In der nachfolgenden Checkliste sind die wichtigsten Regeln und Verhaltenstipps für eine erfolgreiche Argumentation im Überblick zusammengefasst.

Ihre Grundeinstellung:

✔ Treten Sie sicher und selbstbewusst auf, in dem Sie offen und aufgeschlossen auf Ihre Gesprächspartner zugehen.

✔ Verfolgen Sie Ihre Ziele mit Ausdauer. Erwarten Sie nicht zu viel von einem einzigen Gespräch oder einer Sitzung. Oft ändern Gesprächspartner erst nach einem Gespräch ihre Meinung, wenn die ausgetauschten Argumente „sacken" konnten.

✔ Begegnen Sie Ihren Gesprächspartnern mit Interesse und hören Sie zu. Sonst könnten Ihnen wichtige Informationen entgehen.

✔ Bleiben Sie seriös. Halten Sie sich bei Themen zurück, von denen Sie nichts verstehen. Bitten Sie erforderlichenfalls um einen neuen Gesprächstermin, bis zu dem Sie sich vorbereiten können.

Ihre Argumentation:

✔ Machen Sie sich bewusst, welches Ziel Sie erreichen möchten.

✔ Sammeln Sie – wenn möglich – im Vorfeld umfassende Informationen zum Thema und zu Ihren Gesprächspartnern.

✔ Versuchen Sie, mit einem gelungenen Gesprächseinstieg das Interesse und die Sympathie Ihrer Gesprächspartner zu gewinnen.

✔ Bauen Sie Ihre Argumentation sinnvoll und auf Ihre Gesprächspartner ausgerichtet auf. Verwenden Sie bewährte Argumenttypen wie argumentum a priori und argumentum a tuto.

✔ Beachten Sie auch das Gesprächsumfeld (zum Beispiel hektische Umgebung mit vielen Unterbrechungen oder ruhige und entspannte Atmosphäre, in der sachlich diskutiert werden kann?). Gehen Sie erforderlichenfalls in Teilschritten vor.

✔ Verwenden Sie bewährte Argumentationstechniken, wie

– Fünfschritttechnik

– Fragetechnik

– Bandwagontechnik

– Salamitaktik.

✔ Nutzen Sie Beispiele, damit Ihre Argumentation für Ihre Gesprächspartner möglichst anschaulich wird.

✔ Achten Sie darauf, dass Ihre Redebeiträge möglichst nicht länger als 30 bis 40 Sekunden dauern.

✔ Lassen Sie den Kontakt zu Ihren Gesprächpartnern nicht abbrechen. Beobachten Sie die non-verbalen Signale Ihrer Gesprächspartner und reagieren Sie frühzeitig.

✔ Nehmen Sie Einwände und Widerstand ernst. Setzen Sie sich mit Gegenargumenten auseinander und widerlegen Sie diese sachlich und argumentativ. Notfalls können Sie ihnen auch durch „Zurückstellen“ ausweichen.

✔ Lassen Sie sich durch unfaire Taktiken Ihrer Gesprächspartner nicht verunsichern. Bleiben Sie möglichst ruhig und versuchen Sie zu einem sachlichen Gespräch zurück zu kehren. Notfalls müssen Sie das Gespräch jedoch beenden.

✔ Sorgen Sie durch eine Zusammenfassung des Gespräches und eine höfliche Verabschiedung für einen guten Abschluss.

✔ In Diskussionsrunden: Schalten Sie sich frühzeitig ein.

Ihre Sprache:

✔ Benutzen Sie Formulierungen und Begriffe, die Ihren Gesprächspartnern vertraut sind.

✔ Verwenden Sie eine bildhafte Sprache.

✔ Reden (oder schreiben) Sie in kurzen und klaren Sätzen: Je Satz möglichst nicht mehr als 20 Wörter und nicht mehr als ein Nebensatz.

✔ Sprechen Sie laut und deutlich.

✔ Sprechen Sie langsam.

✔ Verleihen Sie Ihren Argumenten zusätzliche Überzeugungskraft durch die gezielte Variation von Sprechtempo und Lautstärke sowie den Einsatz von Pausen.

✔ Fürchten Sie sich nicht vor Versprechern. Beginnen Sie einen Satz, der zu verunglücken droht, einfach noch einmal von vorne.

Beachten Sie bei schriftlichen Argumentationen zusätzlich:

✔ Halten Sie sich an allgemeingültige oder in Ihrem beruflichen oder privaten Umfeld übliche Formen.

✔ Achten Sie darauf, dass Absender, Adressat, Thema und eventueller Eilbedarf auf einen Blick zu erkennen sind.

✔ Achten Sie auf korrekte Rechtschreibung und ordentliche, saubere Anmutung.

✔ Beginnen Sie mit einer kurzen Einleitung, die dem Leser vermittelt, wie Ihr Schreiben aufgebaut ist.

Im privaten Umfeld achten Sie außerdem auf Folgendes:

✔ Überfallen Sie Freunde, Bekannte oder Ihren Partner nicht mit einer Argumentation, sondern fragen Sie zunächst, ob die Bereitschaft zu einem Gespräch besteht.

✔ Nutzen Sie die Ich-Form und lassen Sie Ihr Gegenüber seine Einstellung selbst beschreiben.

✔ Versuchen Sie nicht immer Recht zu bekommen, sondern akzeptieren Sie, dass auch eine rational überlegene Position gelegentlich nicht durchsetzbar ist.