

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



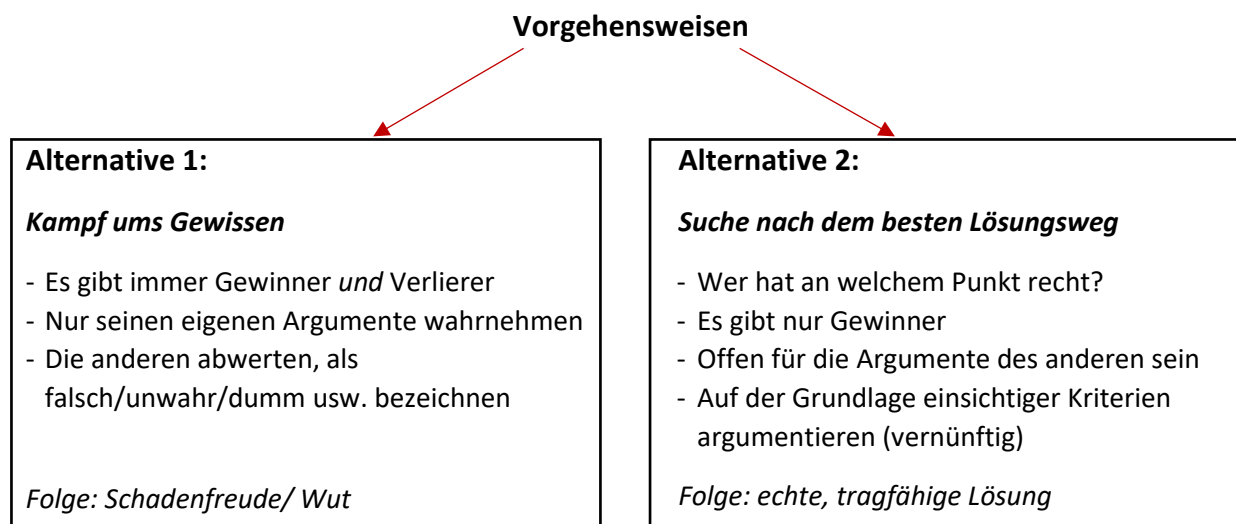
## Argumentationstechniken

Sowohl im privaten als auch im beruflichen Bereich gibt es viele Situationen, in denen man andere überzeugen möchte, und zwar

- vom eigenen Standpunkt,
- von der Durchführbarkeit einer Idee,
- von der Güte einer Planung, eines Produkts,
- von der Glaubwürdigkeit eines Vorschlags.

Um dabei erfolgreich zu sein, werden **Argumentationstechniken** benötigt.

### Argumentationstechnik 1: Suche nach dem besten Lösungsweg



**Die Definition des Begriffs „Argumentation“ beinhaltet:**

1. Vorbringen, beweisen, begründen
2. Streiten, verhandeln

**Dazu gehört:**

- **Seine Meinung zu vertreten**
  - Bei einer Diskussion
  - In einem Projekt
  - Bei einer Besprechung/Konferenz/einem Meeting
- **Mit Argumenten zu werben**
  - Für den eigenen Beruf
  - Für ein gutes Produkt
  - Für sich selbst (Bewerbungsgespräch)
- **Im Gespräch zu argumentieren bei**
  - Kundenreklamation
  - Gehaltserhöhung
  - Freizeitausgleich

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



## Argumentationstechnik 2: Jede Behauptung braucht eine Begründung

Der Gesprächspartner lässt sich am besten von der eigenen Meinung überzeugen, indem man für jede Behauptung einen Beweis anführt.

- **Als Beweise können dienen:**
  - Aussagen von Fachleuten, sogenannten Autoritäten
  - nachweisbare Erfahrungen
  - Statistiken
  - logische Zusammenhänge
  - anerkannte Werte und Normen

Behauptung	Begründung
Diese Dokumentation ist unvollständig.	Es fehlen die letzten zwei Monate.
Der Arbeitsgang ist zu zeitraubend.	Mit der Methode von Frau B. sparen wir mindestens fünf Stunden.
Autofahren ist sehr teuer geworden.	Die Benzinpreise sind stark gestiegen.
Rauchen ist gesundheitsschädlich.	Nikotin ist ein Giftstoff.

## Argumentationstechnik 3: Einhalten einzelner Argumentationsschritte

Der Aufbau einer vollständigen Argumentation besteht aus der Abfolge einzelner Argumentationsschritte, die in einem logischen Zusammenhang zueinanderstehen müssen.

**Argumentationsschritte:**

1. These
2. Begründung
3. Beleg
4. Beispiel
5. Schlussfolgerung

### Beispiel: Argumentation

1. „Ich möchte/verdiene (mir steht) eine Gehaltserhöhung (zu) ...“
2. „...weil ich in den letzten zwei Jahren überdurchschnittlich viel gearbeitet habe.“
3. „...denn ich habe die letzten zwei Projekte fast komplett selbstständig durchgeführt und dafür sehr viel von meiner Freizeit geopfert.“
4. „Das ist zum Beispiel anhand der Gleitzeitabrechnungen der letzten sechs Monate ersichtlich, die immer mindestens 50 Stunden Mehrarbeitszeit ausweisen.“
5. „Deshalb möchte ich ein monatliches Gehalt, das über dem Tariflohn liegt und meinem Arbeitseinsatz angemessen ist.“

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



## Bauformen einer differenzierenden Stellungnahme

<b>Bestreitetechnik</b>	Die gegnerischen Argumente werden daraufhin untersucht, inwieweit sie auf Behauptungen, Gerüchten oder Erfindungen beruhen. - „Die Angaben zu diesem Projekt beruhen nicht auf Tatsachen, sie scheinen Gerüchten Glauben zu schenken, denn in der Realität verhält es sich folgendermaßen ...“
<b>Kehrseitentechnik</b>	„ja – aber“; zunächst wird zugestimmt, um dann aber die lückenhafte und falsche Seite der Argumentation aufzudecken. - „In diesem Punkt könnte man sicherlich zustimmen, aber bei genauerer Überlegung muss doch einleuchten, dass ...“
<b>Autoritätstechnik</b>	Statt eigener Argumente oder als Ergänzung werden Argumente bedeutender Persönlichkeiten oder Zeitungen usw. genannt. - „Ihre Meinung in Ehren, aber sicherlich ist Ihnen nicht entgangen, dass zahlreiche bedeutende Wirtschaftswissenschaftler für das Jahr 2017 eine Wachstumsrate von ...“
<b>Scheinfragen</b>	Sie dienen dazu, Übereinstimmung mit der eigenen These zu suggerieren. - „Ich kann Sie in diesem Punkt gut verstehen, aber Sie geben mir doch sicherlich recht, wenn ich davon ausgehe, dass ...“
<b>Weder-noch-Technik</b>	Alle gemachten Vorschläge werden abgelehnt, stattdessen wird eine dritte Alternative angeboten. - „Sie sehen hier zwei mögliche Lösungen, doch ich lehne aus folgenden Gründen beide ab und biete einen dritten Weg an ...“

## Arbeitsauftrag

Nachfolgend sind einige Beispiele für Argumentationen aufgeführt. Notieren Sie, ob und warum diese Äußerungen unfair sind und wie Sie auf solche Äußerungen antworten könnten.

1. In einer Diskussion über die Arbeitslosigkeit stellt Ihr Gesprächspartner die Frage: „Sie sind doch auch dafür, dass man ausländische zugunsten von deutschen Arbeitnehmern nicht mehr beschäftigt?“
2. Bei einer Diskussion über Politik antwortet Ihr Gesprächspartner: „Das ist doch Blödsinn. Ich bin mir ganz sicher, in der neuesten ‚Financial Times‘ stand gerade, dass ...“
3. Sie diskutieren über bessere Arbeitsbedingungen, obwohl Sie bislang noch in der Ausbildung sind. Ihr Gesprächspartner nutzt das aus und sagt: „Sie als Azubi können doch gar nicht mitreden! “
4. Ihr Chef hat Probleme, Sie von der Notwendigkeit einer Aufgabe zu überzeugen. Er sagt: „Ich kann Sie gut verstehen, in Ihrem Alter war ich auch davon überzeugt, dass ich immer recht habe, aber dann musste ich einsehen, dass ...“