

SCHOOL-SCOUT.DE

Unterrichtsmaterialien in digitaler und in gedruckter Form

Auszug aus: *Argumentieren im Beruf*

Das komplette Material finden Sie hier:

[School-Scout.de](https://www.school-scout.de)



I.37

Mündlich kommunizieren in Beruf und Alltag

Argumentieren im Beruf – Verständlich und überzeugend die eigene Position vertreten

Dr. Christine Koch-Hallas, Mannheim



© RAABE 2022

© Hinterhaus Productions/DigitalVision

Im Berufsalltag gibt es immer wieder Situationen, in denen der eigene Standpunkt vertreten werden muss. Gute, rationale und logische Argumente sind dann hilfreich. Doch was macht ein Argument überzeugend und wie ist ein Argument aufgebaut? Welchen Einfluss hat die Körpersprache und welche Argumentationsfehler gilt es zu vermeiden? Mit der Beantwortung dieser Fragen befassen sich die Lernenden in der vorliegenden Unterrichtseinheit. Sie erhalten einen Überblick über die verschiedenen Argumenttypen und lernen, wie sie diese richtig einsetzen. Am Ende überprüfen die Schülerinnen und Schüler ihr Wissen anhand eines Bingo-Spiels.

KOMPETENZPROFIL



Dauer:	3–5 Unterrichtsstunden + LEK
Kompetenzen:	1. Sprechen und Zuhören: schlüssig argumentieren, auf die Argumente des Gegenübers eingehen, Körpersprache nutzen; 2. Berufsbezogene Themen: in beruflichen Situationen argumentieren; 3. Sprachreflexion: Aufbau einer Argumentation analysieren
Thematische Bereiche:	Argumenttypen, Argumentationsfehler, spontane Argumentation, Körpersprache, Argumentieren im Beruf (Beförderung, Personalmangel)
Medien:	Bilder, Rollenspiele, <i>LearningApps</i> , Bingo-Spiel

Fachliche Hinweise

Zum Thema Argumentieren

Argumente haben einen spezifischen **Aufbau**: Sie bestehen aus einer **Behauptung**, einer **Begründung** und einem **Beleg oder Beispiel**. Argumente dienen dazu, einen Standpunkt darzulegen. Eine Argumentation muss plausibel und nachvollziehbar sein. Neben einer inhaltlich schlüssigen Strukturierung der Argumente sind auch das souveräne Vortragen und eine unterstützende Körpersprache entscheidend, um das Gegenüber zu überzeugen.

Für eine erfolgreiche **Argumentation** ist es wichtig, die Kernthese klar und deutlich zu formulieren und mit **Fakten** ausreichend zu begründen. Weitere Faktoren für das Gelingen einer Argumentation sind ein zurückhaltendes Vorbringen der Argumente, das Eingehen auf den **Standpunkt des Gegenübers** und ein wohlwollendes Zusammenfassen von dessen Argumenten, um keine Abwehrhaltung zu erzeugen. Gleitet die Diskussion auf eine emotionale Schiene ab, ist es nötig, das Gespräch wieder auf die **Sachebene** zurückzuführen. Um überzeugen zu können, muss das Argument für eine These relevant, logisch und wahr sein und die Stützungen in einem engen Bezug zum Argument stehen. Zu vermeiden sind Verallgemeinerungen, persönliche Angriffe, sogenannte Killerphrasen, die keinen inhaltlichen Bezug haben, oder auch Zirkelschlüsse, die aufgrund ihrer Tautologie nichts beweisen.

Die Stärke einer These hängt von den Argumenten ab, die man für sie findet. Hierfür gibt es verschiedene **Argumenttypen**. Dazu gehören unter anderem das Fakten- und Autoritätsargument sowie das normative, analogisierende und indirekte Argument. Während für die Überzeugungskraft des Faktenarguments vor allem die Nachprüfbarkeit bedeutsam ist, ist dies für das Autoritätsargument die Anerkennung der Kompetenz der zitierten Autorität. Um mit normativen Argumenten überzeugen zu können, muss die allgemeine Verbindlichkeit anerkannt und beim analogisierenden Argument müssen die Vergleichbarkeit und die Nachvollziehbarkeit gewährleistet sein. Das indirekte Argument gilt als besonders schwach, weil es den eigenen Standpunkt nicht bekräftigt, sondern lediglich versucht, das Gegenargument zu entkräften. Welche Argumente man wie einsetzt und gewichtet, hängt unter anderem vom Gesamtzusammenhang, vom Thema und von der Redezeit ab.

Didaktisch-methodische Hinweise

Zu den Lernzielen

In einer Diskussion oder einem Streitgespräch müssen die Schülerinnen und Schüler ihre eigene Meinung überzeugend vertreten, verständlich formulieren und begründen. Viele Jugendliche kommunizieren heute über SMS, Chats oder Kurznachrichtendienste. Zeitintensiveres Argumentieren und Diskutieren bleibt dabei auf der Strecke. Insbesondere im **beruflichen Alltag** ist es wichtig, in den entscheidenden Momenten, wie beispielsweise in einer Gehaltsverhandlung oder einem Verkaufsgespräch, gute und überzeugende Argumente parat zu haben, um sein Gegenüber für die eigenen Ideen und Vorschläge zu gewinnen. Ziel der vorliegenden Unterrichtseinheit ist es, die Schülerinnen und Schüler anhand abwechslungsreicher, auch digitaler Materialien in Einzel-, Partner- und Gruppenarbeit zu befähigen, in Gesprächen souverän aufzutreten und die **eigene Position überzeugend darzulegen**.

Zu den methodischen Schwerpunkten der Reihe

Zu Beginn der Unterrichtseinheit befassen sich die Lernenden mit der **Gesprächsvorbereitung**, mit dem Aufbau und der Struktur von **Argumenten** und dem Zusammenhang zwischen **Gesprächstechnik** und überzeugender Argumentation. Sie lernen die verschiedenen **Argumenttypen** und deren Stärken und Schwächen kennen und erfahren, wie sie diese einsetzen, um überzeugend zu argumentieren. In der **praktischen Anwendung** erarbeiten sich die Schülerinnen und Schüler dann anhand verschiedener Gesprächssituationen und eines Rollenspiels (M 5), welchen Einfluss die Körpersprache auf das Auftreten im Gespräch hat und welche Argumentationsfehler sie unbedingt vermeiden sollten. Sie üben sich darin, ihr Gegenüber mit schlagkräftigen Argumenten von der eigenen Position zu überzeugen, analysieren ein Beförderungsgespräch (M 9) und erarbeiten passende Argumentationen (M 8) und Argumentationshilfen (M 10) zu weiteren Themen aus Beruf und Alltag. In einer Spontanargumentation treten freiwillige Schülerinnen und Schüler zu verschiedenen Themen gegeneinander an, während die restlichen Lernenden die Argumentation mithilfe eines Beobachtungsbogens kommentieren und bewerten (M 11).

Im **Rollenspiel** verbessern die Lernenden nicht nur ihre Selbst- und Fremdbeobachtungsfähigkeit, sondern auch ihre Sozialkompetenz. In der Rolle der Beobachtenden bei der anschließenden Auswertung des Dialogs im Plenum schulen die Lernenden ihre Wahrnehmung, ihre Kooperations- und ihre Kommunikationsfähigkeit. Im Rahmen der gesamten Unterrichtsreihe üben die Schülerinnen und Schüler **soziale und methodische Kompetenzen** wie Teamfähigkeit, Kontakt- und Kommunikationsfähigkeit, gemeinsame Entscheidungsfindung, Informationsverarbeitung und Problemlösekompetenz. Die Unterrichtseinheit ist angereichert mit **digitalen Umsetzungsmöglichkeiten** in Form von interaktiven **LearningApps**. Die Lernenden können den Lückentext in M 3, die Zuordnungsaufgaben in M 2, M 4 und M 6 sowie das Bingo-Spiel als Lernerfolgskontrolle wahlweise auf Papier oder in der *LearningApp* bearbeiten.

Zur **Differenzierung** befinden sich Extra-Aufgaben für Schnellere sowie für lernschwächere Schülerinnen und Schüler Wortspeicher auf den Materialien.



Mediathek

Weiterführende Internetseiten

- ▶ <https://www.business-netz.com/Kommunikation/Ueberzeugend-argumentieren>
Diese Internetseite bietet den Schülerinnen und Schülern einen guten Überblick über wichtige Regeln für eine überzeugende Argumentation. Darüber hinaus finden sie hier weitere Links zu Themen wie Einwandbehandlung und Gehaltsverhandlungen.
- ▶ https://www.haufe.de/controlling/controllerpraxis/erfolgreich-argumentieren-ueberzeugen-nicht-ueberreden_112_526842.html
Wann muss ich argumentieren und wann ist ein Argument ein Argument? Wie kann ich mit einer entsprechenden Gesprächstechnik mein Gegenüber überzeugen? Die Antworten auf diese Fragen erhalten die Lernenden auf der Seite von Haufe. Zudem bietet der weiterführende Link zum Thema „Erfolgreich argumentieren“ Tipps, wie man Inhalte selbstbewusst und überzeugend vertreten kann.
- ▶ <https://www.sofatutor.com/deutsch/videos/argumenttypen-1>
Auf der Homepage von Sofatutor.com wird anschaulich und umfassend erklärt, welche Argumenttypen es gibt und welche Stärken und Schwächen sie besitzen. Ein Vorteil dieser Seite ist, dass die Schülerinnen und Schüler hier auch Videos und Übungen zum Thema finden.

Erklärvideos

- <https://www.youtube.com/watch?v=M3p11yGM5CI>

Dieses Video fasst kurz und leicht verständlich zusammen, wie ein Argument aufgebaut ist und mit welchen Argumenttypen man in einer Diskussion überzeugen kann.

- <https://www.youtube.com/watch?v=5oQzJCN4PDI>

In diesem Video wird ein einfaches Argumentationsmodell am Beispiel beruflicher Situationen bestehend aus These, Argument bzw. Argumenttypen und Beispiel anschaulich dargestellt.

[letzte Abrufe: 17.08.2022]

Auf einen Blick

1. Stunde

Thema: Einführung: Im Berufsalltag mit Argumenten überzeugen

M 1 **Der Weg zum überzeugenden Gespräch – Argumente vorbereiten** / eine Mindmap zur Gesprächsvorbereitung erstellen (EA, PA)

M 2 **Wann ist ein Argument ein Argument? – Aufbau und Struktur von Argumenten analysieren** / Argumente zu vorgegebenen Themen finden (EA, GA)

M 3 **Standhaft die eigene Position vertreten – Mit der richtigen Technik das Gesprächsziel erreichen** / einen Lückentext ausfüllen (EA)

Benötigt: ggf. internetfähige Endgeräte und Internetzugang



2./3. Stunde

Thema: Überzeugend argumentieren

M 4 **Argumenttypen – Funktion und Einsatz kennenlernen** / Argumenttypen analysieren und Argumenten zuordnen (EA, PA)

M 5 **Körpersprache einsetzen – So treten Sie überzeugend auf** / Bilder hinsichtlich der abgebildeten Körpersprache interpretieren und Rollenspiele durchführen (EA, GA)

M 6 **Killerphrasen & Co. – Argumentationsfehler vermeiden** / Argumentationsfehler zuordnen und sich Gedanken über deren Folgen für den Ausgang eines Gesprächs machen (EA)

M 7 **Schule oder Ausbildung? – Für eine Pro- und Kontra-Debatte überzeugende Argumente finden** / Pro- und Kontra-Argumente finden und vortragen (GA)

Benötigt: internetfähige Endgeräte und Internetzugang



4./5. Stunde

Thema: Schlüssige Argumentationen aufbauen

M 8 **So überzeugen Sie jeden! – Eine Argumentation aufbauen** / sein Gegenüber zu einem ausgewählten Thema von der eigenen Meinung überzeugen (EA, PA)

M 9 **Beförderung? Ausgerechnet Sie?! – Schlüssige Argumente für den Karriere-sprung vorbringen** / einen Dialog analysieren und bewerten (EA)

M 10 **„Wir brauchen mehr Personal“ – Argumentationshilfen erarbeiten** / überzeugende Argumente und passende Argumentationshilfen finden (GA, UG)



- M 11** **Wer überzeugt am meisten? – Spontan argumentieren** / in drei Minuten die eigene Position darlegen (EA, UG)

Lernerfolgskontrolle

- M 12** Ein Wissenstest in Form von einem Bingo-Spiel

Minimalplan







Haben Sie nur wenig Zeit zur Verfügung, können Sie folgende Auswahl treffen:

- 1./2. Stunde: Einführung: Im Berufsalltag mit Argumenten überzeugen **M 1, M 2, M 4**
 3./4. Stunde: Überzeugend argumentieren **M 5, M 6, M 11**

Hinweise zum Online-Archiv bzw. zur Zipdatei

Alle Materialien des Beitrags finden Sie im Online-Archiv bzw. in der Zipdatei als Word-Dokumente. So können Sie die Materialien am Computer gezielt bearbeiten und sie auf Ihre Lerngruppe abstimmen.

Erklärung zu den Differenzierungssymbolen

	Dieses Symbol markiert differenziertes Material. Wenn nicht anders ausgewiesen, befinden sich die Materialien auf mittlerem Niveau.				
	leichtes Niveau		mittleres Niveau		schwieriges Niveau
	Zusatzaufgabe				
	Hinweis/Tipp				

SCHOOL-SCOUT.DE

Unterrichtsmaterialien in digitaler und in gedruckter Form

Auszug aus: *Argumentieren im Beruf*

Das komplette Material finden Sie hier:

[School-Scout.de](https://www.school-scout.de)

