



# Dialektik und Verhandlungsführung

## Sprachliche Selbstverteidigung

Um die Dialektik zu verstehen, muss man sie unbekümmert - um der objektiven Wahrheit willen - als die Kunst betrachten, Recht zu behalten. Dies ist freilich umso leichter, wenn man in der Sache selbst Recht hat. Aber die Dialektik als solche lehrt, wie man sich gegen Angriffe aller Art besonders gegen unredliche verteidigt und wie man selbst angreifen kann, wenn Ihr Gegenüber Behauptungen aufstellt. Ferner müssen wir zwischen Wahrheit und Schein trennen. Denn die Kunst besteht darin, ihre Sätze als wahr gelten zu lassen. Es ist die Fähigkeit Ihrer Urteilkraft, des Nachdenkens und Ihrer Erfahrung. Was ist Dialektik noch? Man hat sie definiert als die Logik des Scheins: Aber das ist falsch. Denn dann wäre sie nur brauchbar zur Verteidigung falscher Sätze. Denn: Wichtig ist auch, dass Sie Kunstgriffe lernen, die Ihnen die Möglichkeit geben, Ihr Gegenüber mit den gleichen Waffen zu schlagen. Das Training gibt eine Reihe von Einblicken in diese Kunst der sprachlichen "Selbstverteidigung". Kurz: Ziel muss es sein, einen gemeinsamen, tragbaren Weg in der Kommunikation zu finden. Nur manchmal treffen wir auf Zeitgenossen, denen wir mit anderen Waffen auf den richtigen Weg helfen.

## 1. Lernziele

Besonders unter dem Gesichtspunkt unseres wirtschaftlichen und sozialen Zeitgeschehens ist die Bedeutung dieses Wissensbereiches wichtig. Erstens: Weil die Mitteilungsfähigkeit ein wichtiges Bindeglied zum Verstehensprozess darstellt. Zweitens: Weil unfaire Kommunikation an der Tagesordnung ist. Drittens: Weil Persönlichkeitsentwicklung einen hohen Stellenwert besitzt. Viertens: Weil Führungskräfte kommunikative Werkzeuge brauchen, um eine erfolgreiche Menschenführung zu praktizieren. Hierzu braucht man Werkzeuge, damit in der Verhandlungsführung die Kommunikation nicht entgleitet. Dialektik wird in diesem Training als WIN-WIN-Strategie verstanden und nicht als Instrument, um andere über den Tisch zu ziehen.



# S E M I N A R E

## 2. Lerninhalte

- Kurzer geschichtlicher Überblick über die Dialektik
- Emotionen und Ratio im Gespräch
- Fragebehandlung im Umgang mit Gruppen
- Verstärkung durch Modulation
- Gefühle
- Kinesik nonverbale Kommunikation
- Aufbau eines Beeinflussungsgespräches (AIDA)
- Aufbau eines Beeinflussungsgespräches (ISABA)
- Aufbau eines Beeinflussungsgespräches (MAPPA))
- Beweisführung / Syllogismus
- Beweisführung / Addition und Syllogismus
- Ein- und Vorwandbehandlung
- Fragetechnik
- Zielpersonen-Profil (Life-Style)

## 3. Methodisches Vorgehen

Rollenspiel, Videoanalyse

## 4. Ihr Nutzen:

Das Training ist für Menschen, die erste Schritte zur Könnerschaft wagen wollen. Ziel muss es sein, einen gemeinsamen, tragbaren Weg in der Kommunikation zu finden.

## 5. Teilnehmeranzahl und Dauer:

Da großen Wert auf das Üben im Rollenspiel und Reflektieren durch die Videoanalyse gelegt wird, sind nicht mehr als 8 Teilnehmer und ein Zeitrahmen von 2 Tagen vorgesehen.

## Termine:

Für aktuelle Termine und eventuelle Terminänderungen siehe:  
[http://www.foreward.de/aktuelle\\_seminartermine.htm](http://www.foreward.de/aktuelle_seminartermine.htm)