

Checkliste: Grundregeln der Argumentationskunst

So setzen Sie in Gesprächen und Meetings Ihren Standpunkt durch!

- 1. Regel: Jedes Argument besteht aus einer Behauptung und einer Begründung!** Sichern Sie Ihre Begründung mehrmals ab (z.B. mit Studien und Expertenmeinungen). Hinterfragen Sie umgekehrt stets die Begründung, nicht die Behauptung!
- 2. Regel: 5 Schritte führen Sie zur überzeugenden Argumentation!**
1.) Ziel festlegen - 2.) Kernbotschaft formulieren - 3.) Begründungen formulieren und absichern - 4.) Brille der Gegenseite aufsetzen - 5.) Argumentationskette vorbereiten.
- 3. Regel: Machen Sie die Gegenposition und den Widerspruch zu Ihrem Hobby!** Widerstreben Sie der Versuchung, logisch klingenden Vorschlägen vorschnell zuzustimmen, ohne sie erst einmal zu hinterfragen.
- 4. Regel: Weichen Sie unerwünschten Fragen oder Themen aus!** Stellen Sie Alternativen zum betreffenden Sachverhalt dar und beziehen Sie erst dann selber Stellung.
- 5. Regel: Gewinnen Sie für einen überlegten Wortbeitrag Zeit!** Wiederholen Sie die Frage oder das Argument Ihres Gesprächspartners mit eigenen Worten, um erst dann entweder Ihr eigenes Argument draufzusatteln oder den Ball mit einer gezielten Frage zurückzuspielen.
- 6. Regel: Nur der Nutzen für Ihren Zuhörer zählt.** Stellen Sie die Vorteile dar, die Ihr Gesprächspartner erlangt, wenn er Ihrem Vorschlag zustimmt. Rechnen Sie die Vorteile möglichst in Zahlen bzw. Geldbeträge um.
- 7. Regel: Präsentieren Sie Zahlen!** Arbeiten Sie z.B. mit Zahlenvergleichen, präzisen Zahlen, Ergebniszahlen, konkreten/absoluten Zahlen, Multiplikation, Division.

8. **Regel: Bieten Sie Scheinalternativen an!** Über Sie durch Schwarz-Weiß-Malerei („Entweder... oder...“) logischen Druck auf Ihr Gegenüber aus, sich einem Ihrer beiden Vorschläge anzuschließen.
9. **Regel: Nutzen Sie die Macht von Analogien!** Übertragen Sie eine themenfremde Situation auf die aktuelle Situation („Vergleichen Sie das mit...“) Profitieren Sie von der Trägheit der meisten Menschen, Gleichnisse auf ihren Wahrheitsgehalt zu überprüfen.
10. **Regel: Überprüfen Sie Ihre Argumentationskette!** Fragen Sie sich bei jedem rhetorischen Element: Steht es in logischer Verbindung zu den anderen Elementen? Achten Sie v.a. auf die Stufenregel (bestes Argument zum Schluss, zweitbestes zu Beginn). Verwenden Sie bspw. die PLAN-Formel: Problem - Lösung - Argumente
Nachhaltiger Appell.

Literaturhinweise:

- Freudendahl, R.: Das DIVA-System - Überzeugend vor Kunden präsentieren, Pro Business, 2013
- Kellner, H.: Rhetorik: hart verhandeln, erfolgreich argumentieren, Hanser, 2000
- Ruede-Wissmann, W.: Das hat gegessen! Unschlagbar im Streitgespräch, Signum, 2003
- Thiele, A.: Argumentieren unter Stress, Goldmann, 5. Aufl., FAZ-Inst., 2006