

2-tägiger Seminar-Workshop

Motivieren statt manipulieren oder: Überzeugen statt überreden – Erfolgreiche Argumentationsstrategien für schwierige Gesprächs- und Konfliktsituationen

Überzeugende Argumentation ist die Basis für einen motivierenden, effektiven, wertschätzenden und vor allem menschlichen Umgang miteinander am Arbeitsplatz. Haben Menschen das Gefühl, manipuliert zu werden, verschließen sie sich und sind auch für rationale Argumente unzugänglich. Eine motivierende Sprache und Argumentation unterstützt die Zusammenarbeit und das Teamverhalten, sie vermittelt eine gemeinsame Vorstellung von Gleichberechtigung, Transparenz und Wertschätzung und ist obendrein zielführend und effizient.

Überzeugendes Argumentieren eignet sich ebenfalls hervorragend zur Bewältigung schwieriger Gesprächssituationen, bei Konflikten, in Diskussionsrunden und bei langwierigen Besprechungen und Verhandlungen.

Ziel des Seminars ist es, sich in solchen Situationen mit souveränen Argumenten zu behaupten. Mit einfachen Übungen, klaren Argumentations- und Kommunikationsregeln und gezieltem Verhalten lernen Sie, gelassen, fair und sachlich zu argumentieren und sich nicht auf das Überredungsniveau des Gesprächspartners einzulassen sowie spontan und geschickt zu kontern.

Das Seminar vermittelt Ihnen die Basisregeln für überzeugende Argumentation und den professionellen, souveränen Umgang in schwierigen Gesprächssituationen, Diskussionen oder Besprechungen. Sie lernen, Angriffe positiv umzudeuten und gezielt zu argumentieren. Gleichzeitig wenden Sie Strategien für das Formulieren schneller Repliken zum Beispiel bei Killerphrasen an.

Inhalte

- § Argumentationstechniken und -strategien kennen lernen
- § Argumentieren nach der 5-Satz-Technik, Argumentationsketten in 5 Phasen aufbauen
- § Die ETHOS-Formel: Argumente, die nie ausgehen!
- § Grundlagen der kooperativen, zielorientierten Gesprächsführung
- § Lenkungsmethoden für Gespräche
- § Leitfaden für Kritik- und Konfliktgespräche
- § Einführung in die sokratische Gesprächsführung als Konfliktbewältigungsstrategie
- § Geschickt Kontern: „Honigzunge“, „Giftzunge“, „Diplomatiezunge“, „Dolmetscherzunge“, klassischer Gegenkonter
- § Umgang mit Widerständen, Ablehnung, unsachlichen und unfairen Angriffen
- § Diskussionen erfolgreich und zielführend lenken und leiten

Methoden:

- § TrainerInnen-Input
- § Gruppen-/Partnerarbeiten, Argumentationsketten
- § Argumentieren vor dem Plenum auf Zuruf
- § Rollenspiele „Kritikgespräche“ mit Feedback, auf Wunsch Video-Feedback
- § Gruppendiskussionen mit Feedback

Referentin: Iris Kadenbach, Kommunikationstrainerin & Coach, Hannover plus Team

Termine: 21./22.12.2009

Weitere Termine auf Anfrage