Argumente finden

In vielen Präsentationen geht es darum, die Teilnehmenden von Ihrer Sicht der Dinge zu überzeugen, sie auf Ihre Seite zu ziehen, deren Zustimmung zu bekommen. Dann müssen Sie die richtigen Argumente zur Hand haben.

Ohne zündende Argumente werden Sie kaum überzeugen können.

BEI DEM THEMA GEHT ES UM DIE FRAGEN:

- Wie finden Sie passende Argumente?
- Wie überprüfen Sie, ob die Argumente überzeugend sind?
- Wie können Sie Ihre Argumente sortieren und gewichten?

Welche Erfahrungen haben Sie bei der Suche nach treffenden, gar zündenden Argumenten gemacht? Wie sind Sie vorgegangen?

Was funktionierte gut? Wo gab es schon einmal Schwierigkeiten?

Keywords

Ansprache, Argumentation, Argumente, emotionale Bedürfnisse, Entscheidungen, Gegenargumente, Nutzen, Nutzenargumentation

Überlegen Sie, wie Sie welche Argumente nutzen wollen

Sie präsentieren vor einer Teilnehmergruppe, Ihr Ziel ist es, die Anwesenden zu überzeugen. Dann sollten Sie sich fragen:

- Welche Vorteile für die Zuhörerschaft können und sollten Sie darstellen?
- Welchen Nutzen können Sie den Teilnehmenden bieten?

Worin besteht der Unterschied zwischen Vorteil und Nutzen?

Der Vorteil ist eine Eigenschaft Ihres Angebots, etwa ein hohes Einsparpotenzial, der Nutzen beantwortet die Frage der Teilnehmenden. *Was bringt mir das?*

Das sind die Grundfragen, um passende Argumente zu finden. Allerdings sollten Sie auch überlegen, wie Sie Ihre Argumente einsetzen wollen. Es gibt drei Möglichkeiten:

- Sie wollen mit Argumenten Ihre eigene Position stärken.

  Das ist der Hauptzweck der Argumentation: Argumente anführen, die Ihre Teilnehmenden ansprechen, die Ihnen Pluspunkte einbringen.

- Sie möchten mit Ihren Argumenten mögliche Einwände aus dem Weg räumen.

  Einige Teilnehmende werden vielleicht skeptisch sein, ihnen fallen dann schnell Einwände ein nach dem Motto *Das kann stimmen, aber* … Gut ist, wenn Sie solche Einwände vorwegnehmen und aufzeigen, dass sie unbegründet sind.

- Sie möchten mögliche Gegenargumente schwächen.

  Zu Ihren Argumenten gibt es oft auch Gegenargumente. Auch Sie sollten Sie kennen und widerlegen, wenn Sie vermuten, dass diese Gegenargumente für Teilnehmende eine Rolle spielen.