

Gespräche erfolgreich führen

Argumentationspläne und Standpunktformeln helfen, im **Überzeugungsgespräch** zu bestehen. Wie's funktioniert, erfahren Sie in einem neuen Ratgeber.

Ob im Beruf oder in der Gewerkschaft – wer Verantwortung trägt, der hat auch Überzeugungsarbeit zu leisten. Anderen seine Ideen und Haltungen schmackhaft zu machen ist selten eine Sache, die einfach im Vorbeigehen erledigt werden kann. Zu überzeugen, das bedeutet oft harte Arbeit, bei der es vollen Einsatz, Geschick und die richtigen Kommunikationswerkzeuge braucht. Ein neuer Ratgeber, herausgegeben vom Renner Institut, hilft jetzt allen, die wichtige Gespräche erfolgreicher führen wollen, dabei, ihre rhetorische Werkzeugkiste aufzufüllen.

Ist diese Kiste gut gefüllt, dann geht vieles leichter und häufig vor allem schneller. So

ist es beispielsweise in der Regel überaus wichtig, sich für ein Überzeugungsgespräch schon im Vorfeld nachvollziehbare Argumentationslinien, klare Standpunkte und Kernbotschaften zurechtzulegen. Um dies zu tun, bedienen sich Kommunikationsprofis oft so genannter Argumentationspläne und Standpunktformeln: Diese führen z. B. von einem passenden Einstieg, der die Neugier und das Interesse des

Gesprächspartners wecken soll, über einen – in der Regel dreiteiligen – Argumentationsblock, der den Boden für das



Kernanliegen aufbereitet, hin zum kraftvoll vorgetragenen Schlusssatz, der eine Handlungsaufforderung bringt. Wer sich in der Vorbereitung an Argumentationspläne hält, der zwingt sich nicht nur zu gedanklicher Disziplin, sondern tut sich dann auch beim Vortrag leichter.

Die richtigen Fragen stellen
Gelingene Überzeugungsgespräche sind selten Einwegkommunikation. Jemandem die eigenen Ideen zu „verkaufen“ setzt häufig voraus, zunächst die richtigen Fragen zu stellen. Die Antworten des Gesprächspartners liefern Hinweise, wo die eigene Argumentation am erfolgreichsten ansetzen kann. Eine gute Fragetechnik zu haben ist deshalb für jeden „Überzeu-

gungstätiger“ besonders wertvoll. Gleiches gilt für das Wissen um den richtigen Umgang mit Einwänden. Es gibt eine Vielzahl intelligenter Techniken, Einwänden zu begegnen. Sich diese Techniken anzueignen und auf die übliche Killerphrase „Ja, aber“ zu verzichten, bringt deutlich mehr Spielraum, auf die Haltung unserer Gesprächspartner Einfluss zu nehmen.

Standpunktformeln, Argumentationspläne, Fragetechnik, der Umgang mit Einwänden, all das und zahlreiche andere Tipps und Tricks für wichtige Gespräche finden sich im „Ratgeber für die politische Kommunikation“. Für besonders Interessierte gibt es im Anhang noch ein umfangreiches Literaturverzeichnis. □

Christian Kraxner

Gewinnspiel

Die **KOMPETENZ** verlost

10 Exemplare von

„Im Überzeugungsgespräch bestehen“

Beantworten Sie die folgende Frage richtig und gewinnen Sie!

„Wie heißt der in Österreich geborene und in Amerika berühmt gewordene Kommunikationspsychologe, von dem das Buch ‚Anleitung zum Unglücklichsein‘ stammt?“

Sigmund Freud Paul Watzlawick Erwin Ringel

Ihre Antwort senden Sie bitte an:

GPA, Redaktion **KOMPETENZ**,
1013 Wien, Deutschmeisterplatz 2

Einsendeschluss: 28.2.2002

Teilnahmebedingungen:

Bestellung

„Im Überzeugungsgespräch bestehen. Ein Ratgeber für die politische Kommunikation“ von **Christian Kraxner, Renner Institut (Hg.), Wien 2001, € 6,50.**

Bestellungen richten Sie bitte an den **Arbeitskreis für Sozialpsychologie und Gruppendynamik, 1050 Wien, Postfach 150, Tel. und Fax (01) 544 80 44, kraxner.cuw@univie.ac.at**

