

In der richtigen Reihenfolge argumentieren Widerstände überwinden

René Borbonus



Widerstände überwinden

Tipp: In der richtigen Reihenfolge argumentieren

Faustregel für die Reihenfolge bei unterschiedlichen Gesprächsanlässen:

■ Wenn Sie jemanden über etwas informieren, können Sie die Schlussfolgerung/das Ziel zuerst nennen. Wenn Sie jemanden mit Argumenten überzeugen wollen, ist die Reihenfolge umgekehrt:



■ Erst die Argumente, dann der Handlungsimpuls/die Forderung.

Übung: Widerstände überwinden – Überzeugen durch Reihenfolge

Formulieren Sie aus den Aussagen in der linken Spalte eine strukturierte Argumentation, die geeignet ist, die Widerstände des Gesprächspartners zu überwinden.

Aussagen (in falscher Reihenfolge)

Ihre Argumentation

■ Ich kann die Kindern am Montag nicht ins Feriencamp bringen. Der Chef hat einen frühen Kundentermin angesetzt. Ich soll die Projektleitung bekommen. Wenn ich nicht zum Termin gehe, verliere ich das Projekt.



■ Ich brauche unbedingt einen Telefontermin mit Ihnen vor acht Uhr morgen früh. Um halb neun findet ein internes Meeting statt. Da geht es um die Zahlen, die wir besprechen müssen. Der Zeitplan unseres Projekts hängt davon ab, ob ich beim Meeting handlungsfähig bin.



■ Dieses Wochenende fällt das Fußballtraining für dich aus. Oma wird 70. Wir fahren zu ihr nach Bremen. Als du an Weihnachten nicht da warst, war sie traurig. Deine Cousins werden alle da sein. Die sind auch alle Fußballfans.

