

Grundlagen der Gesprächsführung: **Argumentation**

*Welche sprachlichen
Möglichkeiten haben wir,
um Einstellungen zu
verändern und
Handlungen zu
beeinflussen?*

Welche sprachlichen Möglichkeiten haben wir, um Einstellungen zu verändern und Handlungen zu beeinflussen?

- Die Struktur der Argumentation
- Wie finden wir überzeugende Argumente?
- Welche Arten von Argumenten gibt es?
- Wie kann man Argumente entkräften?
- Argumentationen vorbereiten
- Mit welchem Ziel argumentieren wir?

Die Struktur der Argumentation (1)

Zu einer Argumentation gehören immer zwei Aussagen:

Das, was begründet wird

Fahr hier nur 30 km/h. Wir haben diese Geschwindigkeitsbegrenzung eingeführt,

weil

Die Begründung

Hier stoßen häufig Autos zusammen, da in in den letzten Jahren sechs tödliche Unfälle passiert sind.



Die Struktur der Argumentation (2)

Begründet werden kann

- die Richtigkeit („Wahrheit“) einer Behauptung
- die Berechtigung oder Angemessenheit einer Aufforderung
- die Notwendigkeit oder Angemessenheit einer Handlung

Die Struktur der Argumentation (3)

Reaktive/Aktive Argumentation

Reaktive Argumentation

K: *Zum Beispiel meine ich:
Das Osgoodsche Differential
ist zur Erhebung von
Einstellungen nur bedingt
geeignet*

S: *Und warum?*

K: *Die Skalierung ist doch
sehr kompliziert und die
Begriffe finde ich ziemlich
willkürlich. Außerdem habe
ich ein paar andere Autoren
gelesen ...*

Aktive Argumentation

*Wir haben diese
Geschwindigkeits-
begrenzung eingeführt,
weil da in den letzten
Jahren sechs tödliche
Unfälle passiert sind.*

Die Struktur der Argumentation (4): *induktives/deduktives Vorgehen*

induktives Vorgehen Vorgehen

*zusammen, deshalb fahr
hier nur dreißig.*

deduktives Vorgehen

Wir haben diese extreme
Geschwindigkeits-
begrenzung eingeführt, weil
da in den letzten zwei
Jahren sechs tödliche
Unfälle passiert sind.

Argumentandum

Operator

Argument

Die Struktur der Argumentation (5)

Wenn wir ein Widerspruch erwarten, ist es oft günstiger, **induktiv** zu argumentieren, also erst die Begründung für unsere Handlung, Bitte oder Behauptung zu äußern und dann die Schlussfolgerung.

Wie finden wir überzeugende Argumente?

Wenn wir argumentieren, wollen wir nicht beweisen, dass etwas **wahr ist**. Wir wollen, dass der andere etwas **für wahr hält**.

1.

Der inhaltliche Zusammenhang muss aus dem Wissens- und Erfahrungsbereich des Partners stammen.

2.

Bei der Suche nach der passenden Argumentation sollte man die Perspektive des Partners übernehmen, also von seinen Denk- und Handlungsmustern ausgehen.

Welche Arten von Argumenten gibt es?

Fakten sind die wirkungsvollsten Argumente	Abmachung	(gemeinsame) Erfahrungen
Beispiele	Normen und Wert- vorstellungen	Autoritäten
Statistiken	Prognosen	Persönliche Empfindungen und Bedürfnisse

Wie kann man Argumente entkräften? (1)

- Widerlegen heißt: einen **Gegenbeweis** führen.
- Meistens geht es *nur* darum, die Argumentationen des Partners zu **entkräften**.

Wie kann man Argumente entkräften? (2)

<p>Fakten kann man mit einem anderen Fakt widerlegen</p>	<p>Abmachungen können nur widerlegt werden, wenn ein weitergehender Vertrag vorliegt</p>	<p>aus Erfahrungen dürfen keine allg. Schlüsse gezogen werden</p>
<p>aus Beispielen dürfen keine allg. Schlüsse gezogen werden</p>	<p>Normen können durch offene Fragen entkräftet werden</p>	<p>Autoritäten können durch Nicht- anerkennung der Person entkräftet werden</p>
<p>Statistiken können durch Anzweifeln der wiss. Basis entkräftet werden</p>	<p>Prognosen sind nur angreifbar, wenn die Faktenlage ungesichert ist</p>	<p>Empfindungen Alternative Lösungsvorschläge suchen</p>

Wie kann man Argumente entkräften? (3)

1. Wenn von einem Beispiel oder einer Einzelerfahrung auf eine Forderung oder Erkenntnis geschlossen wird, kann es wirkungsvoll sein, die Berechtigung dieses Schlusses anzuzweifeln.
2. Die Strategie der Scheinstütze kann der Beziehungsgestaltung und damit der Vorbereitung unserer Gegenargumentation dienen.
3. Fragen und Paraphrasen sind im argumentativen Dialog oft wirkungsvoller als spontane Gegenargumentationen oder Zurückweisungen.

Argumentationen vorbereiten

- **Begriffsklärung**

Man kann Missverständnisse vermeiden und verhindern, indem man vor dem Austausch von Argumenten Basisbegriffe klärt.

- **Beziehung gestalten**

Erst wenn die Beziehung positiv gestaltet ist und man von der Stimmungslage des Partners ausgeht, hat man die Chance, für Argumentationen ein offenes Ohr zu finden.

Mit welchem Ziel argumentieren wir? (1)

- Wenn wir argumentieren, wollen wir, dass der andere die Argumente plausibel findet, ihnen zustimmt und entsprechend handelt.
- Es geht um *Handlungsbeeinflussung*, *Beziehungsgestaltung*, *Selbstdarstellung*, das *Erzeugen von Gefühlen* und um *Innovation*. Nicht zuletzt wird mit dem Ziel argumentiert, einen Konflikt zu verdeutlichen, sich abzugrenzen und einen Dissens zu begründen.

Mit welchem Ziel argumentieren wir? (2) *

Rangfolge eines möglichen Argumentationszieles

1. Partner ist bereit, unsere Argumente anzuhören	2. Der Partner denkt über Argumente nach, gleicht sie mit seinen Standpunkten/ Planungsmustern ab	3. Der Partner stimmt zwar nicht zu, zeigt aber Verständnis für den Standpunkt
4. Partner gibt zu, dass unser Standpunkt recht hat	5. Partner ist in seinem Standpunkt verunsichert	6. Partner handelt in unserem Sinn, ändert seine Einstellung aber nicht
7. Partner ist überzeugt, dass wir recht haben (<i>Konsens</i>)	8. Partner ändert seine Einstellung, verwirft seine Pläne	9. Partner handelt in unserem Sinn (<i>Kooperation</i>) aus Überzeugung

Mit welchem Ziel argumentieren wir? (3) *

Weitere Ziele der Argumentation

1. Innovation
2. Bestätigung
3. Standpunkte festlegen und Argumente überprüfen
4. Abgrenzen (gegen die Meinung des Partners)
5. Aufmerksamkeit gewinnen

Grenzen von Argumentation

- Den Partner nicht mit Argumenten überschwemmen
 Überredung

Lösung:

- Partner Zeit lassen, über die Plausibilität der Argumentationen nachzudenken