Richtig argumentieren

Sie haben einen Vorschlag, Sie möchten eine Entscheidung, Sie wünschen sich, dass Ihre Gesprächspartner Ihre Sichtweise teilen. Dann kommt es auf die richtigen Argumente an.

Wenn Sie Ihre Gesprächspartner überzeugen wollen, müssen Sie mit guten Argumenten punkten.

BEI DEM THEMA GEHT ES UM DIE FRAGEN:

- Wie finden Sie passende Argumente?
- Wie argumentieren Sie richtig?
- Wie gehen Sie mit Gegenargumenten um?

Wie gut gelingt es Ihnen, andere im Gespräch zu überzeugen?

Was funktioniert gut? Wo gibt es schon einmal Schwierigkeiten?

Keywords

Ansprache, Argumentation, Argumente, Balance, Dominanz, emotionale Bedürfnisse, Entscheidungen, Gegenargumente, limbisches System, Nutzen, Nutzenargumentation, Stimulanz, Überzeugungsstrategie

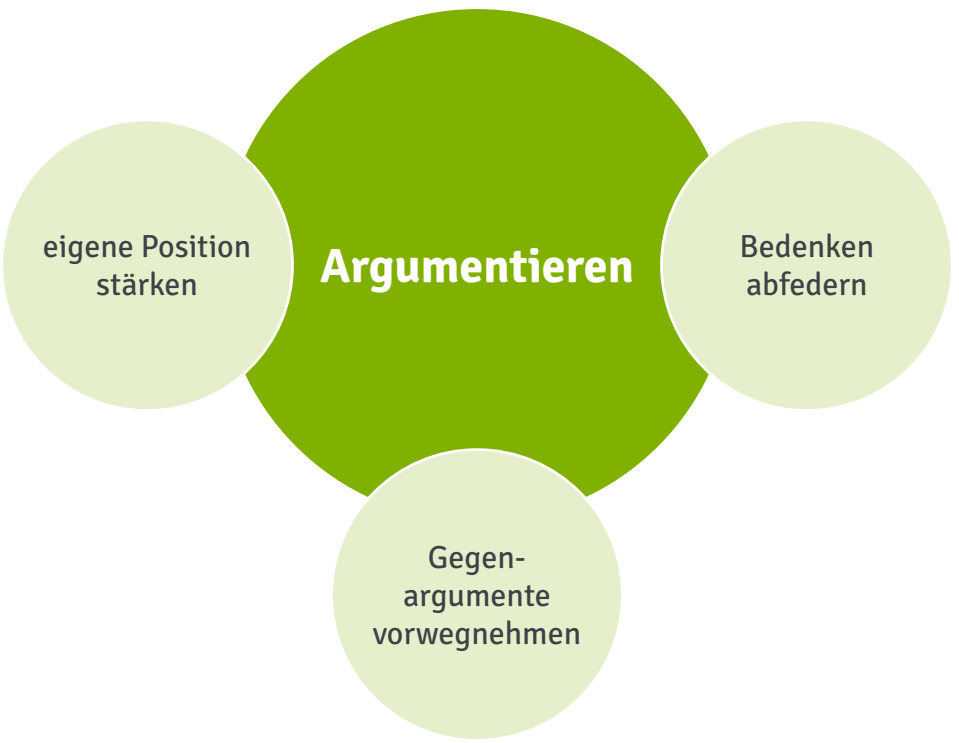
Finden Sie die richtigen Argumente

Sie möchten etwas bei Ihren Gesprächspartnern erreichen. Dann haben Sie zwei Möglichkeiten: Sie können versuchen, sie zu überreden oder Sie können versuchen, sie zu überzeugen.

Warum ist Überreden die schlechtere Alternative?

In diesem Fall sind die Gesprächspartner nicht wirklich von der Sache überzeugt, was schnell dazu führen kann, dass sie zweifeln oder ihr Urteil revidieren.

Die bessere Alternative: Sie arbeiten mit einer guten **Überzeugungsstrategie**. Ausgangspunkt sind dabei immer die Gesprächspartner mit ihren Vorstellungen, Interessen und Wünschen. Der Grund ist einfach: Sie werden niemanden überzeugen können, wenn Sie nicht zeigen können, dass er oder sie von Ihrem Vorschlag profitiert.

Mit Argumenten zu arbeiten, hat drei Ziele:

- die eigene Position zu stärken,
- mögliche Einwände aus dem Weg zu räumen und
- mögliche Gegenargumente zu schwächen.