

Umsetzungshilfe Nr. 77

Gut argumentieren



Oktober 2016

Enrico Briegert & Thomas Hochgeschurtz

Erster Lehrsatz: „Wirkungssteigernd argumentieren“ habe ich als junge Führungskraft beigebracht bekommen.

Zweiter Lehrsatz: „Stark beginnen, in der Mitte die schwachen Argumente und am Ende das stärkste Argument.“

Klingt plausibel, leider wissen wir aus unseren Führungsseminaren, dass diese beiden „Lehrsätze“ nicht praxisrelevant sind.

Warum?

Weil in der Praxis keine drei Argumente ausgetauscht werden. Meistens ist die Schlacht schon nach ein oder zwei Argumenten geschlagen. Wenn Sie gut argumentieren wollen, folgen Sie dieser Umsetzungshilfe 77:

1. **Bei Killerargumenten nur dieses benutzen**
2. **Bei mehreren Argumenten die Argumente einzeln vortragen und wirken lassen**
3. **Aufhören, wenn der andere überzeugt ist**
4. **Suchen Sie die Argumente in der Wertewelt des zu Überzeugenden**

Dabei dürfen Sie die Diskussion gerne beginnen. Denn **wer beginnt ist im Vorteil**. Mit Ihren ersten Sätzen schlagen Sie einen Anker ein, Sie legen den Rahmen oder die Regeln fest. Aber Vorsicht, denn **wer argumentativ beginnt, ist im Nachteil**. Es ist leichter die Argumente der Gegenseite zu bekämpfen, als eigene Argumente bei der Gegenseite zu platzieren.

1. Bei Killerargumenten nur dieses benutzen

Wenn Sie ein Killerargument haben (z. B. eine gesetzliche Vorschrift oder ein Beschluss der Geschäftsführung), benutzen Sie bitte nur dieses Argument.

Gut argumentieren

1. Bei Killerargumenten nur dieses benutzen
2. Bei mehreren Argumenten die Argumente einzeln vortragen und wirken lassen
3. Aufhören, wenn der andere überzeugt ist
4. Suchen Sie die Argumente in der Wertewelt des zu Überzeugenden
5. Zehn Praxistipps für gutes Argumentieren

In der Praxis erleben wir den häufigen Fehler, dass neben dem Killerargument ein weiteres Argument eingesetzt wird. Nun bearbeitet die Gegenseite nur das weitere Argument und widerlegt dieses. Plötzlich ist die ganze Argumentation ausgehebelt.

Wenn der Besitzer des Killerarguments das nicht bemerkt, wird die Entscheidung gegen ihn gefällt.

Sie mögen denken: „Geht doch gar nicht, weil es doch ein Killerargument war.“ Es stimmt, dass die Entscheidung später auf Grund des Killerarguments wahrscheinlich revidiert werden muss. Aber wie steht die Person da, die eine Entscheidung gegen sich trotz Killerargument zuließ?

Die notwendige Technik zur Durchsetzung eines Killerarguments ist „**Schallplatte mit Sprung**.“ Wiederholen Sie bei Zweifeln der Gegenseite einfach Ihr (Killer-) Argument.

Und diskutieren Sie nicht über die Inhalte der Argumente der Gegenseite. Sonst suggerieren Sie, dass es Raum für Diskussion gibt.

2. Bei mehreren Argumenten die Argumente einzeln vortragen und wirken lassen

Benutzen Sie Ihre Argumente einzeln. Die Verwendung mehrerer Argumente ist Verschwendung, da wir als Gegenseite nicht in der Lage sind uns mehr als ein Argument zu merken.

Fangen Sie ruhig mit Ihrem stärksten Argument an. Und das Wiederholen von Argumenten ist ein gutes Wirkmittel, da wir Neues mehrfach gehört haben müssen, bis wir es verinnerlicht haben. **Geben Sie Ihrem Gegenüber die Chance, Ihre Argumente zu verinnerlichen.**

Sie handeln sich Nachteile ein, wenn Sie mehr als ein Argument gleichzeitig benutzen, da die Gegenseite sich Ihr schwächstes Argument heraussucht und dieses bearbeitet, dass oder die anderen Argumente jedoch einfach missachtet.

3. Aufhören, wenn der andere überzeugt ist

In unseren Videoübungen können wir immer wieder erkennen, dass Personen ihre Argumentation fortsetzen, obwohl die andere Seite überzeugt ist.

Warum ist das so?

Im Eifer des Gefechts werden die körpersprachlichen Signale der anderen Seite nicht mehr wahrgenommen. Und weil die andere Seite so ruhig geworden ist, werden direkt noch zwei weitere Argumente gebracht, getreu dem Motto, „viel hilft viel.“

Aber wie bei der Medikamenten-Einnahme führt die Überdosierung zu unerwünschten Nebenwirkungen. Der Gegenüber erwacht wieder, weil eines der neuen Argumente ihn getroffen hat und weil es nicht stichhaltig war.

Jetzt bekämpft der ehemalige Überzeugte mit großem Eifer das neue „schwache“ Argument und hebt dies aus. Die Argumentation kippt.

In der Videoanalyse wundern sich die Teilnehmer über sich selbst. Hätten sie über den Tisch geschaut, hätten sie erkannt, dass der andere überzeugt war.

Schauen Sie auf die Signale der Gegenseite, wenn Sie argumentieren. **Suchen Sie mit der Beendigung Ihres Arguments Blickkontakt.** Das verstärkt Ihr Argument erheblich.

Überlegen Sie, wie es Ihnen geht, wenn Ihr Gegenüber ein Argument bringt und dabei auf seine Schuhe schaut.

4. Suchen Sie die Argumente in der Wertewelt des zu Überzeugenden

„Sohn, zieh die Schuhe aus, Du machst sonst alles dreckig.“

„Herr Brüggel, sie müssen am Samstag arbeiten kommen, da wir so viele Aufträge haben.“

„Wir müssen den Krankenstand senken, da die Lohnfortzahlungskosten so hoch sind.“

Überzeugen diese Argumente die Gegenseite? Nein! Und warum nicht?

Weil die Argumente aus der Welt des Überzeugenden kommen und nicht aus der Welt des zu Überzeugenden. **Wenn Sie den anderen erreichen wollen, müssen Sie seine Wertewelt verstehen.**

Dazu müssen Sie Fragen stellen, statt Argumente bringen. Das jedoch lernen Sie in einer anderen Umsetzungshilfe (UH32: Fragetechnik: Wer richtig fragt, führt.¹)

Für heute reicht es, wenn Sie die folgenden zehn Tipps in die Praxis umsetzen:

¹ UH32: Fragetechnik: Wer richtig fragt, führt. (www.umsetzungshilfe.de/32)

Unsere zehn Praxistipps für gute Argumentationen:

1. Wer das Gespräch beginnt ist im Vorteil.
2. Wer argumentativ beginnt, ist im Nachteil.
3. Es ist leichter fremde Argumente zu bekämpfen, als eigene zu platzieren.
4. Wenn Sie ein Killerargument haben, benutzen Sie nur dieses.
5. Benutzen Sie die Technik „Schallplatte mit Sprung.“
6. Fangen Sie mit Ihrem stärksten Argument an.
7. Wiederholen Sie Ihre Argumente.
8. Geben Sie Ihrem Gegenüber die Chance, Ihre Argumente zu verinnerlichen.
9. Suchen Sie mit der Beendigung Ihres Arguments Blickkontakt.
10. Wenn Sie den anderen erreichen wollen, müssen Sie seine Wertewelt verstehen.
11. Kommen Sie in unser Seminar „Führen, der schnelle Einstieg.“

Viel Erfolg bei der Umsetzung.

Enrico Briegert & Thomas Hochgeschurtz

Möchten Sie Führung verbessern?

- Erfolgreich Gespräche führen?
- Krankheitsbedingte Fehlzeiten reduzieren?
- Arbeitsunfälle vermeiden?

Nutzen Sie **unsere offenen Seminare!** Wir kommen auch zu einer Inhouse-Schulung in Ihr Unternehmen! Schicken Sie eine E-Mail an: kontakt@briegert-hochgeschurtz.com oder besuchen Sie unsere Homepage für weitere Informationen: www.briegert-hochgeschurtz.com.

Unsere **Umsetzungshilfen** erscheinen monatlich zu ausgewählten Problemen täglicher Führung und werden auf www.briegert-hochgeschurtz.com veröffentlicht. Sie können die Umsetzungshilfen auch kostenfrei abonnieren. Dazu schicken Sie bitte eine E-Mail an: abo@briegert-hochgeschurtz.com.

Alle Umsetzungshilfen finden Sie unter: www.shop.briegert-hochgeschurtz.com

Impressum:

Autoren: Enrico Briegert & Thomas Hochgeschurtz

Herausgeber: Briegert + Hochgeschurtz Partnerschaft, Klara-Siebert-Str. 3, D-76137 Karlsruhe

Verantwortlich: Enrico Briegert

Kontakt: kontakt@briegert-hochgeschurtz.com

Info: www.briegert-hochgeschurtz.com