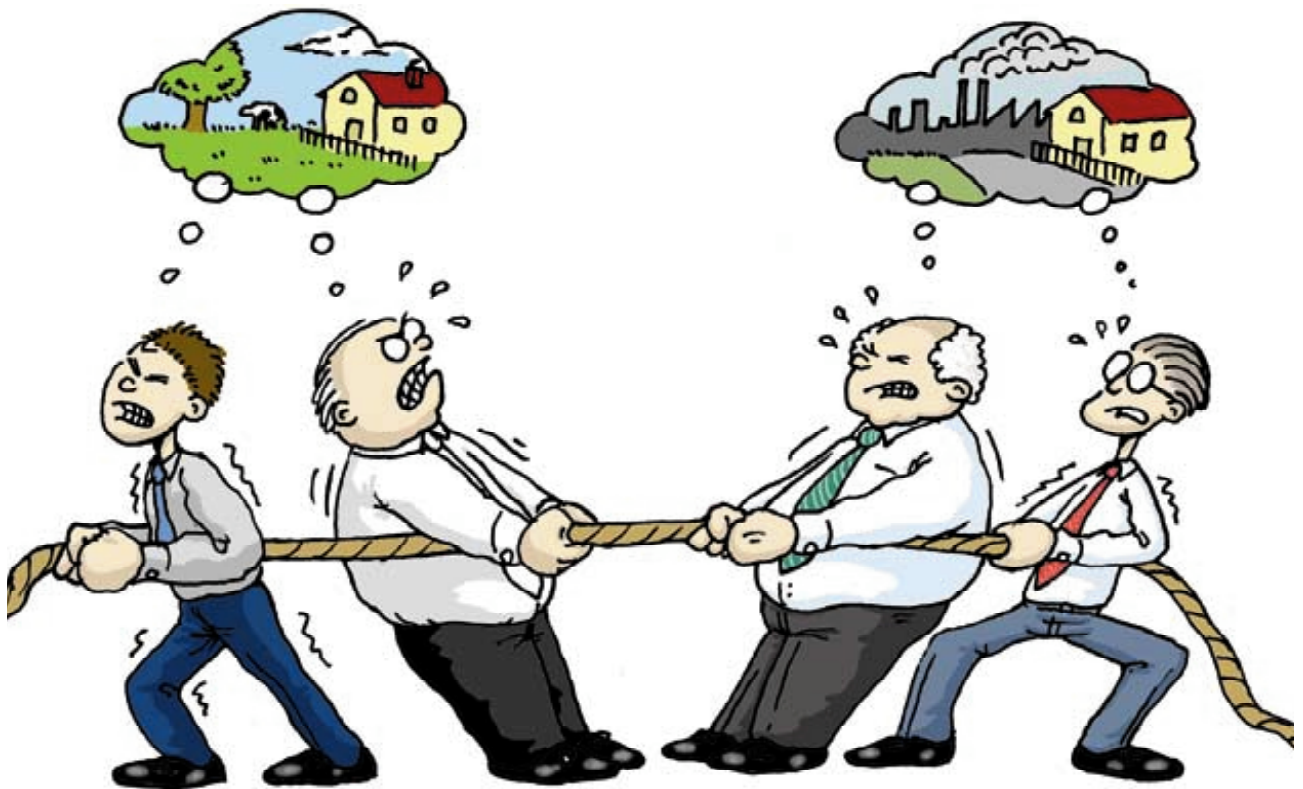


# Überzeugend argumentieren und sich sicher und angemessen durchsetzen ?

Mit **aggressiven** Formen der Durchsetzung, Versuchen der Überrumpelung bzw. des Über-den-Tisch-ziehens können Sie Ihren Gesprächspartner wenig überzeugen.

Er wird sich **umso mehr** gegen Ihre Durchsetzungsversuche **wehren**.



# Überzeugend argumentieren und sich sicher und angemessen durchsetzen

## Vor dem Entscheidungsgespräch:

### - Informationen für eine überzeugende eigene Argumentation sammeln:

- \* Was ist mein Ziel?
- \* Welche Argumente für meine Meinung, Vorschlag habe ich?
- \* Wie präsentiere ich meine Argumente?
- \* Welche Konsequenzen hat mein Vorschlag für den Gesprächspartner?
- \* Wie kann ich die Ansichten meines Gesprächspartners in der eigenen Argumentation berücksichtigen ?

## **Vor dem Entscheidungsgespräch:**

### **- Informationen über den Gesprächspartner, seine Sichtweise und Ziele sammeln:**

- \* Wie steht der Gesprächspartner zu mir?
- \* Wie sieht der andere vermutlich den Sachverhalt?
- \* Was sind seine Erwartungen, Wünsche, Bedürfnisse, Ziele, Entscheidungskriterien ?
- \* Welche Einwände könnte er anbringen?
- \* Wie kann ich seinen Einwänden begegnen ?

### **- Überlegungen anstellen, welche Kompromisse oder Zugeständnisse ich machen kann.**

# Während des Entscheidungsgesprächs:

## Bedingungen, um den Gesprächspartner zu überzeugen:

1. Für ein gutes Gesprächsklima sorgen, Beziehungsbotschaft beachten
2. Verständlich reden und argumentieren
3. Partnerzentriert argumentieren und auf seine Einwände eingehen
4. Glaubwürdig argumentieren
5. Den Entscheidungsprozess des Gesprächspartners akzeptieren
6. Bei Änderungswünschen so weit wie möglich auf den Gesprächspartner zugehen
7. Sein Entgegenkommen anerkennen und würdigen.



# Argumentationsstrategien

## Die Fünfsatz-Argumentation

### Einleitung:

Einstiegssatz, der die Ausgangssituation verdeutlicht.

### Hauptteil mit 3 Argumenten bzw. Erklärungen:

3 Begründungen, Erläuterungen, Veranschaulichungen, die alle auf den 5. Satz, den Zielsatz, hinführen.

### Schluss:

Zielsatz, in dem der Kerngedanke zugespitzt, einprägsam zusammengefasst und im Regelfall als Appell formuliert wird.

# Die wichtigsten Fünfsätze

## 1. Die Standpunktformel

Der Hauptteil besteht aus 3 Argumenten für den eigenen Standpunkt.

Bringen Sie das zweitbeste Argument am Anfang und das beste am Schluss!

### **Einleitung:**

1 = Einstieg: Ausgangssituation darstellen

### **Hauptteil:**

2 = Zweitstärkstes Argument

3 = Drittstärkstes Argument

4 = Stärkstes Argument

### **Schluss:**

5 = Zielsatz: Appell

## **2. Der dialektische Fünfsatz**

Pro- und Contra-Argumente eines Themas werden gegenübergestellt, um dann einen eigenen Standpunkt zu beziehen.

### **Einleitung:**

1 = Einstieg: Thema nennen

### **Hauptteil:**

2 = Pro-Argument(e)

3 = Contra- Argument(e)

4 = Schlussfolgerung, Synthese, eigener Standpunkt

### **Schluss:**

5 = Zielsatz: Appell

Je nachdem, ob der eigene Standpunkt pro oder contra ist >  
die eigenen Argumente an den Schluss setzen (> ggf. Stufen 2 und 3 austauschen) !

### **3. Die Kompromissformel**

ähnlicher Aufbau wie der dialektische Fünfsatz

Zwei verschiedene Positionen, Standpunkte, Meinungen werden zusammengefügt.

#### **Einleitung:**

1 = Einstieg: Thema nennen

#### **Hauptteil:**

2 = Meinung A

3 = gegensätzliche Meinung B

4 = Gemeinsamkeiten zwischen den widerstreitenden Meinungen herausstellen

#### **Schluss:**

5 = Zielsatz: Schlussfolgerung



## **4. Die Problemlöseformel**

ist der wichtigste und umfassendste Fünfsatz.

Die Zuhörer werden schrittweise für den eigenen Lösungsvorschlag motiviert.

### **Einleitung:**

1 = Einstieg: Ist-Situation mit Defiziten darstellen

### **Hauptteil:**

2 = Zielbestimmung: Was wäre wünschenswert?

3 = Lösungsalternativen nennen und bewerten

4 = Die beste Problemlösung begründen

### **Schluss:**

5 = Zielsatz: Appell

## **Grundhaltung beim Argumentieren:**

Ich akzeptiere, dass jeder Gesprächspartner die Sache von seinem Standpunkt aus sieht und ihn vertritt.

Jeder Gesprächspartner hat das Recht, die wesentlichen Vorteile seines Standpunktes durch Argumente herauszustellen mit dem Ziel, die anderen davon zu überzeugen.