

## ***Grundlagen der Gesprächsführung: Argumentation***

- **Struktur der Argumentation**

Zu einer Argumentation gehören immer zwei Aussagen:

- a. das, was begründet wird (Argumentandum)
- b. die Begründung (Argument)

Begründet werden kann

- a. die Richtigkeit einer Behauptung
- b. die Berechtigung oder Angemessenheit einer Aufforderung
- c. die Notwendigkeit oder Angemessenheit einer Handlung

In der Argumentation gibt es zwei verschiedene Techniken und zwei versch. Vorgehensweisen:

- a. *Reaktive Argumentation*

Bei der reaktiven Argumentation wird zuerst nur die Hypothese aufgestellt und nur bei einer Nachfrage des Gesprächspartners das Argument nachgeliefert.

- b. *Aktive Argumentation*

Bei der aktiven Argumentation wird die Begründung zur Argumentation gleich mitgeliefert, daher empfiehlt es sich, aktiv zu argumentieren.

- c. *Induktives Vorgehen*

Beim induktiven Vorgehen wird die Begründung vorangestellt, das Argument wird nachgeliefert.

- d. *Deduktives Vorgehen*

Beim deduktiven Vorgehen wird die Begründung nachgestellt, deshalb kann es passieren, dass der Gesprächspartner schon nach dem Argumentandum nicht mehr zuhört und folglich das Argument nicht mehr aufnimmt.

- **Finden von überzeugenden Argumenten**

*Gute Argumente sind die, die den Partner in dieser Situation überzeugen könnten.*

Zwei wichtige Regeln gibt es, um gute Schlagkräfte Argumente zu finden:

- a. Der inhaltliche Zusammenhang muss aus dem Wissens- und Erfahrungsbereich des Partners stammen, damit dieser auch weiß, wovon man spricht und die Argumentation mitverfolgen kann, sodass er sich nicht niedergemacht mit Erfahrungswerten und mit überheblicher Sprache vorkommt.
- b. Bei der Suche nach einem passenden Argument sollte man die Perspektive des Gesprächspartners übernehmen, also von seinen Denk- und Handlungsmustern ausgehen.

- **Arten von Argumenten**

- a. *Fakten* (sind die wirkungsvollsten Argumente)
- b. *Abmachungen*
- c. *(gemeinsame) Erfahrungen*
- d. *Beispiele*

e. *Normen- und Wertvorstellungen*

Bei Normen und Wertvorstellungen hängt es sehr stark vom Gesprächspartner ab, ob er die Argumente annimmt.

f. *Autoritäten*

Bei Autoritäten hängt es sehr stark ab, ob die Person von beiden Gesprächspartnern ein mindestens gleichwertiges, wenn nicht höheres, Ansehen genießt.

g. *Statistiken*

h. *Prognosen*

Prognoseargumente sind wirkungsvoll, weil sie die Gefühle des Partners berühren.

i. *Persönliche Empfindungen und Bedürfnisse*

Hier geht man davon aus, dass der andere bereit und auch in der Lage ist, sich in einen anderen hineinzusetzen, die Gefühle nachzuempfinden und die Bedürfnisse zu akzeptieren.

• **Entkräften von Argumenten**

<b>Fakten</b> kann man mit einem anderen Fakt widerlegen	<b>Abmachungen</b> können nur widerlegt werden, wenn ein weitergehender Vertrag vorliegt	Aus <b>Erfahrungen</b> dürfen keine allgemeinen Schlüsse gezogen werden
Aus <b>Beispielen</b> dürfen keine allgemeinen Schlüsse gezogen werden	<b>Normen</b> <i>Offene Fragen</i> veranlassen den Gesprächspartner nicht nur dazu, neue Argumente einzubringen, sondern seinen Standpunkt gründlich zu überdenken	<b>Autoritäten</b> können durch Nichtanerkennung der Person entkräftet werden
<b>Statistiken</b> - hinterstehende Interessen einer Statistik aufdecken und damit gegen das eigentliche Statistikargument kontern oder gezielt nachfragen - Gegenstatistiken anführen sind zwar möglich, bringen in einer Argumentation aber nicht viel her, weil Argument gegen Argument steht und sich nichts bewegt	<b>Prognosen</b> sind nur angreifbar, wenn die Faktenlage ungesichert ist.	Bei <b>Empfindungen</b> am besten <i>alternative Lösungsvorschläge</i> suchen, da Empfindungen heikel sind, weil man nicht direkt bestreiten kann, dass sie nicht stimmen würden und man somit den Gesprächspartner indirekt abwerten würden.

Allgemein kann man sagen:

- Wenn von einem Beispiel oder einer Einzelerfahrung auf eine Forderung oder Erkenntnis geschlossen wird, kann es wirkungsvoll sein, die Berechtigung dieses Schlusses anzuzweifeln.*
- Die Strategie der Scheinstütze kann der Beziehungsgestaltung und damit der Vorbereitung unserer Gegenargumentation dienen. Wenn sie offensichtlich unaufrichtig ist, wird sie oft als rhetorischer Trick entlarvt.*
- Fragen und Paraphrasen sind im argumentativen Dialog oft wirkungsvoller als spontane Gegenargumentationen oder Zurückweisungen.*

- **Ziele der Argumentation**

- Innovation:* Wir wollen unseren Partner für etwas interessieren und in ihm eine Meinung entwickeln.
- Bestätigung:* Auch wenn wir wissen, dass wir grundsätzlich einer Meinung sind wie unser Partner, tauschen wir unsere Argumente aus (z. B. nach einem Theater-/Kinobesuch). Auf diese Weise ergeben sich andere Facetten, neue Perspektiven und Erkenntnisse
- Standpunkte festlegen und Argumente überprüfen:* Wir versuchen, den Konsens in einer Gruppe mit Argumenten zu untermauern, die wir dann gemeinsam nach außen vertreten können
- Abgrenzen (gegen die Meinung des Partners):* Wir wissen von vornherein, dass es keine Übereinstimmung oder Kooperation geben wird, möchten aber, dass der andere nachvollziehen kann, warum das so ist.
- Aufmerksamkeit gewinnen:* Wir liefern eine argumentative Show, zeigen, dass wir kluge Schlüsse ziehen können, zeigen unsere Überlegenheit.

- **Grenzen der Argumentation**

Den Partner nicht mit Argumenten überschwemmen, sondern Zeit ihm lassen, über die Plausibilität der Argumentation nachzudenken.

Wenn das nächste Argument gleich bei einem Zeichen von Unstimmigkeit beim Gesprächspartner nachgeworfen wird, fühlt er sich schnell *überredet* und nicht *überzeugt*!