

■ Diskurs und Argumentation - den eigenen Argumentationsstil optimieren



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 Sachpositionen 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 den Führungskräften und Mitarbeitern/innen häufig nicht voll ausgeschöpft werden. Das Seminar hilft dieses ungenutzte Potential zu erschließen und aus der Kenntnis der verschiedenen Argumentations- und Begründungsformen für die eigene Gesprächsführung nutzbar zu machen.

■ Ziel des Seminars

ist die Vorstellung, Reflexion und Einübung verschiedener Argumentationstechniken. Die Teilnehmer/innen 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

