

1 Argumentationstechniken

- Die (logische) Folgerung
- Der Kompromiss
- Die logische Kette
- Vom Allgemeinen zum Besonderen
- Die Ausklammerung
- Der Vergleich

Argumente sind Teil einer Argumentation, welche eine ergebnisorientierte Information darstellt. Die Zuhörerschaft soll hiermit beispielsweise:

- Die eigene Meinung ändern
- Neues Wissen erhalten
- Ihr Verhalten ändern
- Die Initiative ergreifen (eine Entscheidung treffen)

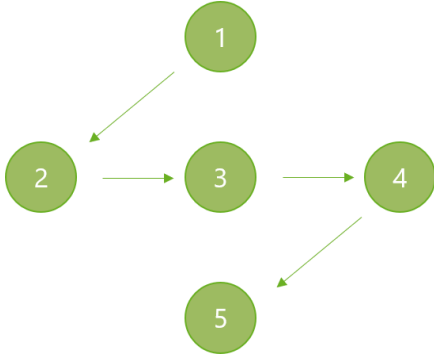
Es geht also grundlegend darum etwas zu bewirken.

Damit eine Argumentation erfolgreich verläuft müssen zuvor alle Argumente in eine sinnvolle Reihenfolge gebracht werden. Sie sollten dabei i.d.R. nach ihrer Überzeugungskraft aufsteigend sortiert werden.

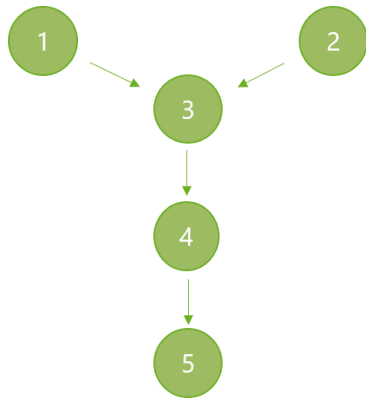
Für den Aufbau einer Argumentation gibt es verschiedene Techniken. Nachfolgend wird eine Auswahl vorgestellt. Innerhalb einer Präsentation können auch verschiedene Methoden genutzt werden.

- ! Diese sollten jedoch nicht als stricte Vorgabe, sondern eher als eine Hilfestellung angesehen werden.

1. Die (logische) Folgerung

	<p>1. Einleitung</p> <p>Aus den Argumenten:</p> <ol style="list-style-type: none">2. Erstens...3. Zweitens...4. Und – am wichtigsten – drittens... <p>Folgt zwingend:</p> <ol style="list-style-type: none">5. Der Zielsatz
<p>Beispiel:</p> <ol style="list-style-type: none">1. Das Umsatzwachstum hat sich in diesem Jahr erheblich verlangsamt. Wenn ich folgende Tatsachen bedenke:2. Erstens, welche Möglichkeiten der amerikanische Markt bietet,3. Zweitens, welchen Trend die Marktforschung bestätigt hat und schließlich4. Drittens, wie viel Wissen wir auf diesem Gebiet gesammelt haben, folgt daraus die Konsequenz:5. Wir müssen das neue Produkt entwickeln.	

2. Der Kompromiss



Zielsatz aus zwei gegensätzlichen Positionen entwickeln.

1. A meint ...
2. B meint ...
3. Gemeinsamkeiten sind ...
4. Hier kann man ansetzen
5. Daraus ergibt sich die Forderung/
Möglichkeit...

Beispiel:

1. Die technische Leitung drängt darauf, die Kosten zu senken.
2. Dagegen will die kaufmännische Leitung den Umsatz steigern.
3. Beide sind sich darin einig, dass wir die Rendite steigern müssen.
4. Genau hier sollten wir ansetzen und
5. Den Spezialauftrag nach außen vergeben.

3. Die logische Kette

4

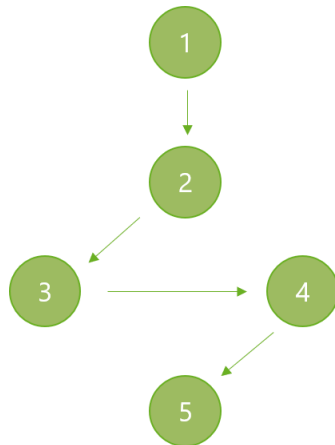


1. Die Situation ist so...
2. Dies führt zu ...
3. Deswegen müssen wir dies und jenes tun ...
4. Das aber hat als Voraussetzung, dass...
5. Darum müssen wir schließlich...

Beispiel:

1. In den vergangenen Jahren ist der Anteil der Großkunden deutlich gesunken.
2. Das hat zu einer kräftigen Ausweitung des Sortiments geführt.
3. Ein breites Sortiment ist aber nur bei mehr Kostenbewusstsein im Vertrieb sinnvoll.
4. Das hat aber als Voraussetzung, dass die Kostenstruktur für alle transparent ist.
5. Deswegen sollten wir sofort mit der Gemeinkosten-Wert-Analyse beginnen.

4. Vom Allgemeinen zum Besonderen



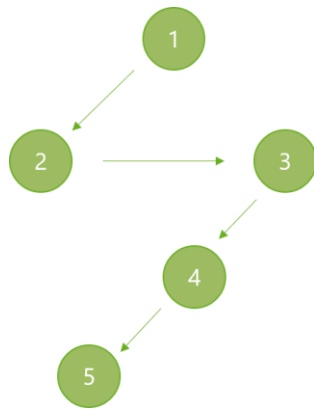
Das Ziel steht im Widerspruch zu einer verbreiteten Meinung. Die vortragende Person möchte hiermit vom Gegenteil überzeugen.

1. In der Regel sieht man die Sache so...
2. In diesem besonderen Fall ist das anders...
3. Denn erstens...
4. Und zweitens...
5. Deshalb meine ich ...

Beispiel:

1. Fast alle Mitglieder der Geschäftsleitung meinen, wir hätten in den vergangenen Jahren genügend Geld in Forschung und Entwicklung investiert.
2. In diesem Falle ist die Situation aber völlig anders. Warum?
3. Erstens entstehen neue Chancen in Asien und das Risiko ist überschaubar.
4. Und zweitens können wir uns einen Stillstand auf diesem Gebiet gar nicht erlauben. Deswegen meine ich,
5. Dass wir das Entwicklungsprojekt noch in diesem Jahr beginnen sollten.

5. Die Ausklammerung



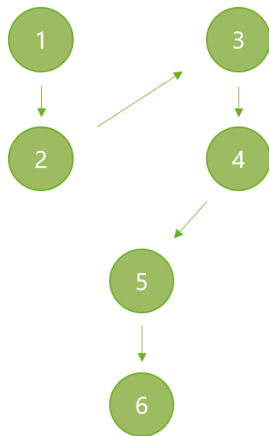
Einen Zielsatz entwickeln, indem man eine geäußerte Ansicht als abwegig darstellt.

1. Wir reden dauernd über...
2. Dabei geht es um...
3. Darauf kommt es gar nicht an (das erscheint mir nicht so wichtig) ...
4. Vielmehr geht es um...
5. Deshalb sollte...

Beispiel:

1. Wir reden die ganze Zeit über Liquidität.
2. Dabei geht es darum, die Zahlungsfähigkeit zu erhalten.
3. Darauf kommt es aber gar nicht an, weil wir genügend Reserven haben.
4. Viel wichtiger ist die Rentabilität, weil unsere Wettbewerber mehr investieren.
5. Deswegen sollten wir mit der Prozessoptimierung sofort beginnen.

6. Der Vergleich



Einen Zielsatz aus der Gegenüberstellung zweier gegensätzlicher Standpunkte entwickeln.

1. A hat folgenden Standpunkt...
2. Und begründet dies mit ...
3. B hält dagegen...
4. Und argumentiert mit ...
5. Beide Auffassungen überzeugen mich nicht, weil ...
6. Stattdessen sollte...

Beispiel:

1. Die Vertriebsleitung will das Sortiment erweitern.
2. Und begründet dies mit den Wachstumsprognosen der neuen Produkte.
3. Die Controllingleitung meint dagegen, wir sollten das Sortiment straffen.
4. Und begründet dies mit der niedrigen Durchschnittsrendite.
5. Beide Vorschläge können mich nicht überzeugen, weil sie uns bei der Umsetzung unserer Strategie nicht helfen.
6. Wesentlich besser wäre es, die Zielgruppe X zu erschließen, solange wir noch einen Wettbewerbsvorteil haben.

Bitte beachte:

Diese Techniken können wahnsinnig hilfreich sein, da sie eine Struktur bieten, welcher man folgen kann. Diese feste Struktur birgt jedoch auch die Gefahr, dass man sich zu sehr darauf versteift. In einer Prüfungssituation kann es gut sein, dass man mal von seinem vorgefertigten Manuskript abweicht und dies ist auch vollkommen in Ordnung! Schließlich soll eine Präsentation lebhaft und spannend sein und sich nicht wie eine Vorlesestunde anhören. Falls du diese Methoden also anwendest, versteife dich nicht zu sehr darauf. Sei dir bei jedem Punkt im Klaren was du sagen möchtest und was dein Ziel ist. Bist du in deinem Thema sicher vorbereitet, kannst du auch spontan kleine Änderungen souverän einbauen.

Quellenverzeichnis

- W. Pelz: „Kompetent führen“, Gabler, 2004
- S. Toulmin, U. Berk: „Der Gebrauch von Argumenten“, Beltz Athenäum, 2. Auflage 1996
- J. Detjen: „Reden können in der Demokratie – 1 Grundlagen rhetorischer Kommunikation“, Wochenschauverlag, 2014