

DIE 5-SATZ-TECHNIK FÜR WIRKUNGSVOLLE ARGUMENTATION¹

„Fünfsätze“ sind gedankliche Baupläne, die es erlauben, in 5 Denkschritten zu argumentieren:

- kurz
- logisch folgerichtig
- einprägsam und
- zielgerichtet

Warum sind fünf Schritte sinnvoll?

- ⇒ Ein erster Denkschritt ist notwendig, um die **Aufmerksamkeit** des Verhandlungspartners auf den Beitrag zu lenken, um die Bedeutung des Themas hervorzuheben oder um eine Verknüpfung mit anderen Meinungen herzustellen. (situativer Einstieg).
- ⇒ Der dreifach gegliederte Mittelteil dient der eigentlichen **Beweisführung**: durch eine Gegenüberstellung der Vor- und Nachteile bzw. der Pro- und Contra-Argumente, die dann die Grundlage für das eigene Urteil bilden.
- ⇒ Zum Schluß wird der Kerngedanke in einem Ziel- oder Zwecksatz **zugespitzt** und einprägsam zusammengefaßt.

¹ Die 5-Satz-Theorie wurde von Hellmut Geißner entwickelt – siehe Geißner, H.: Führungsgespräche. 1973 und Geißner/Leuck/Schwandt/Slembek: Gesprächsführung – Führungsgespräche. 2008, S 119 ff.

Beachten Sie also bei der Darlegung Ihres Standpunktes:

- einen guten situativen Einstieg
- eine überzeugende Argumentation
- einen zugespitzten, einprägsamen Zwecksatz


Wenn Sie Ihre Argumentation vorbereiten, dann gehen Sie am besten genau umgekehrt vor:

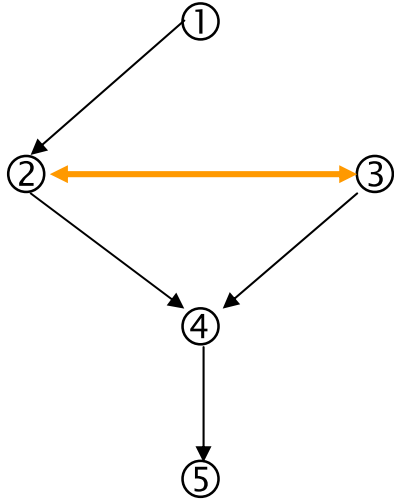
1. Sie beginnen mit dem Zwecksatz – Was will ich erreichen?


2. Dann suchen Sie nach geeigneten Argumenten: Wie will ich mein Anliegen plausibel machen?

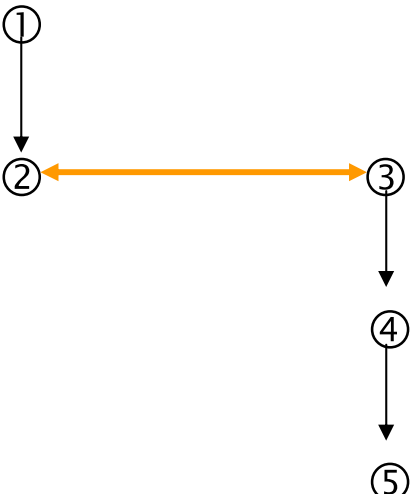
3. Und schließlich überlegen Sie einen guten Einstieg.

Beispiele für 5-Sätze

Die Standpunktformel:	Beispiel:
 <ul style="list-style-type: none"> ① Standpunkt nennen ② Argument ③ Beispiel zur Veranschaulichung ④ Fazit/ Konsequenz ⑤ Appell 	

Der dialektische Fünfsatz	
	<ul style="list-style-type: none"> ① Thema benennen ② Pro: 1 bis 2 Argumente dafür ③ Contra: 1 bis 2 Argumente dagegen ④ Synthese/ Schlußfolgerung, eigener Standpunkt ⑤ Appell
<p>Beispiel:</p>	

Die Problemlöseformel:	Beispiel:
 <ul style="list-style-type: none"> ① Lage-Analyse (Fakten) ② Ursachen-Analyse ③ Ziel-Bestimmung ④ Maßnahmen, Lösungsvorschläge ⑤ Appell, Ausblick 	

Ausklammern einer Ansicht:	Zur Veranschaulichung:
	<ul style="list-style-type: none"> ① ... in der Öffentlichkeit hört man dazu... ② ... im Vordergrund steht dabei... ③ ... es wird jedoch nicht gesehen ... ④ ...denn entscheidend ist hier, ... ⑤ ... deshalb fordere ich, dass ...
<p>Beispiel:</p>	

Einige psychologische Hinweise für Ihre Argumentation:

Argumentation & Kommunikation

- ⇒ Kurze und strukturierte Beiträge helfen Ihnen, den roten Faden zu behalten und die Kraft in Ihrer Aussage gut hinüber zu bringen

- ⇒ Denken Sie an die Bildhaftigkeit Ihrer Ausführungen (eindrucksvolle Beispiele, Erfahrungen, Prospekte usw.)

- ⇒ Wählen Sie eine klare und verständliche Sprache, die für die Welt Ihrer Verhandlungspartner/innen geläufig ist.

- ⇒ Persönliche Erlebnisse zur Illustration des Arguments können sehr zur Verständlichkeit und zu einer kraftvollen Lebendigkeit Ihre Rede beitragen – aber: auch hier liegt in der Kürze die Würze!

- ⇒ Sprechen Sie die Gefühle und Emotionen Ihrer Verhandlungspartner/innen an (Appell, Wertschätzung)