

Ich bin nicht Ihrer Meinung, Kollege! - Standpunkte vertreten und überzeugend argumentieren



„Sinnvolle Argumente“

Von Doreen Glass, Berlin

Ob im Kundengespräch, in einer Verhandlung mit dem Vorgesetzten oder in einer Diskussion mit Kollegen: Ihre Meinung wird häufig gefordert, ihren Standpunkt mit den richtigen Argumenten zu vertreten, um ihre Ziele erfolgreich durchzusetzen. Aus welchen Bausteinen besteht nun aber eine Argumentation? Welche Mittel kann man einsetzen, um die eigene Meinung sinnvoll zu untermauern? Und welche Formulierungen überzeugen den Gesprächspartner? In diesem Unterrichtsstunde lernen Ihre Schüler Schritt für Schritt, wie sie erfolgreich ihre Meinung darlegen. In Rollenspielen und einer Fishowl-Diskussion zum Thema Raucher diskutieren sie die erworbenen Argumentationstechniken.

Das Wichtigste auf einen Blick

Dauer: 6 Stunden

Ziele:

- Sinn und Zweck des Argumentierens erkennen
- Bausteine der Argumentation erarbeiten
- Formulierungsmuster kennenlernen und anwenden
- Standpunkte formulieren und begründen
- mit Mitteln wie Beispielen, Fakten, Verweisen, Vergleichen sowie anerkannten Normen und Regeln argumentieren
- in Rollenspielen diskutieren

Ihr Plus: eine Checkliste mit den wichtigsten Regeln für eine erfolgreiche Argumentation

Fachliche Hinweise

Den eigenen Standpunkt mit Argumenten vertreten

Wie kann ich den Kunden von diesem Produkt überzeugen? Wie stimme ich meinen Kollegen um? Und welche Argumente sprechen für meine Gehaltserhöhung? Ihre Schülerinnen und Schüler sind im Beruf häufig gefordert, nach Argumenten zu suchen, um ihren Standpunkt wirkungsvoll zu vertreten.

Damit ihnen dies gelingt, sollten sie in drei Kompetenzbereichen geschult werden:

1. im kognitiven Bereich

Der eigene Standpunkt muss logisch-plausibel und strukturiert dargelegt werden. Außerdem sollten die Schülerinnen und Schüler in der Lage sein, eigene und fremde Argumente auf ihre Gehaltigkeit zu überprüfen.

2. in der rhetorischen Kompetenz

Hier ist es zum einen wichtig, die Grundbausteine einer Argumentation zu kennen. Zum anderen sollten die Lernenden sprachliche Mittel beherrschen, um sich klar, deutlich und situativ angemessen ausdrücken zu können.

3. in der sozialen Kompetenz

Hierbei ist es wichtig, den Gesprächspartner ernst zu nehmen und ihn offen und rücksichtsvoll zu begegnen. Die Schülerinnen und Schüler sollten dem Gesprächsteilnehmer zuhören und ihn ausreden lassen.

Was sind die Grundbausteine der Argumentation?

In einer Argumentation werden Einstellungen, Gedanken oder Wertungen geäußert, ausgetauscht und gegeneinander abgewogen. Die Beteiligten versuchen, andere zu überzeugen, und lassen sich gegebenenfalls selbst überzeugen.

Die Gründe, die den eigenen Standpunkt stützen und weiter vorgebracht werden, nennt man Argumente. Die Gesamtheit von eigenem Standpunkt, dessen Begründung und Spezifizierung heißt Argumentation.

Eine Argumentation besteht aus einer Behauptung, die auch These genannt wird, einer Begründung der Behauptung, die auch Argument heißt, und einem Beispiel, das die Begründung untermauert beziehungsweise spezifiziert.

Eine vollständige Argumentation entspricht der Struktur **Behauptung + Begründung + Beispiel**.

Didaktisch-methodische Hinweise

Diese Unterrichtseinheit befähigt die Schülerinnen und Schüler dazu, die eigene Meinung zu begründen, sich mit Standpunkten anderer auseinanderzusetzen und Forderungen zu formulieren. Die Lernenden erörtern zunächst die Struktur und Logik der Argumentation und wenden das Gelernte anschließend in Rollenspielen und einer Fishbowl-Diskussion an.

Stundenverlauf

1. Stunde	Warum argumentieren wir? – Wozu Argumentationen dienen
Intention	In der ersten Stunde stellen die Schülerinnen und Schüler fest, in welchen Situationen diskutiert wird und wozu Argumentationen dienen.
Materialien M 1–M 2	Auf der Folie M 1 sind zwei Fotos abgebildet, auf denen Personen miteinander diskutieren. Ein Bild dient dabei als positives Beispiel für Kommunikation, das andere zeigt hingegen, wie man seine Forderungen nicht durchsetzen sollte. Die Lernenden berichten über ihre eigenen Erfahrungen in Diskussionen und erarbeiten Regeln für eine gelungene Auseinandersetzung.

M 1

Wie wird hier argumentiert?



Foto: KEYSTONE

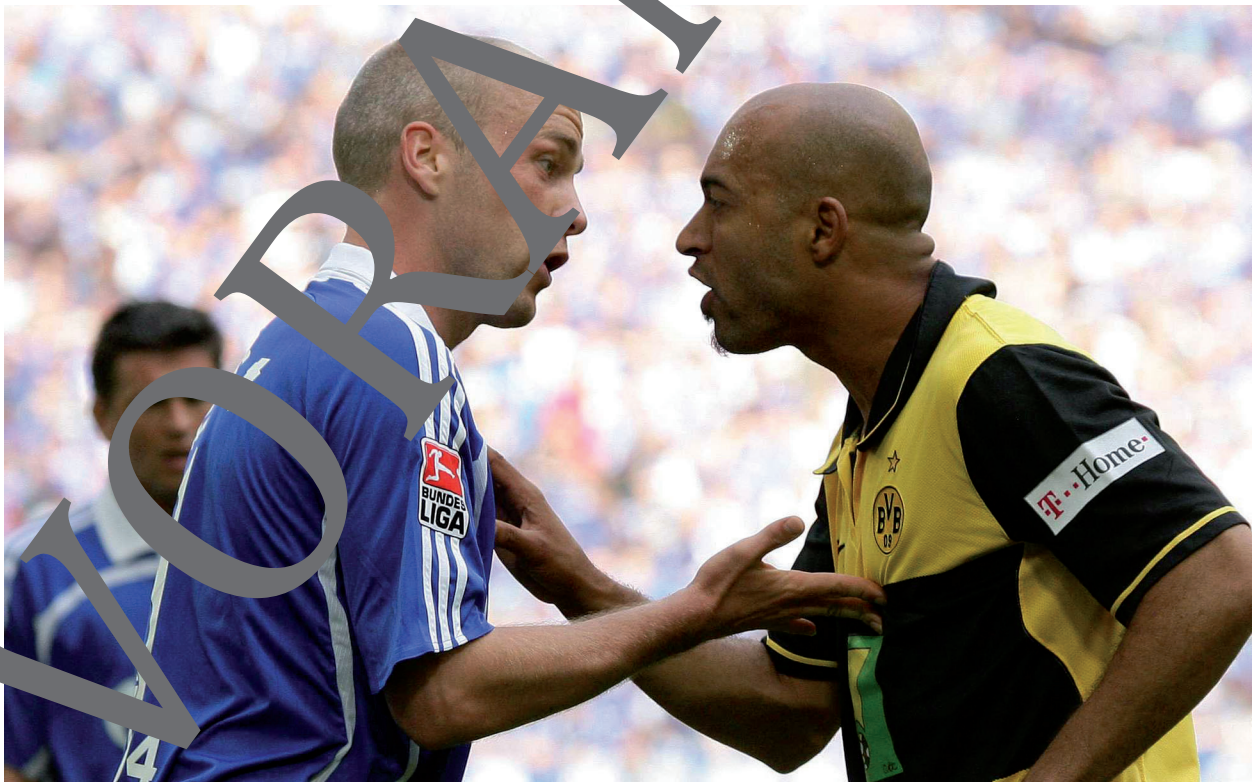


Foto: picture-alliance/dpa

M 2

Überzeugende Argumente führen zum Erfolg

Warum argumentieren wir?

Wer kennt das nicht? Oft werden _____ und _____ über ein bestimmtes Thema von anderen nicht geteilt. Wer seinen Gesprächspartner überzeugen will, muss die eigene _____ immer rechtfertigen. Sei es in einer Firmensitzung, in einer Diskussion oder einem _____: Man muss seine Meinung immer mit _____ unterstützen können.

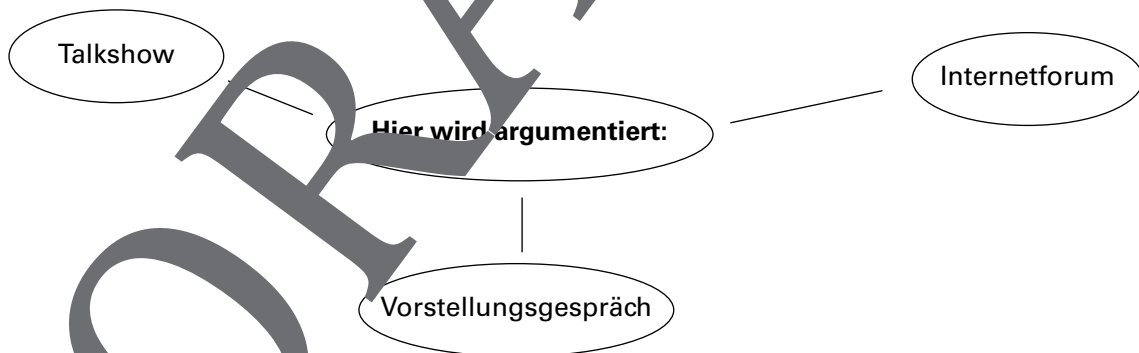
Wer gut _____ kann, erreicht in der Regel mehr und ist erfolgreicher. _____ ist kein _____, sondern abhängig von der _____ der Argumentation.

M E I N U N G		
A R G U M E N T 1	A R G U M E N T 2	A R G U M E N T 3

Begriffe zum Einsetzen:

Meinung – Qualität – Streitgespräch – Auffassungen – Argumenten – Behauptungen – Überzeugungskraft – argumentieren

Wo und wann wird argumentiert?



Aufgaben

1. Vervollständigen Sie den Text mithilfe der vorgegebenen Begriffe.

Wo wird argumentiert? Vervollständigen Sie die Mind-Map.

3. Ergänzen Sie: Wer richtig argumentieren kann, hat viele Vorteile. Das sind zum Beispiel folgende:

- ➔ _____
- ➔ _____
- ➔ _____

M 6

Vergleiche, Fakten und Verweise – Mittel für eine erfolgreiche Argumentation

Diese Rednerin möchte ihr Publikum davon überzeugen, dass sie ein Tempolimit im Straßenverkehr für sinnvoll hält. Dafür verwendet sie verschiedene Arten von Argumenten.

A In allen anderen Ländern gibt es eine Geschwindigkeitsbegrenzung auf Autobahnen.

B In Deutschland gilt eine Richtgeschwindigkeit von 130 km/h. Warum sollte man sich nicht daran orientieren und ein Tempolimit einführen?

C Umweltschützer üben heftige Kritik, denn oberhalb von 100 km/h steigt der Benzinverbrauch überproportional an. Das ist umweltschädigend.

D Tempo 130 würde die Zahl der Autounfall-Toten um 20 Prozent senken. Mehr als zwei Drittel aller schweren Unfälle passieren auf Abschnitten ohne Tempolimit.

E Ein Freund hatte letzte Woche einen Autounfall, weil er zu schnell gefahren ist.

Arten von Argumenten

1. Beispiele, die konkret, anschaulich und überzeugend sind _____
2. Fakten/wissenschaftliche Ergebnisse und Statistiken _____
3. Verweise auf Experten oder bekannte Personen _____
4. Vergleiche aus anderen Bereichen _____
5. Allgemein anerkannte Normen (Sitten und Werte) und Regeln _____

Aufgaben

1. Lesen Sie die Argumente und ordnen Sie diese den verschiedenen Kategorien zu. Tragen Sie dazu den passenden Buchstaben (A – E) ein.
2. Aus welchem Bereich verwenden Sie häufig Argumente, wenn Sie diskutieren? Geben Sie, falls möglich, Beispiele.
3. Stimmen Sie der Rednerin zu? Finden Sie Gegenargumente.

Tipp: Pro- und Kontra-Argumente zum Thema Tempolimit gibt es zum Beispiel auf folgender Internetseite: www.pro-und-kontra.info/auto/tempolimit/.

M 9

Wie argumentiere ich erfolgreich? – Ein Rollenspiel zum Thema Selbstständigkeit

Rollenkarte 1: Kathleen Weise

Kathleen Weise ist technische Zeichnerin und selbstständig. Sie ist mit ihrer Situation zufrieden.

Ihr Ziel: Sie möchte ihren Freund Mustafa Kara dazu ermuntern, sich auch selbstständig zu machen.



Foto: picture-alliance/KPA/Thomas

Rollenkarte 2: Mustafa Kara

Mustafa Kara ist Bäcker und hat seinen Meisterbrief gemacht. Er arbeitet seit vier Jahren in einer großen Bäckerei und überlegt, sich selbstständig zu machen. Er ist von seiner Idee noch nicht wirklich überzeugt.

Sein Ziel: Er möchte Kathleen Weise auf die Nachteile von Selbstständigkeit aufmerksam machen.



Foto: picture-alliance/dpa

Rollenkarte 3: Peter Schmitt

Peter Schmitt ist Kfz-Mechaniker und seit drei Jahren selbstständig. Er kennt die Höhen und Tiefen von Selbstständigkeit und rät Anne Schütz davon ab, ein eigenes Unternehmen zu gründen.

Sein Ziel: Er möchte Anne Schütz davon überzeugen, sich nicht selbstständig zu machen, weil das mit vielen Nachteilen verbunden ist.



Foto: picture-alliance/Berliner_Kurier

Rollenkarte 4: Anne Schütz

Anne Schütz ist Friseurin. Sie hat ihren Meisterbrief gemacht und ist seit einem halben Jahr arbeitslos. Nun hat sie den großen Wunsch, sich selbstständig zu machen.

Ihr Ziel: Sie möchte ihren Bekannten Peter Schmitt davon überzeugen, dass es für sie die richtige Entscheidung ist, ein eigenes Unternehmen zu gründen.



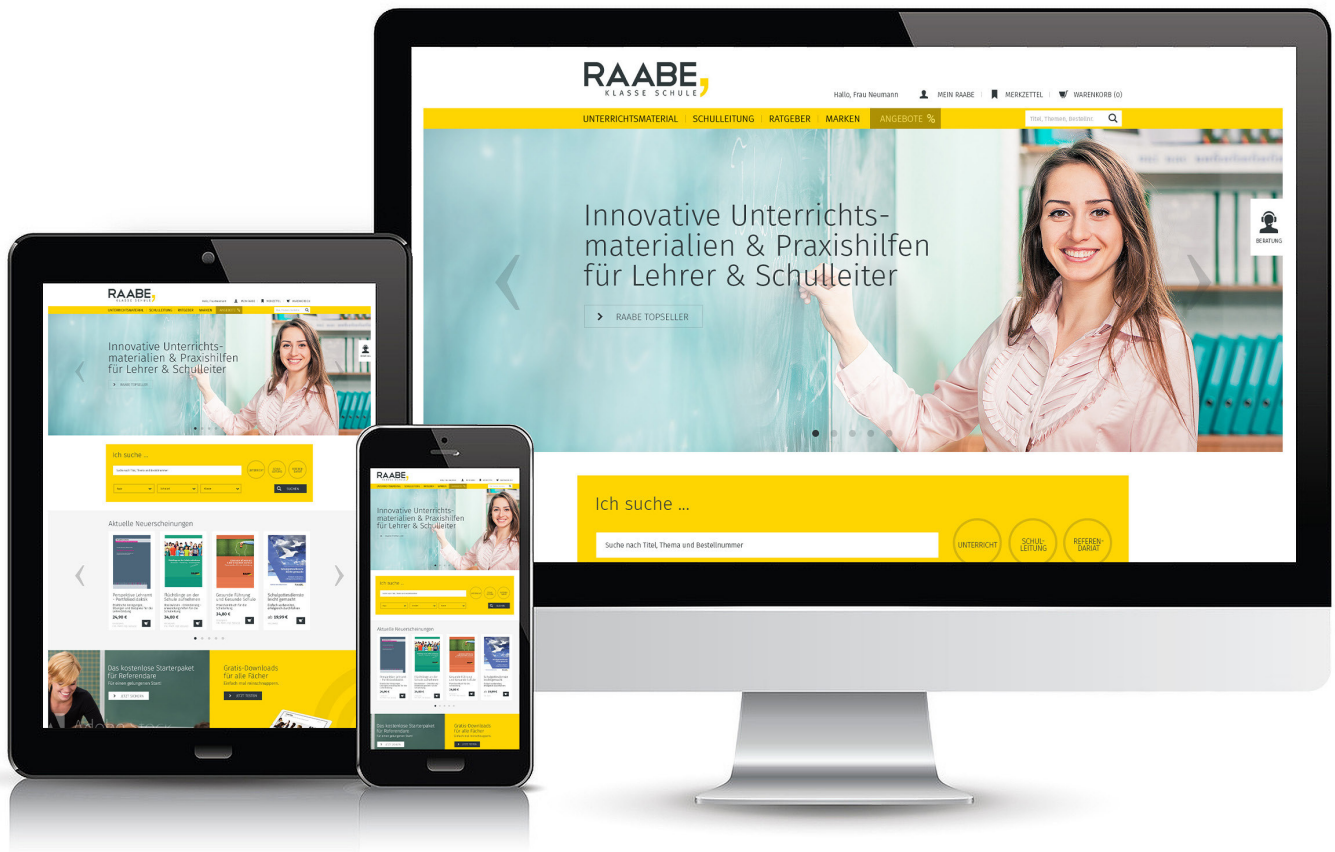
Foto: picture-alliance/ZB

Aufgabe

Erklären Sie sich zu zweit für die Rollenkarten 1 und 2 oder für die Rollenkarten 3 und 4. Üben Sie mithilfe der Checkliste (M 7) einen Dialog ein. Tragen Sie Ihr Rollenspiel vor der Klasse vor. Ihre Mitschüler bewerten Ihr Rollenspiel.

Es sollte höchstens 10 Minuten dauern.

Der RAABE Webshop: Schnell, übersichtlich, sicher!



Wir bieten Ihnen:



Schnelle und intuitive Produktsuche



Übersichtliches Kundenkonto



Komfortable Nutzung über
Computer, Tablet und Smartphone



Höhere Sicherheit durch
SSL-Verschlüsselung

Mehr unter: www.raabe.de