



Argumentation

Die Kunst, Menschen zu gewinnen

Argumentieren bedeutet, Gesprächspartner für die eigenen Ideen zu gewinnen. Diese eigenen Ideen können etwa ein Produkt, ein Unternehmen oder auch die eigene Person sein. Wie Zuhörer gewonnen werden, hängt von Elementen wie Rhetorik und Dialektik, Logik, aber auch beispielsweise von Auftreten und Emotionen ab. Im Seminar Argumentation wird nun aufgezeigt, wie das Argumentieren des Teilnehmers wirkt und welche Verbesserungsmöglichkeiten bestehen.

Ebenso behandelt das Seminar richtiges Argumentieren, das eine wesentliche Basis für den Überzeugungserfolg darstellt. Dabei werden Beweisführungen für Meinungen und Einstellungen in der heutigen beruflichen Welt erarbeitet. Der Teilnehmer kann anhand eigener beruflicher Situationen sein persönliches Überzeugungsvermögen erleben.

Vor allem das Gewinnen von meinungsneutralen Zuhörern oder gar Meinungsgegnern fordert Sprechende häufig heraus. Durch unterschiedliche Gesprächssituationen im Seminar lernt der Teilnehmende verschiedene Vorgehensweisen kennen, wie er mit ablehnenden Haltungen umgehen kann und zuhörerorientierte Argumentationsstrategien entwickelt.

Dieses übungsintensive Seminar mit 5 Übungen und anschließenden Videoanalysen erarbeitet allgemeine und individuelle Hinweise, wie die Teilnehmer ihr persönliches Überzeugungsvermögen optimieren können. Es endet mit einem abschließenden Einzelgespräch zwischen Teilnehmer und Seminarleiter.

Seminarinhalt

- Persönlichkeit und Überzeugungsvermögen
- Überzeugungskraft und Überzeugungstechnik
- Logik und Struktur
- Der Aufbau einer Argumentation
- Die Kunst des Definierens
- Voraussetzungen und Schlussfolgerungen
- Die Qualität der Argumente: rationale, emotionale, ethische
- Umgang mit Widerstand

Übungen

- Intervention und Definition
- Argumentative Rede
- Induktive Beweisführung
- Vertreten unpopulärer Entscheidungen
- Die dialektische Debatte