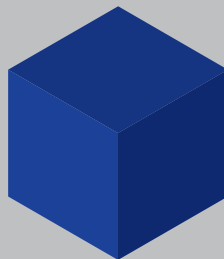


Jeannette Philipp & Christian Stadler



Fallanalyse
Grundlagen
Übungen

ARGUMENTIEREN!

v/d/f

Weitere aktuelle vdf-Publikationen
finden Sie in unserem **Webshop:**

vdf.ch

- › Bauwesen
- › Naturwissenschaften,
Umwelt und Technik
- › Informatik, Wirtschafts-
informatik und Mathematik
- › Wirtschaft
- › Geistes- und Sozialwissen-
schaften, Interdisziplinäres,
Militärwissenschaft,
Politik, Recht

Gerne informieren wir Sie regelmässig per
E-Mail über unsere Neuerscheinungen.

Newsletter abonnieren

[Anmeldung auf vdf.ch](#)



Argumentieren !

Jeannette Philipp & Christian Stadler

ARGUMENTIEREN!

**Fallanalyse
Grundlagen
Übungen**

2. Auflage

v/df

vdf Hochschulverlag an der ETH Zürich

Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://dnb.d-nb.de> abrufbar.

Das Werk einschliesslich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung ausserhalb der engen Grenzen des Urheberrechtsgesetzes ist ohne Zustimmung des Verlages unzulässig und strafbar. Das gilt besonders für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen.

Gestaltung: Manuel Gächter, Obereggen

ISBN 978-3-7281-3941-2 (Printversion)

ISBN 978-3-7281-3942-9 (E-Book)

ISBN 978-3-7281-3957-3 (E-Pub)

DOI-Nr. 10.3218/3942-9

1. Auflage 2016
- 2., überarbeitete und erweiterte Auflage 2019

© vdf Hochschulverlag AG an der ETH Zürich
www.vdf.ethz.ch
verlag@vdf.ethz.ch

TEIL 1:

9 EINLEITUNG

TEIL 2:

13 CASE

- 15 2.1 Stellenbeschreibung
- 17 2.2 Profil Lukas Bärtschi
- 18 2.3 Anforderungen versus Erfahrung
- 19 2.4 Dialog
- 22 2.5 Reflexion des Falls
- 23 2.6 Analyse der Argumente
- 26 2.7 Analyse der Strategien
- 27 2.8 Adressatengerechtigkeit und Konkretheit der Argumente

TEIL 3:

31 THEORIE ZUM ARGUMENTATIVEN VORGEHEN**Schritt 1: Grundlagen der Argumentation**

- 33 3.1 Argument und These
- 34 3.2 Faire und unfaire Argumentation
- 37 3.3 Anforderungen an überzeugende Argumente
 - 37 3.3.1 Ausrichtung auf das Gegenüber
 - 38 3.3.2 Grad der Konkretheit
- 40 3.4 Argumentation im Kontext
 - 40 3.4.1 Gewichtung der Argumente
 - 41 3.4.2 Variation der Argumente
- 43 3.5 Strategien und Argumenttypen
 - 45 3.5.1 Rationalität (Kopf)
 - 48 3.5.2 Plausibilität (Bauch)

INHALT

- 50 3.5.3 Emotionalität (Herz)
- 53 3.5.4 Moralität (Seele)

Schritt 2: Reaktionsmöglichkeiten in der Argumentation

- 57 3.6 Dialogische Gesprächssituationen
- 58 3.7 Induktives versus deduktives Vorgehen
- 63 3.8 Einwände und kritische Fragen
- 64 3.8.1 Argument angreifen
- 66 3.8.2 Kritische Fragen stellen
- 67 3.8.3 Argumentative Fragen
- 69 3.8.4 Anwendung am Beispiel des Faktenarguments
- 71 3.8.5 Anwendung auf die Strategien
- 76 3.9 Gesprächstaktiken

TEIL 4:

79 ÜBUNGSTEIL

- 81 4.1 Übung: Strategien und Argumente
- 88 4.2 Adressatengerechtigkeit und Konkretheit
- 93 4.3 Bestimmen von Argumenten
- 98 4.4 Formulieren von Argumenten
- 104 4.5 Gegenargumentation
- 114 4.6 Gesprächstaktiken
- 123 4.7 Abschlussübung

TEIL 5:

129 FAZIT UND WEITERFÜHRENDE LITERATUR

TEIL 1:

EINLEITUNG

— Wirkungsvolles Argumentieren ist in allen Bereichen des täglichen Lebens erforderlich. Wenn man etwas behauptet oder fordert, muss das auch begründet werden. Das Wort *Argument* stammt vom Lateinischen *argumentum* und bedeutet *Veranschaulichung, Darstellung* bzw. im übertragenen Sinne *eine Aussage zur Begründung einer Behauptung*. Das Buch soll Ihnen helfen, dass Sie zukünftig reflektierter und überzeugender argumentieren können.

— Schaut man in die anwendungsorientierte Literatur, finden sich häufig Hilfestellungen und Übungen zum Schutz vor bzw. zur Abwehr von Manipulation. Allerdings geht es beim Argumentieren nicht primär um ein Manipulieren, sondern um ein gezieltes Überzeugen. Einige Bücher zeigen auf, wie man fair überzeugen kann. Das liegt allerdings mitunter im Auge des Betrachters: Was ist fair und was unfair? Auch um logisch und rational argumentieren zu lernen, gibt es in verschiedenen Büchern Tipps und Hinweise. Der Empfänger meiner Botschaft muss die Argumentation jedoch nicht zwangsläufig nachvollziehen können, nur weil ich die Begründung logisch strukturiert habe. Auf jeden Fall gilt: Je ausgefeilter die Begründung, umso wahrscheinlicher ist es, dass die zu überzeugende Person der Behauptung zustimmt. Zu berücksichtigen ist neben dem Adressaten auch das Thema. In Abhängigkeit davon lassen sich verschiedene Möglichkeiten der Argumentation anwenden, die im vorliegenden Buch besprochen und geübt werden.

— Im Grundsatz geht dieses Buch von der Annahme aus, dass wirkungsvolles Überzeugen davon abhängt, wie konkret und adressatengerecht ein Argument formuliert wird. Des Weiteren geht es um folgende Aspekte:

- Strategie: Welche Argumentationsstrategien gibt es und wie setze ich diese gezielt ein?
- Argumenttypen: Auf welchen Ebenen kann ich Argumente finden und in welcher Reihenfolge ordne ich sie an?
- Gesprächstaktiken: Welche Taktiken werden häufig eingesetzt, wie erkenne ich sie und wie kann ich darauf reagieren?
- Gegenargumentation: Wie reagiere ich auf Argumente meines Gegenübers?

— Ausgangspunkt des Buches sind Auszüge aus einem fiktiven Bewerbungsgespräch, die analysiert werden (Teil 2 → S. 15). Basierend auf dieser Reflexion werden die oben genannten Themen theoretisch erläutert und mit praxisnahen Beispielen belegt (Teil 3 → S. 33). Im Anschluss daran folgt ein umfangreicher Übungsteil (Teil 4 → S. 81). Hier geht es darum, die theoretischen Grundlagen anzuwenden. Die Übungen sollen es möglich machen, die eigenen Antworten mit den kommentierten Lösungen abzugleichen, um schliesslich die eigene Argumentationskompetenz zu verbessern. Der zu Beginn thematisierte Case wird am Ende des Buches nochmals aufgegriffen und erweitert. In dieser Abschlussübung sollen die Kernpunkte des Buches zusammengefasst und die Erkenntnisse gefestigt werden. Anstelle eines Fazits werden in Teil 5 kommentierte und weiterführende bibliografische Angaben gegeben. Diese Literaturtipps stellen nach Meinung der Autoren eine sehr gute Ergänzung im Hinblick auf Aspekte dar, die in diesem Buch nicht oder nur am Rande behandelt werden.

TEIL 2:

CASE