



DISKURS UND ARGUMENTATION

Den eigenen Argumentationsstil optimieren

WURUM ES GEHT

In innerbetrieblichen Gesprächen, aber auch in den Verhandlungen mit Kunden und anderen externen Verhandlungspartnern werden bezogen auf die jeweiligen Sachpositionen vielfältige Argumente ausgetauscht. Die Stichhaltigkeit und Überzeugungskraft dieser Argumente ergeben sich nicht nur aus der Sachposition selbst, sondern auch aus der Art und Weise, wie die einzelnen Argumente dargestellt und zur Wirkung gebracht werden. Es gibt vielfältige Formen der Begründung und Argumentation, die von Führungskräften und Mitarbeitenden häufig nicht voll ausgeschöpft werden. Das Seminar hilft, dieses ungenutzte Potenzial zu erschließen und die Kenntnis der verschiedenen Argumentations- und Begründungsformen für die eigene Gesprächsführung nutzbar zu machen.

ZIEL DES SEMINARS

Die Vorstellung, Reflexion und Einübung verschiedener Argumentationstechniken. Die Teilnehmenden trainieren, die für den jeweiligen Gesprächsgegenstand passende Argumentation professionell einzusetzen, und erhöhen damit ihre eigene argumentative Wirksamkeit.

INHALTSÜBERSICHT

- Gesprächsvorbereitung: Ziele und Setting
- Individuelle Gesprächsführung: Einstellung auf den Gesprächspartner
- Verhandlungsethik: Regeln und Kriterien für einen fairen Diskurs
- Argumentationsebenen: deduktiv, induktiv, indirekt, Sophismen u.a.m.
- Argumentationstechniken: Analogietechnik, Differenzieren, Umdeuten, Vergleichstechnik, Umkehrmethode, Expertentum, Widerspruchstechnik u.v.a.m.
- Feinabstimmung: Abstimmung von Argument und Diskursgegenstand
- Grenzen der Überzeugung: Wenn Argumentation zu Manipulation wird
- Umgang mit unfairer Argumentation und Manipulation
- Konfliktmanagement: Umgang mit Kontroversen und Spannungen
- Einüben der Argumentationstechniken an Beispielen und Übungen