

## Gekonnt Argumentieren

Im ersten Erfolgstipp des Jahres wollen wir Sie mit einer kleinen „Checkliste“ dabei unterstützen, künftig noch gekonnter als bisher zu argumentieren.

Unter einer Argumentation versteht man ja die verbale Kommunikation von Gründen, die zu einer bestimmten Schlussfolgerung führen. Dabei gilt, dass

- Gründe auf Annahmen beruhen können *und*
- Schlussfolgerungen in der Regel einen Fakt oder eine Handlungsanweisung bzw. Empfehlung aussprechen.

### *„Checkliste“ für die professionelle Argumentation*

#### **1. Identifizieren Sie die (Haupt-)Schlussfolgerung**

- Was genau soll ich oder der andere glauben oder akzeptieren?
- Achten Sie auf sogenannte „Anzeigewörter“, die in der Regel die Schlussfolgerung anzeigen (zum Beispiel „daher“, „also“, „folglich“, „deshalb“, „muss man“...). Sind diese klar erkennbar?

#### **2. Identifizieren Sie die Gründe für die Schlussfolgerung**

- Welche Gründe oder Belege werden dafür vorgebracht, dass ich das glauben kann?
- Handelt es sich um Zwischenbehauptungen oder Basisgründe?
- Am Besten zeichnen Sie sich (ggf. gedanklich) die Struktur der Gründe auf

#### **3. Werden Annahmen gemacht?**

- Bei einer Annahme handelt es sich also um eine Aussage, die als „sicher“ gilt, jedoch nicht ausdrücklich angesprochen wird. Für jede Annahme gibt es in der Regel eine Unmenge allgemein akzeptierter Hintergrundinformationen.
- Was für Annahmen werden gemacht (z.B. zur Stützung der Basisgründe, über die Bedeutung von Wissen oder Aussagen, zu einem Vergleich oder auch die Postulierung als einzig gültige und plausible Erklärung)?
- Sind diese glaubhaft?

#### **4. Sind die Gründe und Annahmen auch relevant für die Schlussfolgerung?**

- Vermeide ich „Defekte“, also zum Beispiel die Verallgemeinerung aufgrund eines Einzelfalls, unzulässige oder unangebrachte Analogien, ungenügende Belege oder unterstellte Kausalzusammenhang beim Zufällen?

#### **5. Bewerten Sie die „Wahrheit“**

- Reichen die Gründe oder Annahmen aus oder braucht es weitere Belege?
- Wie glaubhaft bin ich als Person bzw. wie verlässlich ist die Person, die die Aussage macht?
- Hat er oder sie vielleicht Vorteile dadurch, nicht alle Informationen offen zu legen oder die Unwahrheit zu sagen?
- Gibt es Zusatzinfos, die wahr sind oder sein könnten und damit die Argumentation stärken oder schwächen?
- Sind die Vergleiche angemessen?
- Sind weitere Schlussfolgerungen aufgrund der Annahmen möglich?
- Gibt es Parallelen zu Annahmen, von denen man weiß, dass sie falsch sind?
- Wird ein allgemeines Prinzip eingeschlossen?

*Und zuletzt:*

#### **6. Ist die Schlussfolgerung in Ordnung oder „defekt“?**

- Wird in der Gesamtbeurteilung meine Schlussfolgerung oder Behauptung – oder die meines Gesprächspartners - gestützt (oder erkenne ich noch einen Defekt)?

Wenn Sie inhaltliche Fragen oder Anregungen zum Erfolgsthema haben, dann stehen wir Ihnen wie immer gerne für Ihre Fragen oder den Gedankenaustausch zur Verfügung.

Eine kurze mail an [mailto:info\(at\)jbt.de](mailto:info(at)jbt.de) genügt.