

Argumentation, die überzeugt

Finden Sie eine für alle lebbare Lösung

Tatjana Lackner*

Das Ziel einer Argumentation ist nicht nur, die eigene Meinung darzulegen, sondern eine für alle Beteiligten

lebbare Lösung zu finden. Die Debatte ist dagegen ein Schaukampf, in dem die eigene Position begründet wird. Die wichtigste Voraussetzung

für die gelungene Argumentation: der klare Standpunkt. Der Satz „Das kommt darauf an...“ bringt Sie ins Abseits. Je besser Sie um ein Thema Bescheid wissen, umso leichter ist es, seinen Standpunkt zu behaupten. Sie brauchen kein Experte zu sein, um eine Meinung zu haben, vertrauen Sie Ihrem Gefühl, Ihren Erfahrungen.

Die Vorbereitung auf das Gespräch ist wesentlich.

■ **Wer ist Kommunikationspartner?** Für die gute Argumentation ist das klare Bild vom Gesprächspartner essenziell. Nicht nur die Perspektive, aus der er/sie voraussichtlich das Thema betrachtet, ist wichtig, auch seine/ihre Sprache. Wählen Sie Beispiele, die dem Erlebnishorizont des anderen entsprechen.

■ **Welche Argumente ziehen?** Bei jedem Thema gibt es eine Fülle von Pro- und Kontra-Argumenten. Überlegen Sie, welche für Ihren Gesprächspartner

trifft sind. Fünf Argumente bilden das Fundament, weitere ergeben sich im Gespräch. Sinnvoll ist, über mögliche Gegenargumente nachzudenken.



Zeigen Sie Konsensbereitschaft! Gehen Sie auf die Argumente Ihres Gegenübers ein und versuchen Sie keine Sätze mit „Ja, aber...“ zu beginnen. So zeigen Sie Interesse und Verständnis. Und: Gehen Sie sparsam mit Ihren Argumenten um! Die meisten Menschen positionieren am Anfang einer Diskussion sofort ihren Standpunkt und geraten so leicht in eine Sackgasse.

■ **Tipp:** Machen Sie drei Sekunden Sprechpause nach einem Argument. Sie verleihen dadurch der Aussage mehr Gewicht.

In der „Rede-Diät“ von *Tatjana Lackner und Nika Triebe steht mehr darüber, wie Sie überzeugend argumentieren. www.sprechen.com

Nächste Woche:
Sprachmarotten und relativierende Füllwörter