

FAQs zum Argumentieren - Lösungsvorschläge

■ Was mache ich, wenn mich mein Gegenüber persönlich angreift?

- Lassen Sie Ihren Gesprächspartner wissen, dass er gerade zu weit geht:

„Entschuldigung, das wird mir jetzt zu persönlich. Ich schlage vor, dass wir zum Thema zurückkehren“

- Versuchen Sie, die Gründe herauszufinden:

„Hört sich so an, als wäre ich Ihnen irgendwann auf den Schlips getreten – ich bin mir dessen nicht bewusst. Bitte sagen Sie mir, worin Ihr Ärger begründet liegt.“

oder:

„Was müssen wir besprechen, bevor wir wieder zum Thema zurückkehren können?“

■ Was tun, wenn mein Gegenüber seine Macht ausspielt?

- Auch hier kann die direkte Ansprache entwaffnend sein:

„Ich weiß, dass Sie letztlich am längeren Hebel sitzen – und möchte gerne eine Einigung auf sachlicher Grundlage treffen. Einverstanden?“

oder:

„Ich möchte Sie auf einige Probleme hinweisen, die entstehen, wenn ich Ihrem Gedankengang folge.“

- Schauen Sie sich dringend nach einer Alternative um, die Ihnen Wahlmöglichkeiten verschafft, ob Sie das Macht-Spiel mitspielen – oder nicht.

FAQs zum Argumentieren - Lösungsvorschläge

- **Mein Gegenüber setzt mich massiv unter Druck: „Entweder wir machen es so, wie ich es will – oder Sie können gehen.“ Was tun?**

- Häufig ist dieses ultimative Auftreten ein Test. Lassen Sie es doch einmal drauf ankommen und bewegen Sie sich in Richtung Tür.
- Erkundigen Sie sich nach den Gründen für das ultimative Auftreten:
 - *„Ich bin überrascht über Ihre Kompromisslosigkeit und habe die Gründe dafür auch noch nicht verstanden.“*
- Spiegeln Sie das Verhalten Ihres Gegenübers:

„Sie wollen sich gar nicht austauschen. – Sie wollen einfach nur, dass ich Ihre Meinung übernehme?“

oder:

„Ich bin bekannt dafür, dass ich niemals auf Druck reagiere.“

- **Mein Gegenüber ist ein Choleriker – völlig unvermittelt schreit er mich an. Und nun?**

- Reagieren Sie nonverbal und kratzen Sie sich am Ohr.
- Stellen Sie sich der Situation:

„Sorry, aber in dieser Form kann ich mich nicht auf die Inhalte konzentrieren – und so möchte ich auch nicht mit Ihnen reden.“

oder:

„Ich mache Ihnen einen Vorschlag: Sie sagen mir, was Sie so auf die Palme bringt – und dann reden wir noch Mal in aller Ruhe über das Thema.“

FAQs zum Argumentieren - Lösungsvorschläge

- **Mein Gegenüber gibt mir zu verstehen, dass er zu mir, meinen Ideen oder Dienstleistungen eine für ihn günstigere Alternative in petto hat. Wie gehe ich vor?**
 - Bedanken Sie sich für die Offenheit.
 - Erfragen Sie Informationen über Ihren Konkurrenten und vergleichen Sie sein Angebot penibel mit Ihrem; es lassen sich immer Vorteile herausarbeiten.
 - Zeigen Sie Ihre Verhandlungsbereitschaft. Dabei sind Sie gut beraten, wenn Sie vorher für sich einen Abbruchpunkt definieren. Der Abbruchpunkt ist Ihre persönliche Schmerzgrenze an Zugeständnissen: materiell, ideell und generell.
 - Schauen Sie sich Ihrerseits nach einer Alternative zu dem Angebot Ihres Gesprächspartners um. Dadurch werden Sie innerlich freier und in der konkreten Situation stärker.

- **Mein Gegenüber nimmt meine Argumente überhaupt nicht auf – und wiederholt gebetsmühlenartig die seinigen. Was tun?**
 - Aufnehmen der Punkte von TOS und verbinden mit den eigenen Argumenten:

„Sie sagen, dass x ein guter Punkt. Davon ausgehend könnte man sagen, dass y. Was sagen Sie dazu?“
 - Zusammenfassendes Thematisieren der Gebetsmühle:

„In der bisherigen Diskussion ging es vor allem um die Punkte a, b, und c. Ich frage mich gerade, von welcher Seite wir das Thema noch betrachten können.“

FAQs zum Argumentieren - Lösungsvorschläge

- Machen Sie erneut Ihre Position deutlich oder stellen Sie klar, eine Erklärung zu dem Verhalten zu erwarten:

„Ich habe Ihre Argumente jetzt gehört und möchte Sie bitten, auch auf die meinigen einzugehen.“

oder:

„Was stört Sie an meinen Argumenten so, dass Sie nicht darauf eingehen?“

oder:

„Bitte erklären Sie mir, aus welchen Gründen Sie meinen Argumenten kein Gehör schenken.“

- **Ich habe Zweifel an den Angaben (Daten, Fakten) meines Gegenübers. Wie kann ich vorgehen?**

- Darlegen der eigenen Quellen, mit der Hoffnung, dass TOS seine von sich aus sagt:

„Ich kann Ihnen hierzu noch die folgende Statistik zeigen. Die ist besonders interessant, weil sie von dem unabhängigen Gremium x kommt, das für seine seriösen Forschungsmethoden bekannt ist.“

- Höfliche Frage nach den Quellen:

„Ihre Zahlen finde ich hochinteressant. Wo kann ich mehr darüber erfahren?“

- Überprüfen Sie die Angaben immer: unabhängig vom Vertrauen, von Zuständigkeiten etc., zum Beispiel so:

„Ich möchte mich noch einmal in aller Ruhe mit den Daten und Fakten auseinandersetzen.“

oder:

„Wir haben deswegen eine so gute Beziehung, weil wir immer geschaut haben, dass Ihre Daten mit unseren übereinstimmen.“

FAQs zum Argumentieren - Lösungsvorschläge

■ Die Umgebung des Gesprächs ist für mich ungünstig (zu heiß, zu laut, etc.) Wie kann ich reagieren?

- Sprechen Sie auch dies an und suchen Sie Alternativen, z. B.:

„Wo können wir ungestörter und in produktiverer Atmosphäre weiterreden?“

- Wenn möglich: Ort ändern oder vertagen.

„Das Thema ist mir sehr wichtig. Lassen Sie uns das irgendwo in Ruhe besprechen.“

- Geistiges Distanzieren von den ablenkenden Bedingungen.

■ Das Gespräch oder die Argumentation sind völlig festgefahren. Was kann ich dann tun – und wie könnte ich dies von vornherein verhindern?

- Bisherige Punkte zusammenfassen („We agree to disagree“), dann vertagen. Versuch eines Neustarts

„Mir scheint, dass wir uns festgefahren haben und so nicht weiterkommen. Vielleicht hilft es, noch einmal neu von vorne anzufangen: Wo liegt denn das eigentliche Problem?“

- Festgefahrne Situationen entstehen meistens, wenn sich die Gesprächspartner auf ihre Positionen versteifen. Versuchen Sie, die hinter den Positionen stehenden Interessen offenzulegen. Unter Umständen stellen Sie fest, dass Ihre Interessen so weit auseinander liegen, dass es wirklich keine Schnittmengen gibt – oder aber: Sie können vor dem Hintergrund des besseren Verständnisses noch einmal neue Optionen entwickeln.
- Gehen Sie auf die Suche nach objektiven Kriterien. Ziehen Sie Gesetzestexte hinzu und reden Sie auf dieser sachlichen Grundlage weiter. Es geht darum, faire Kriterien zu finden, anstatt die Emotionen hochkochen zu lassen.
- Schalten Sie jemanden Drittes ein, einen unparteiischen Kollegen, vielleicht sogar einen Mediator – eine Art Schlichter – der unbefangen von außen auf die Situation schauen kann.