

ARGUMENTATIONSTECHNIKEN IM BERUFSALLTAG

VERTRETEN SIE IHRE MEINUNG – WERDEN SIE SICHTBAR.

ZIELE | In diesem Seminar lernen Sie, Ihren Standpunkt klar und nachvollziehbar zu vertreten. Die wichtigsten Argumentationstechniken und -strategien setzen Sie wirkungsvoll im Berufsalltag ein. Sie bringen Argumente ein, die „ins Schwarze treffen“ und drücken sich dabei klar und kompetent aus. Sie nutzen wirkungsvolle Strategien, um auch mit unfairen, manipulativen und unerwarteten Herausforderungen in Gesprächssituationen umzugehen. Auch im Umgang mit statushöheren oder anderen dominanten Gesprächspartnern argumentieren Sie souverän und werden gehört.

ZIELGRUPPE

Fach- und Führungskräfte und alle Mitarbeitenden, die in Gesprächen, Diskussionen, Verhandlungen und Präsentationen gekonnt und zielführend die Wirkung und Stichhaltigkeit ihrer Argumente verbessern möchten.

BESCHREIBUNG

Ärgern Sie sich manchmal im Nachhinein über eine Situation, bei der Sie Ihren Standpunkt nicht ausreichend vertreten haben? Oder wenn eine andere Person Argumente in Diskussionen eingebracht hat, die Sie selber – sogar noch konkreter – hätten positionieren können? Fallen Ihnen manchmal erst nach einem Gespräch/Diskussion die passenden Argumente ein? Die eigene Meinung zu äußern und die eigene Position klar und deutlich zu vertreten, ist eine wesentliche Kompetenz. Sie benötigen diese, um „sichtbar“ zu werden, sich Gehör zu verschaffen, andere immer mehr zu überzeugen und Ihren Einfluss auf Entscheidungen zu erhöhen.

METHODEN

Trainer-Input, Einzel- und Kleingruppenarbeiten, praxisbezogene Fallbeispiele, Diskussion und Erfahrungsaustausch, Selbstreflexion und Feedbackrunden, Simulationen, Syst® Miniaturen und Erlebnislernen. Zusätzlich erhalten die TeilnehmerInnen die Möglichkeit, Themen aus der eigenen Praxis einzubringen.

DAUER

Dauer: 2 Tage

INHALTE

- Erfolgsfaktoren gelungener Argumentation
- Die „richtige“ Argumentationsstrategie kontextbezogen: rational, moralisch, emotional oder plausibel
- Argumentationstypen: Nutzenargument; Zahlen, Daten, Fakten; Vergleiche, Autoritäten, bildhafte Beispiele etc.
- „Gehirngerecht“ argumentieren – Erkenntnisse der Neurowissenschaft
- Argumente „die ins Schwarze treffen“ – konkret und adressatenorientiert
- Argumente überzeugend formulieren: hörbar, sichtbar und erlebbar
- In fünf Schritten – auf den Punkt genau – argumentieren
- Argumentationsketten: linearer oder dialektischer Aufbau
- Auf den Punkt gebracht: Reihenfolge und Anzahl der Argumente
- Unterschiedliche Sichtweisen sind normal: Nutzen gegensätzlicher Meinungen
- Die eigene Einstellung: Persönlichkeit, Ausstrahlung und Überzeugungskraft
- Bei unfairen Taktiken mit Brückensätzen Zeit gewinnen, souverän bleiben und zielwirksam kontern
- Aikido-Technik: Von der Beziehungsebene zurück zum sachlichen Dialog
- Zurückhaltung oder „sich erfolgreich“ einbringen: Wie komme ich zur Wort?