

### Geschickt argumentieren

---

In Diskussionen und Debatten ist es wichtig, den eigenen Standpunkt darzustellen und wirkungsvoll zu vertreten. Folgende Regeln können helfen, beim Diskutieren einen kühlen Kopf zu bewahren und geschickt zu argumentieren:

**1. Bereiten Sie sich gründlich vor und bestimmen Sie Ihr persönliches Argumentationsziel**

- Informieren Sie sich über Ihre Diskussionspartner
- Sammeln Sie Pro- und Contra-Argumente
- Beschaffen Sie sich Unterlagen, die Ihre Ansicht untermauern

**2. Nutzen Sie die Wirkung des ‚ersten Eindrucks‘**

- Treten Sie freundlich auf, um Sympathie und Vertrauen zu schaffen (Lächeln, Blickkontakt...)
- Sprechen Sie Ihre Diskussionspartner namentlich an
- Vermeiden Sie überhebliches Auftreten, aber versuchen Sie dennoch bestimmt zu sein
- Tragen Sie der Situation angemessene Kleidung

### **3. Diskutieren Sie engagiert und argumentieren Sie anschaulich**

- Mit Engagement, Dynamik und Schwung gelingt es Ihnen, andere zu ‚entzünden‘
- Arbeiten Sie mit bildhaften Aussagen und Vergleichen
- Bringen Sie überzeugende Beispiele, Zitate, Anekdoten

### **4. Reagieren Sie schlagfertig und flexibel**

- Versuchen Sie ohne ‚Schrecksekunde‘ zu reagieren
- Schaffen Sie sich einen Vorrat wirkungsvoller Entgegnungsmöglichkeiten
- Zeigen Sie mentale Beweglichkeit und ein breites Reaktionsspektrum (Zustimmung, Kompromissbereitschaft, Standfestigkeit)

### **5. Achten Sie auf sachliche und logische Zusammenhänge**

- Argumentieren Sie logisch und strukturiert
- Bleiben Sie inhaltlich am ‚roten Faden‘
- Fordern Sie gegebenenfalls, dass wichtige Diskussionsergebnisse schriftlich festgehalten werden

### **6. Bringen Sie Ihre Körpersprache in Einklang mit Ihrem Verhalten**

- Halten Sie Blickverbindung zu Ihren Gesprächspartnern
- Zeigen Sie auch nonverbal Zustimmung oder Ablehnung
- Unterstützen Sie Ihre eigenen Aussagen durch geeignete Gesten
- Halten Sie leichte Körperspannung, aber achten Sie darauf, nicht zu verkrampfen

## „10 Gebote“ für die Argumentation

1. **Zuhören**  
ist die halbe Miete

6. **Engagement**  
wirkt überzeugend

2. **Zusammenhänge**  
kennen ‚die anderen‘  
meist nicht

7. **Ruhe**  
zahlt sich aus

3. **Selbstverständliches**  
ist dem Laien oft unbekannt

8. **Persönlich**  
kommt am besten an

4. **Sprache**  
ist ein Mittel der Verständigung

9. **Fassungsvermögen**  
ist bald überschritten

5. **Beispiele**  
merkt man sich am besten

10. **Aufmerksamkeit**  
ist schneller weg, als Sie denken