



ARGUMENTATIONSTRAINING - WIE SIE MIT WORTEN ÜBERZEUGEN UND GEWINNEN

1. Was bedeutet argumentieren?
2. Wie argumentiert man bei festgefahrenen Verhandlungen?
3. So überzeugen Sie jeden – trainieren Sie mit uns die richtigen Techniken
4. Was ist wichtig beim Argumentieren? Das sind unsere Tipps!

1. Was bedeutet argumentieren?

Im Geschäftsalltag wird beständig diskutiert und argumentiert: Im Team, zwischen Geschäftspartnern, mit Kunden.

Häufig handelt es sich bei der Argumentation um eine gewaltfreie Lösung von Konflikten – wenn auch in spannungsgeladenen Situationen mitunter ein „Schlagabtausch“ von Worten stattfindet.

Richtig argumentieren will gelernt sein. Denn nicht jedem Menschen ist es von Natur aus gegeben, sich sprachlich gekonnt auszudrücken und rhetorisch zu überzeugen.

Richtig argumentieren kann auch gelernt werden: jederzeit und ohne irgendwelche Vorkenntnisse. Es gibt effektive Techniken, um sich bei Diskussionen, Reden und Präsentationen argumentativ gut zu positionieren, zu behaupten und mögliche verbale Angriffe abzuwehren.

Bei der Frage, wie Sie souverän und überzeugend argumentieren, ist Folgendes zu beachten:

→ Differenzieren Sie bei Ihren Gesprächspartnern:

Wen haben Sie vor sich? Wie sollten Sie denjenigen am besten ansprechen?

→ **Argumentieren und kommunizieren** – nicht nur mit Worten. Unterstreichen Sie Ihre Botschaft mit Gestik/Mimik und Stimme

→ **Verständlich formulieren:** Bauen Sie Ihre Argumente so auf, dass der andere Ihnen Aufmerksamkeit schenkt und zuhört

→ **Bereiten Sie Debatten entsprechend vor**, denn so können Sie zu einem guten und geregelten Verlauf des Austausches beitragen

2. Wie argumentiert man bei festgefahrenen Verhandlungen?

Wenn Sie andere Menschen überzeugen möchten, kommt es auf die Wirkungskraft Ihrer Argumente an.

Manchmal müssen es gar nicht mehrere Argumente sein, sondern es reicht ein einziges, das so einleuchtend ist, dass es den Gesprächspartner umstimmt und für Ihre Sache einnimmt.

Was aber tun, wenn Verhandlungen festgefahren sind und die Stimmung spürbar frostiger wird?

Wenn es zu unsachlichen Äußerungen oder gar Schuldzuweisungen kommt mit der Absicht, den anderen zu degradieren und zu verletzen?

Hier helfen **Gegenargumente** wahrscheinlich nicht weiter, sondern **Techniken**, um der Situation eine andere Richtung zu geben. Das kann so aussehen:

- **Sie versuchen zunächst, sich selbst zu beruhigen. Lenken Sie sich ab, indem Sie beispielsweise innerlich von zehn an rückwärts zählen.**

- **Unterbrechen Sie den Wortschwall Ihres Gegenübers nicht – selbst wenn Sie den starken Wunsch verspüren, seine unlogische Argumentation zu korrigieren. Erst wenn er geendet hat, fassen Sie das Gesagte ruhig zusammen und fragen nach, ob Sie alles richtig verstanden haben.**

- Steckt die Verhandlung gänzlich in einer Sackgasse, kann es hilfreich sein, sogenannte „Rescue-Fragen“ zu stellen, wie etwa: Was genau erwarten Sie von mir? Oder: Welche anderen Optionen können Sie sich vorstellen?

3. So überzeugen Sie jeden – trainieren Sie mit uns die richtigen Techniken

Wir unterstützen vor allem Fach- und Führungskräfte in ihren rhetorischen Kompetenzen und gehen mithilfe vieler Praxisbeispiele die verschiedenen Argumentationstechniken durch.

Es geht darum, die persönlichen Stärken und Schwächen im Gespräch zu erkennen und die eigene Präsenz zu optimieren.

Wir üben mit Ihnen nicht nur Selbstreflexion, sondern schulen auch Ihren Blick auf den anderen. Falsche Winkelzüge und unfaire Taktik in der Argumentation lassen sich so rasch entlarven und überzeugende Gegenmaßnahmen aktivieren.

Unser zweitägiges Seminar bietet einen Mix aus intensiver Einzel- und Gruppenarbeit, moderierten Diskussionen und Kommunikationstrainings.

Mit einer geringen Teilnehmerzahl von maximal 9 Personen je Kurs profitieren Sie von einer individuellen Lernatmosphäre – sowohl bei unseren Präsenz- als auch bei den Online-Schulungen.

4. Was ist wichtig beim Argumentieren? Das sind unsere Tipps!

Sie wollen Menschen überzeugen? Dann fangen Sie gleich damit an – hier finden Sie einige unserer Tipps:

1. Beziehen Sie Ihr Gegenüber aktiv ins Gespräch mit ein. Was wie eine Selbstverständlichkeit klingt, ist leider nicht immer Realität, weil Menschen häufig aneinander vorbeireden. Stattdessen: Machen Sie immer wieder Pausen, fragen Sie den anderen nach seinen Ideen oder nach möglichen Einwänden.

2. Haken Sie bei Unklarheiten nach. Wenn Sie der Argumentation Ihres Gegenübers nicht immer folgen können, dann bringen Sie das durch Nachfragen zum Ausdruck.

3. Sparen Sie sich Ihr bestes Argument bis zum Schluss auf. Der Profi hat immer noch ein Ass im Ärmel und kann ganz am Ende die Partie noch für sich entscheiden.



**Gemeinsam.
Lernen für
mehr Wissen.**