

## Werbende und informierende Rede - eine Gegenüberstellung

	<u>werbende Rede</u>	<u>informierende Rede</u>
Rednerintention	Erreichen eines individuell gewünschten Ziels	Erreichen eines konsensual gefundenen Gruppenziels
Gesprächsverhalten	<ul style="list-style-type: none"><li>- Nicht-Nennen des gewünschten Ziels</li><li>- gezielter Einsatz von non-verbaler Kommunikation</li><li>- Aufbau von Scheinargumenten</li><li>- scheinbares Eingehen auf Gesprächspartner</li></ul> <p>=&gt; <i>strategisches Handeln</i></p>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Nennen des gewünschten Ziels</li><li>- weitgehender Verzicht auf non-verbale Kommunikation</li><li>- Argumentation, die sich eingehend auf Gesprächspartner ändern kann: „zwangloser Zwang des besseren Arguments“</li></ul> <p>=&gt; <i>verständigungsorientiertes Handeln</i></p>
gewünschtes Gesprächsergebnis	Teilnehmer einigen sich auf das Ziel des Werbenden	Teilnehmer einigen sich auf ein Ziel, dem alle zustimmen