

Souverän argumentieren in Stresssituationen

In diesem Seminar steht die Frage im Fokus, wie man in unterschiedlichen Situationen die Oberhand in Diskussionen behält. Ob in Gremien, Meetings oder Kundenterminen – die Fähigkeit, überzeugend zu argumentieren, ist entscheidend.

Das Seminar behandelt Strategien, um in Diskussionen erfolgreich zu bestehen, Schlagfertigkeit zu entwickeln sowie faire und unfairere Taktiken zu durchschauen. Es verdeutlicht, dass Überzeugungskraft nicht nur auf rationalen Argumenten und emotionaler Intelligenz basiert, sondern auch auf geschickter Anwendung in der Praxis. Das Ziel ist nicht nur die Überzeugung der Gegenseite, sondern auch das Wahren des eigenen Gesichts in hitzigen Diskussionen.

Inhalte

Aufbau einer überzeugenden Argumentationsstruktur

- Identifizierung von Stressoren in Kommunikationssituationen
- Statements auf den Punkt bringen mit dem Fünfsatz und der ABBA-Struktur
- Induktive Argumentation
- Warum die meisten Argumente nicht überzeugen
- Die richtigen Argumente für die richtige Zielgruppe finden
- Überzeugen durch Nutzenargumentation

Kommunikationstechniken für Stresssituationen

- Aktives Zuhören und Empathie in hitzigen Gesprächen
- Konstruktive Gesprächsführungstechniken, um Konflikte zu entschärfen
- Gegenargumente kontern mit der Vorwegnahme und der Ausklammerung

Rhetorische Stilmittel für eine ausdrucksstarke Sprache

- Verständlich und gewinnend formulieren
- Sprachliche Marotten ablegen

Praktische Übungen und Rollenspiele

- Simulation von Stresssituationen, z. B. schwierige Gespräche oder Debatten
- Feedback und Coaching zur Verbesserung der Argumentationsfähigkeiten unter Stress