

Raum für Kommunikation.



Über- zeugt?

sanu.

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 Vorgehensweisen ein, die Sie in Diskussionen anwenden können, um zu überzeugen. Sie setzen sich damit auseinander, wo die freie Meinungsbildung aufhört und wir von Überreden oder gar Manipulation sprechen.

Nutzen und Ziele

- Erlernen logischer, situationsgerecht aufgebauter Argumente, sowie deren Auswahl unter Berücksichtigung der Gesprächsart und des Gegenübers
- Stellenwert der persönlichen Souveränität in unterschiedlichen Gesprächssituationen
- Gezieltes Abholen und Miteinbezug von Emotionen
- Erkennen und Umgang von unsachlichen Einwänden und manipulativer Handlungsweisen

Programm

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

Zielpublikum

- Umweltbeauftragte und Umweltbauleitungen
- Fachkräfte aus Planung, Projektleitung und Beratung
- Führungskräfte
- Mitglieder von Verbänden und NGOs
- Mitarbeitende der öffentlichen Hand

