

Argumentation	Deutsch/Kommunikation	
Lehrkraft: Fr. Frings	Klasse:	Datum:



Vorbereitung und Durchführung von Gesprächen

Neben den bereits vorgestellten Kommunikationstechniken ist auch das Argumentieren eine wichtige Technik, insbesondere in Verhandlungen, zum Beispiel über Zielvereinbarungen, Arbeitsbedingungen oder Konditionen für Kunden. Daher geht es hier um die konkrete Gesprächsführung in verschiedenen beruflichen, bzw. betrieblichen Situationen.



Argumentieren und Verhandeln

Dem Argumentieren begegnen wir auf vielen Ebenen. Man möchte beim Argumentieren sein Gegenüber rational vom eigenen Standpunkt überzeugen oder Forderungen verdeutlichen. Bezogen auf die Geschäftswelt möchte man vielleicht Kunden gewinnen, eine Gehaltserhöhung bekommen, Verbesserungsvorschläge machen usw. im Allgemeinen geht man hierbei klassisch folgendermaßen vor:

Elemente einer Argumentation

These

Sie ist die Ausgangsbehauptung, die dann mithilfe des Arguments logisch begründet und anhand des Beispiels verdeutlicht werden kann. Je einsichtiger die These, umso weniger ist die Begründung verlangt.

Beispiel: „*Rauchen ist gefährlich.*“

Begründung

Nun folgt/folgen die Begründung/en für die These. Sie können aus dem eigenen Erfahrungsbereich stammen oder sind allgemeine Tatsachen, Ergebnisse aus Wissenschaft und Technik oder bekannte Ereignisse.

Beispiel: „*Die Inhaltsstoffe der Zigarette verkleben die Lungenbläschen. was zu Lungenkrebs führen kann.*“

Beispiel

Beispiele verdeutlichen die These bzw. ein Argument noch einmal. Auch hier sollten die Beispiele aus dem eigenen Erfahrungsbereich, aus Zahlen/ Fakten oder aus Belegen allgemeiner Information bestehen

Beispiel: „*Mein Vater rauchte jahrelang und ist nun an Lungenkrebs erkrankt.*“

Schlussfolgerung

Am Ende einer Argumentation steht als Zusammenfassung die Schlussfolgerung, die sich auf die These bezieht.

Beispiel: *Daraus folgt ... Daher kann man sagen ... Deshalb schließe ich, dass ...*

Argumentation	Deutsch/Kommunikation	
Lehrkraft: Fr. Frings	Klasse:	Datum:



MUSTER

These

Das Bilden von Fahrgemeinschaften ist für Berufsschüler sinnvoller denn je ...

Argumente

... weil viele Schüler dadurch Benzinkosten sparen können und zudem die Umwelt weniger belastet wird.

Beispiele

Die ständig steigenden Benzinkosten halbieren sich, wenn man z.B. zu zweit fährt, und der Schadstoffausstoß halbiert sich ebenfalls.

Folgerung

Jedem Berufsschüler, der mit dem Auto zu seiner Schule fährt, kann daher nur empfohlen werden, sich nach Mitfahrern umzuschauen.

Aufgabe

1. Formulieren Sie zu zwei der folgenden Thesen schlagkräftige Argumente und finden Sie passende Beispiele/Argumentationsstützen. Runden Sie mit einer Schlussfolgerung ab.

- *Berufsschüler sollten häufiger das Fahrrad nutzen.*
- *Ernährung und Lernerfolg bei Prüfungen hängen zusammen.*
- *Häufiges Wiederholen von Lernstoff erhöht meinen persönlichen Erfolg in der Ausbildung.*
- *Jede Schule sollte eine Partnerschule im Ausland haben.*
- *Das Wahlalter sollte auf 16 Jahre herabgesetzt werden.*

2. Konstruieren Sie drei Argumente zu Themen Ihrer Wahl.

Themenvorschläge: Fastfood – Veganes Essen – Computerspiele ...

- Formulieren Sie jeweils eine Behauptung. Untermauern Sie diese mit überzeugenden Argumenten.
- Entfalten Sie Ihre Argumente mit Beispielen, Zahlenbelegen oder auch Erläuterungen.
 - *Tauschen Sie Ihre Argumentationen in der Klasse aus.*
 - *Überarbeiten Sie in der Klasse Ihre Argumente und deren Beispiele mit Hilfe folgender Fragen: Passen die Argumente zur These? Passen die Beispiele usw. zu den Argumenten?*

Argumentation	Deutsch/Kommunikation	
Lehrkraft: Fr. Frings	Klasse:	Datum:



Argumentative Vorbereitung

Natürlich kann man bei Verhandlungen nicht sofort mit diesem Aufbau anfangen. Zunächst muss zum Thema hingeführt werden. Dabei wird die Problematik verdeutlicht und eine These (Produktbeurteilung, Gehaltswunsch, Zielsetzung) formuliert. Dann kommen die Argumente, die auch gerne als Argumentationskette (eine Anreihung von Argumenten zu einer These) vorkommen können. Der Schluss sollte durch eine Zusammenfassung, eine Schlussfolgerung oder ein Fazit abgerundet sein. Dabei wird man dies in vielen Fällen nicht als Monolog vortragen können, sondern verhandelt wird im Dialog, d.h., es kommen Gegenargumente usw. Um darauf vorbereitet zu sein, aber auch um eine überzeugende eigene Argumentationskette zu bieten, ist eine argumentative Vorbereitung auf wichtige Gespräche unerlässlich. Hier sind einige der wichtigsten Punkte für die argumentative Vorbereitung:

Eigene Ziele festlegen

- Kompromissspanne festlegen: maximales sowie minimales Ziel definieren
- Teilziele bilden, da leichter durchsetzbar
- Teilziele nach Wichtigkeit ordnen, um Prioritäten zu kennen

Position des Verhandlungspartners durchdenken

- Ziele, Bedürfnisse des Gesprächspartners erkennen und Gemeinsamkeiten herausarbeiten

Argumente für Ziele suchen

- Argumente und Beispiele für die eigenen Ziele und gegen mögliche Gegenargumente suchen
- eine Argumentationskette aufbauen

Verhandlungshaltung finden

- Offenheit für neue Argumente und Lösungen
- Suche nach gemeinsamen Zielen, Bedürfnissen
- Kompromissbereitschaft über dem Minimalziel

Argumentation	Deutsch/Kommunikation	
Lehrkraft: Fr. Frings	Klasse:	Datum:



Situation:

Sandra, Auszubildende im ersten Lehrjahr, arbeitet schon seit einigen Monaten in derselben Abteilung, möchte aber auch andere Abteilungen kennenlernen. Auf die Frage, warum sie bisher nicht die Abteilung wechseln konnte, antwortet der Ausbildungsleiter A: **„Das wird schon seine Richtigkeit haben. Schließlich haben wir uns etwas dabei gedacht.“**

Unzufrieden mit dieser Antwort geht Sandra zu Ausbildungsleiter B. Dieser erklärt ihr den Sachverhalt wie folgt: **„Sie arbeiten deswegen so lange in einer Abteilung, weil Sie dort die Grundlagen Ihrer Ausbildung lernen. Es ist sehr wichtig, dass Sie die elementaren Prozesse gut und sicher beherrschen, um komplexe Situationen, mit denen Sie zukünftig konfrontiert sein werden, meistern zu können.“** Sandra bedankt sich und kehrt zurück an ihren Arbeitsplatz.

3. Aufgabe:

Analysieren Sie die beiden Aussagen der beiden Ausbildungsleiter.

1. Finden Sie in der Antwort des Ausbildungsleiters B mithilfe von GUT ZU WISSEN Behauptung, Argument und Argumentationsstütze.
2. Erläutern Sie, womit der Ausbildungsleiter B Sandra überzeugt.
3. Vergleichen Sie die Antworten beider Ausbildungsleiter im Hinblick auf die Argumentation.

Situation:

Sie sind seit fünf Jahren Mitarbeiter in einem kleinen mittelständischen Betrieb und wollen den Betrieb vorantreiben. Ihr Chef mag es allerdings traditionell. Er geht zu jedem Kunden persönlich, telefoniert lieber, als eine E-Mail zu senden. Rechnungen überweist er per Bankeinwurf, hält an bisherigen Arbeitsabläufen fest usw. Sie wollen den Betrieb auf den neuesten Stand bringen und expandieren.

4. Aufgabe:

Bestimmen Sie in der Situation oben ihr Maximalziel und mögliche Teilziele dorthin. Skizzieren Sie, wie Sie ihr Maximalziel auf dem Verhandlungsweg argumentativ erreichen wollen. Formulieren Sie dabei Ihre Argumente.