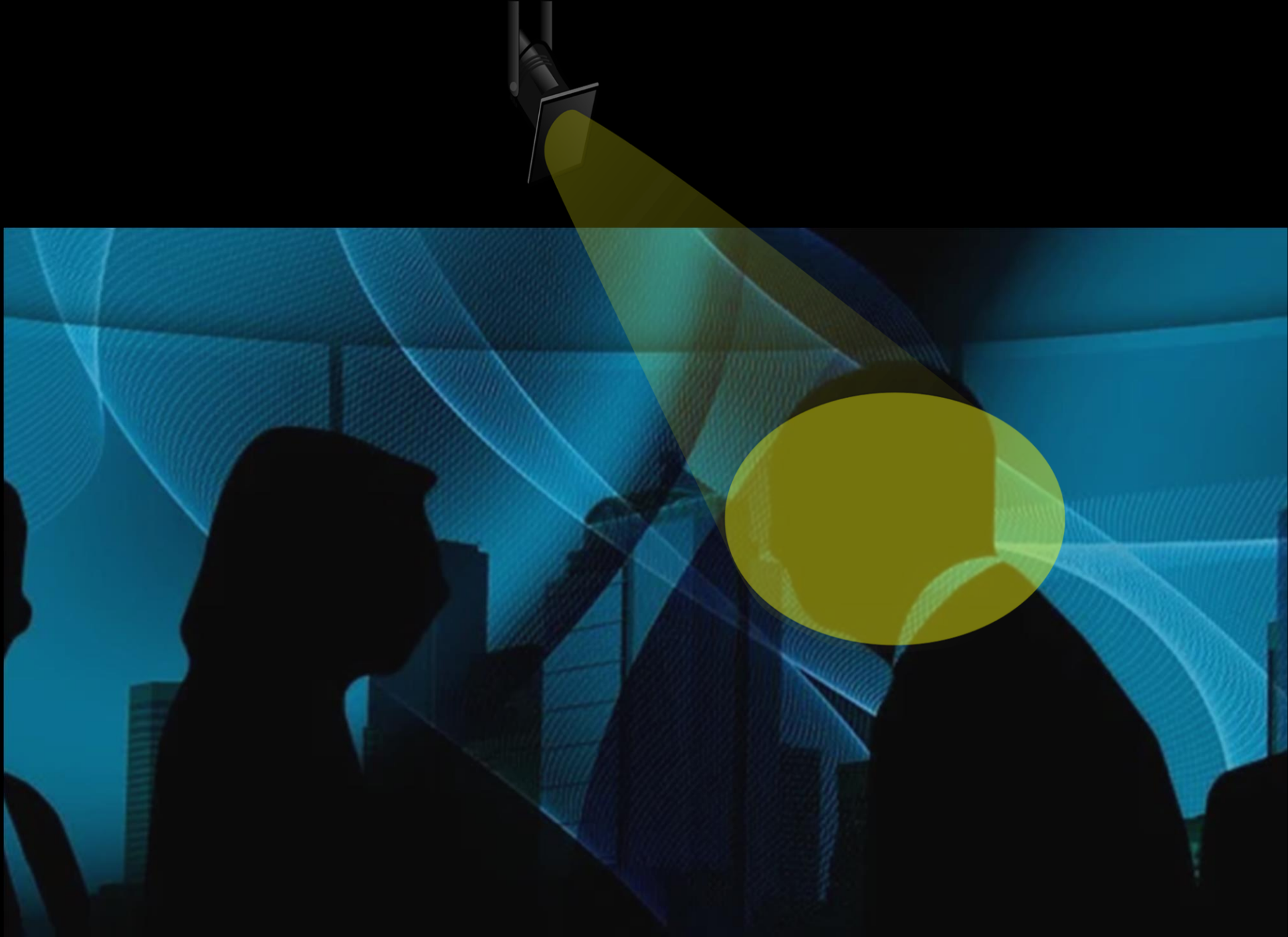
Argumente prüfen

→ „Angenommen, wir finden eine Lösung für das Budget...?“

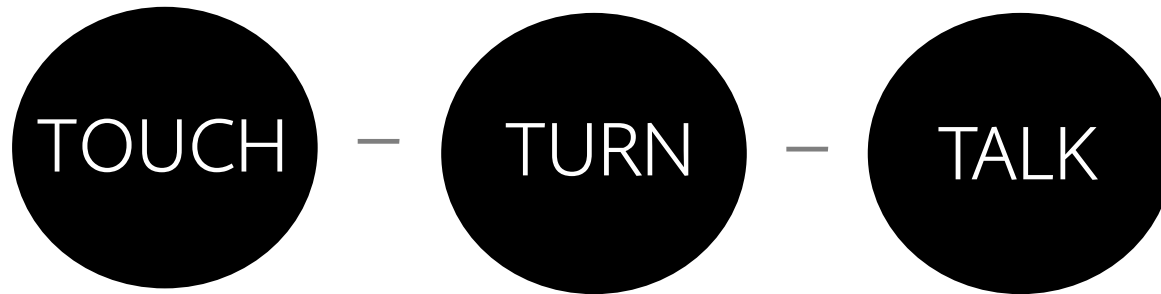
Konkretisierende Nachfrage

→ „Was genau ...?“





3. Touch – Turn – Talk



Fremd-
rechtfertigung

Zum eigenen
Standpunkt
hinführen

Eigenen
Standpunkt
ausführen





4. GERADE WEIL



Überzeugen: Rhetorische Checkliste

1. Stimme

Tiefschluss
Indifferenzlage

2. Fragen statt Sagen

Argumente prüfen: „Angenommen, ...?“
Konkretisierende Nachfrage: „Was/wie genau?“

3. Touch – Turn – Talk

Zustimmung, anschließende Gegen-
Perspektive

4. Gerade weil-Technik

Gegenargumente für sich nutzen

MARIE-THERES BRAUN

MENSCHEN ÜBERZEUGEN

DIE RECHT
HABEN
WOLLEN



camp

- Marie-Theres Braun
Rhetorik und Verhandlung
- M.A. Speech Science (Rhetorik)
- Kommunikationspsychologie bei
Prof. Dr. Friedemann Schulz von Thun
- Kontakt:
kontakt@marie-theres-braun.de

