

Argumente vorbringen

Sie haben Argumente, die überzeugend sind. Dann geht es darum zu überlegen, wie Sie diese Argumente richtig einsetzen.

Die besten Argumente nützen nichts, wenn Sie sie nicht richtig nutzen.



BEI DEM THEMA GEHT ES UM DIE FRAGEN:

- Wie bringen Sie Ihre Argumente richtig vor?
- Wie bauen Sie Argumentationslinien auf?



Welche Erfahrungen haben Sie damit gemacht, Argumente in die Verhandlung einzubringen?

Wie sind Sie vorgegangen? Was hat gut funktioniert? Wo gab es schon einmal Schwierigkeiten?

Keywords

Argumentationsmuster Argumentationsstraße Begründung Beispiele Berichtigung
Bilder Einstiegssatz Entscheidungsdiskussionen Fünf-Satz Kompromiss
konkrete Aussagen Meinungsbildung Nutzenargumentation Positionsbestimmung
Standpunktformel Vergleich Zielsatz

Bringen Sie Argumente richtig vor

Nur wenn Sie die richtigen Argumente zur richtigen Zeit vorbringen, können Sie die Verhandlung in Ihrem Sinne beeinflussen. Dabei sollten Sie auf drei Dinge achten:

1. Konzentrieren Sie sich auf wenige, aber überzeugende Argumente

Wenn Sie zu viele Argumente vorbringen, können Ihre Verhandlungspartner sich die schwachen heraussuchen und sie leicht widerlegen. Beschränken Sie sich deshalb auf wenige Argumente, die aber ins Gewicht fallen und über die Ihre Gesprächspartner nicht hinwegsehen können. Achten Sie auch darauf, dass Sie nicht gleich Ihr ganzes Pulver verschießen, lieber noch Argumente in der Hinterhand halten.

2. Achten Sie auf die Reihenfolge Ihrer Argumente

Wenn Sie Ihren Standpunkt vortragen, sollten Sie wissen, in welcher Reihenfolge Sie welche Argumente bringen.



Welche Vor- und Nachteile hat es, ...

1. erst die starken Argumente zu bringen, dann die schwächeren Argumente?
2. die stärkeren Argumente hinter die schwächeren Argumente zu stellen?
3. stärkere und schwächere Argumente abwechselnd vorzutragen?