



Überzeugt?

Überzeugt? Wirkungsvolle Argumentation

Sie lernen, wie Sie Ihr Gegenüber zu einem Umdenken bewegen können. Sie erfahren, welche Rolle Emotionen bei der Meinungsbildung spielen und wie Sie dieses Wissen in Ihrer Argumentation nutzen können. Sie üben verschiedene Methoden, die Sie in Diskussionen anwenden können, um zu überzeugen. Sie setzen sich damit auseinander, wo Meinungsbildung aufhört und Überreden oder gar Manipulation anfangen.

Nutzen und Ziele

Die Teilnehmenden können

- Ihre Argumente so auswählen und vortragen, dass ihr Gegenüber, sich eine eigene Meinung bilden kann und ihnen aus Überzeugung zustimmt.
- Auch bei Einwänden souverän bleiben. Ihre Argumentation hilft ihnen, erfolgreich zu verhandeln.
- Eine Argumentation logisch und situationsgerecht aufbauen und vortragen.
- Emotionen in der Argumentation gezielt abholen und einbeziehen.
- Mit unsachlichen Einwänden umgehen, erkennen manipulative Handlungsweisen und wissen diese abzuwehren.

Programm

Tag 1

- Wie und wann wird Argumentation eingesetzt?
- Analyse zum Erkennen der Rollen und Interessen in einer Situation
- Rolle des Emotionssystems bei der Meinungsbildung
- Argumentieren bei vorgefassten Meinungen

Tag 2

- Argumentationsmuster/-typen
- Manipulationsversuche erkennen und abwehren
- Vorbereiten und vortragen von eigenen Argumentationen

Informationen

Daten

29. & 30.01.2025

Preis

CHF 1100

Ort

Biel

Anmeldefrist

3 Wochen vor Kursbeginn

Kontakt

Estelle Köhler

Projektkoordinatorin

ekoehler@sanu.ch

Referierende

Christine Gubser,

Kommunikationstrainerin, sanu ag

Oliver Renggli,

Braindate AG,

Kommunikationstrainer

svu
asep

ffu-pee

BrainDate
AG

Patronate: svu | asep, ffu-pee, Braindate AG

Weitere Informationen und Anmeldung: www.sanu.ch/NGARDE

