



Seminarprogramm SP 136

Um kein Argument verlegen. Vertreten Sie Ihren Standpunkt überzeugender!

Argumentieren und überzeugen auch in schwierigen Situationen

Es ist häufig ausgesprochen schwierig, andere von der Richtigkeit des eigenen Standpunktes oder von der Notwendigkeit, etwas ganz Bestimmtes zu tun oder zu lassen, zu überzeugen. Wir reden viel und erreichen wenig! Doch dies muss nicht so sein. Seit etwa 2 500 Jahren beschäftigen sich kluge Köpfe mit Argumentations- und Überzeugungstechniken. Im Laufe der Zeit ist das Wissen auf diesem Gebiet so groß geworden, dass es geradezu sträflich erscheint, davon keinen Gebrauch zu machen. Wir müssen uns buchstäblich nur bücken, um es aufzuheben. Wer wenigstens die wichtigsten dieser Techniken beherrscht, hat in schwierigen Gesprächen Vorteile, kann sich eher durchsetzen, ist eher erfolgreich. Das hat mit »Tricks« nichts zu tun, sondern mit Wissen. Und Wissen kann man sich aneignen. Tun Sie es!

Welches ist Ihr Nutzen?

Sie beschäftigen sich während des Seminars intensiv mit erprobten, praxisnahen und wirkungsvollen Argumentations- und Überzeugungstechniken. Dadurch wird sich Ihre Position in schwierigen Gesprächen verbessern. Die im Seminar gewonnenen Erkenntnisse und Fähigkeiten sollen direkt in die Praxis umgesetzt werden können.

Wer sollte teilnehmen?

Mitarbeiter mit und ohne Führungsverantwortung, die ihre Überzeugungskraft in schwierigen Gesprächen erhöhen und ihre Argumentationstechniken verbessern wollen.

Welches sind die zentralen Themen?

- Logik oder Psycho-Logik? – Einige Grundlagen der praktischen Gesprächspsychologie
- Denken Sie langfristig: Überzeugen ist meist besser als niederringen!
- Analyse der Gesprächssituation: Wettstreit um das bessere Argument oder Kampf?
- Die Suche nach Übereinstimmung in den Zielen
- Gesprächsaufbau und Techniken der Gesprächslenkung
- Die Lehre von den Beweismitteln und ihre Anwendung im Gespräch
- Die Argumentationslehre und ihre Regeln
- Dialektik und Logik: der Stoff, aus dem die Argumente sind
- Wann ist ein Argument fehlerhaft?
- Die wichtigsten Argumentationsmuster in Theorie und Praxis
- Wo und wie Sie die passenden Argumente finden
- Übungen zum Auffinden und zum Gebrauch von Argumenten
- Fehler in der gegnerischen Argumentation erkennen
- Der Umgang mit Einwänden und Vorwänden
- Unfaire Verhaltensweisen im Gespräch und wie man sich dagegen zur Wehr setzt
- Die eristische Dialektik oder die Kunst, im Gespräch Recht zu behalten
- Die Suche nach Gemeinsamkeiten und der versöhnliche Abschluss des Gesprächs
- Hilfen für die Umsetzung in die Praxis

Wie gehen wir vor?

Die Themen werden grundlegend behandelt. Neben unverzichtbarer Theorie werden Übungen und Rollenspiele mit intensiver Auswertung den Bezug zur Praxis herstellen und den Lerneffekt erhöhen. Die Teilnehmer entwickeln am Ende des Seminars einen persönlichen Transferplan für die Übertragung des Gelernten in ihre Praxis.

Dozent

Dr. Klaus P. Beer

Dauer

2 Tage

Abschluss

Qualifiziertes Teilnahmezertifikat des Veranstalters

■ ■ ■ Dieses Seminar kann auch innerbetrieblich durchgeführt werden. Lassen Sie sich ein unverbindliches Angebot unterbreiten.

[Revisionsstand: 31. Oktober 2011]