

Gespräche führen – Argumente und Argumentation

| Dipl.-Psych. Thomas Eckardt

Um in einem Gespräch erfolgreich eine Position zu vertreten – egal ob im beruflichen oder privaten Bereich – sind sachlich logische und stringente Argumentationsstrategien notwendig. Diese werden Schritt für Schritt aufgebaut. Zunächst werden Argumente gesammelt, die schließlich schlüssig strukturiert werden. Im ersten Teil unserer Serie zum Thema „Gespräche führen“ stellen wir Ihnen die verschiedenen Möglichkeiten zur logischen Strukturierung der Aussagen vor: Kausalkette, induktiver Schluss, deduktiver Schluss, Identitätsschluss und Syllogismus sowie den Aufbau eines Argumentationsplanes.

Im Folgenden werden diese einzelnen Möglichkeiten zur logischen Strukturierung der Aussagen aufgezeigt.

Kausalkette

Will man zum Beispiel die politische Situation in Deutschland 1993 erläutern, so bietet sich folgende Kausalkette an: „Begonnen hat es mit der Installation Gorbatschows als Generalsekretär der KPdSU. Dies führte zu Liberalisierungen in der Sowjetunion, die auf die sogenannten Satellitenstaaten übergriffen und Druck auf die dortigen Regierungen ausübten. Letzten Endes erreichte diese Entwicklung auch die westliche Peripherie dieses Ost-Imperiums, sodass auch die DDR-Regierung dem Druck aus der Bevölkerung nicht mehr standhalten konnte.“

Die Kausalkette hat also einen „Initialzündler“ als Auslöser, der eine Wirkung erzeugt mit einer Folgewirkung, die wiederum eine Folgewirkung nach sich zieht. So lässt sich eine Entwicklung „folgerichtig“ erklären.

Induktive Argumentation

Für manche These oder Meinung ist keine Kette von Folgewirkungen verantwortlich, sondern eine Reihe von Fakten.

Will ich den Zerfall von Blöcken in der Welt erklären, so nenne – induziere –

ich erst die Fakten, die meine Meinung stützen, und ziehe dann daraus die Schlussfolgerung. „Die Tschechoslowakei ist in zwei Staaten aufgeteilt, Jugoslawien ist in mehrere Staaten zerfallen, aus der Sowjetunion sind viele Einzelstaaten geworden. Die Kurden der Türkei kämpfen für einen eigenen Staat, auch die Palästinenser fordern die Selbstständigkeit. Somaliland will sich von Somalia lösen und einen eigenen Staat gründen. Die Integration der europäischen Länder wird wegen der sich verstärkenden Sonderinteressen schwieriger. Wir stellen also einen weltweiten Trend zum Separatismus fest.“ Verschiedene Fakten werden zu einer Schlussfolgerung zusammengeführt.

Deduktiver Schluss

Hier werden wie beim induktiven Schluss verschiedene Fakten, also deskriptive Aussagen – für die These, die normative Aussage – herangezogen, allerdings in umgekehrter Reihenfolge dargestellt. Zuerst wird die These aufgestellt, anschließend werden die verantwortlichen Fakten als Beweis bzw. Beleg – wie bei der Deduktion in der Mathematik – genannt.

„Wir stellen einen weltweiten Trend zum Separatismus fest. Folgende Entwicklungen belegen das: Die Tschechoslowakei ist in zwei Staaten auf-

geteilt ...“ Die These wird mit Fakten untermauert.

Identitätsschluss

Der Lehrsatz: „Sind zwei Größen einer dritten gleich, so sind sie untereinander gleich“ ist uns aus der Mathematik bekannt, die mit den Mitteln der formalen Logik arbeitet. „Die CDU/CSU bekennt sich zur Marktwirtschaft, zum sozialen Ausgleich, zur parlamentarischen Demokratie, zum Rechtsstaat, zur Landesverteidigung. Die SPD bekennt sich ebenfalls zur Marktwirtschaft, zum sozialen Ausgleich, zur parlamentarischen Demokratie, zum Rechtsstaat, zur Landesverteidigung. Die beiden großen Volksparteien haben also in den wichtigsten Grundfragen die gleichen Ziele.“ Sind zwei Größen einer dritten gleich, so sind sie untereinander gleich.

Syllogismus

Der Syllogismus als Dreisatz besteht aus einem *Obersatz*, der *Regel*, einem *Untersatz*, dem *Fakt* und einem *Schlusssatz*, der *Konklusion*:

Alle Kreter sind Lügner. – Obersatz

Minos ist ein Kreter. – Untersatz

Minos ist also ein Lügner. – Schlusssatz

Und wenn dies ein Kreter sagt?

Beim Argumentieren kommt es auf eine zwingend klare Gedankenführung an. Die Argumentation ist umso wirksa-

mer, je mehr sich diese Klarheit auch in einem klaren Satzbau ausdrückt. Komplizierte Satzgebilde verwirren die Klarheit des logischen Aufbaus und mindern die Wirkung. Ein Obersatz, ein Untersatz und eine Konklusion.

Der Argumentationsplan

Alle wichtigen Merkmale einer Idee oder eines Produkts werden notiert. Dann werden Nutzen, Beweismöglichkeiten und Motivbezogenheit von links nach rechts dargestellt. Dabei kann aus einem Merkmal mehrfacher Nutzen entstehen. Diese Nutzen wiederum können verschiedene Motive ansprechen. Das Merkmal wird erst zusammen mit den anderen Kriterien – Nutzen, Beweis, Motiv – zu einem Argument. Gibt es bei einem Merkmal in einer Rubrik nichts einzutragen, so ist dies ein Hinweis auf mangelnde Qualität des Arguments. Im Gespräch müssen Merkmal und Nutzen genannt werden, Beweise auf Anfrage, Motive werden nicht direkt angesprochen. Für jede Idee, jedes Produkt lässt sich ein solcher Argumentationsplan erstellen.

Für das konkrete Argumentationsgespräch oder die Überzeugungsrede werden die Argumente ausgewählt, die auf die vermuteten Motive des Partners oder der Partnergruppe zugeschnitten sind. Vermutet man bestimmte Gegenargumente, so listet man diese auf und sucht Antwortmerkmale, die ebenfalls nach dem Argumentationsplan systematisiert werden. Ist ein Gegenargument allerdings berechtigt, sollte es nicht bestritten, sondern in seiner Bedeutung heruntergespielt werden. Zum Beispiel, indem man den Schwerpunkt der Entscheidungskriterien bei den Vorteilen der eigenen Idee setzt.

Struktur von Gesprächsbeiträgen

Es gibt keine wichtigen oder weniger wichtige Motive. Was dem einen unwichtig erscheint, kann für den anderen bei seinen Urteilen und Entscheidungen eine große Rolle spielen. Deswegen kommt es bei Argumentationen vor allem darauf an, zu erkennen, welche Motive/Bedürfnisse mir der Gesprächspartner offenbart.

Ein gut durchdachter argumentativer Gesprächsbeitrag besteht aus maximal

Struktur von Gesprächsbeiträgen

Einstieg	Grundlage für die Argumentation: <ul style="list-style-type: none"> • Herr X meinte ... • Ich glaube, die Lösung kann noch verbessert werden ... • Einen Aspekt möchte ich noch hinzufügen ...
Hauptteil	Drei Argumente: <ul style="list-style-type: none"> • Argument 1 ... • Argument 2 ... • Argument 3 ...
Schluss	Fazit: <ul style="list-style-type: none"> • Ich bin also der Meinung ... • Ich möchte damit empfehlen ... • Und so frage ich mich ...

Struktur von Gesprächsbeiträgen – Lösungsvorschlag

Einstieg	Probleme nennen: <ul style="list-style-type: none"> • Wir stehen vor der Situation ... Ziel angeben: <ul style="list-style-type: none"> • Wir müssen dahin kommen, dass ...
Hauptteil	Lösungen vorschlagen: <ul style="list-style-type: none"> • Ich schlage deshalb vor ... Vorteile/Gründe angeben: <ul style="list-style-type: none"> • Dies würde Folgendes bewirken ...
Schluss	Vorschlag bekräftigen: <ul style="list-style-type: none"> • Wir sollten also ...

fünf Schritten: Im Einstieg wird die Grundlage für die Argumentation gelegt, die im Hauptteil dargestellt ist. Dieser Hauptteil sollte nicht mehr als drei Argumente behandeln. Im Zielsatz wird dann das Fazit gezogen.

In der nächsten Ausgabe der ZWL lesen Sie, wie Sie als Gesprächspartner mit kooperativem Gesprächsverhalten Souveränität, Überblick, Gelassenheit,

Fairness und Verständnis auch gegenüber Gegnern ausstrahlen.

kontakt.

Dipl.-Psych. Thomas Eckardt & Koop.-Partner

Beratung, Training, Coaching
Bettengraben, 35633 Lahnau
Tel.: 0 64 41/9 60 74
E-Mail: info@eckardt-online.de
www.eckardt-online.de

ANZEIGE

www.zwp-online.info

FINDEN STATT SUCHEN.

ZWP online

Digitale Dentale Technologien

NEU
Programmheft als E-Paper
www.ddt-info.de

Additivtechnik in der CAD/CAM-Fertigung

21./22. Januar 2011 • Hagen • Dentales Fortbildungszentrum Hagen

Goldspensoren:



Programm / Freitag, 21. Januar 2011

Firmenworkshops / 1. Staffel / 14.00 – 15.30 Uhr

Teilnahme an den Firmenworkshops kostenfrei



1.1 Dr. Peter Schubinski/Seefeld
Möglichkeiten und Alternativen im dentalen Workflow mit Lava™



**1.2 Dr. Stephan Weihe/Dortmund
Dr. Bettina Weihe/Dortmund**
Interdisziplinäre Zusammenarbeit zur kausalen Behandlung der Volkskrankheit CMD
· standardisierte Diagnostik
· Funktionsdiagnostik und Therapie = Präzise Prothetik

**Dr. Dagmar Schaefer/Erfurt
Dr. Frank Schaefer/Erfurt**
3-D-Implantatplanung mit CTV-System
· Forensisch sichere Übertragung der Planungsdaten durch RFID-Technik direkt im Meistermodell
· Planung + Herstellung CNC-Bohrschablonen für komplette Wertschöpfung in Praxis und Labor
· Schleimhautgetragen – minimalinvasiv, kompatibel mit allen Implantatsystemen



1.3 Markus Schütz/Eselborn (LU)
Design und Fertigung von individuellen Abutments und implantatgetragene Suprakonstruktionen



1.4 Dr. Eric-Jan Royakkers/Maastricht (NL)
YES ... WE SCAN!

15.30 – 16.00 Uhr Pause/Besuch der Dentalausstellung

Firmenworkshops / 2. Staffel / 16.00 – 17.30 Uhr



2.1 Gerhard Wächter/Kreuztal
Das CAD/CAM Labor-System aus Anwendersicht



**2.2 Philipp Schulze zur Wiesch/Bensheim
Ralph Jennert/Bensheim**
CEREC meets Galileos
· vom digitalen Abdruck über DVT, 3-D-Implantat und 3-D-Prothetikplanung bis hin zur CAD/CAM-Fertigung



2.3 Dr. Dr. Peter Ehrl/Berlin
SICAT Implant: 3-D-Implantatplanung und Umsetzung



2.4 Achim Wennekers/Pforzheim
Mit Ceramill zum CAD/CAM-gefertigten Funktionsgerüst

Programm / Samstag, 22. Januar 2011

- 09.00 – 09.10 Uhr **ZTM Jürgen Sieger/Herdecke**
Eröffnung
- 09.10 – 10.10 Uhr **Prof. Dr. Asami Tanaka/Chicago (US)**
Nutzung fortschrittlicher CAD/CAM-Pigmentierungs-, Bonding- und Ausarbeitungstechnologien in der modernen Zirkondioxid-Bearbeitung
- 10.10 – 10.40 Uhr **Dr. Martin Klare/Dortmund**
Rapid Manufacturing in der digitalen Prozesskette
- 10.40 – 11.10 Uhr Pause/Besuch der Dentalausstellung
- 11.10 – 11.40 Uhr **Prof. Dr. Axel Bumann/Berlin**
DVT oder CT für die 3-D-Implantatplanung mit praxisgerechtem Workflow
- 11.40 – 12.10 Uhr **Thilo Brandts/Friedberg
Emanuel Mesaric/Friedberg**
Additive Fertigung von temporären Versorgungsen
- 12.10 – 12.40 Uhr **Dr. Frank Schaefer/Erfurt**
3-D-Diagnostik und -Navigation in der nächsten Generation
- 12.40 – 12.50 Uhr Diskussion
- 12.50 – 13.50 Uhr Pause/Besuch der Dentalausstellung
- 13.50 – 14.30 Uhr **Antonius Köster/Meschede**
Der Teufel steckt im Detail!
Erfahrungen im Einsatz digitaler Werkzeuge kombiniert mit traditionellen Verfahren am Beispiel des Modellgusses
- 14.30 – 14.50 Uhr **Dr. Josef Rothaut/Alzenau**
Intraorale Scanner: Wo stehen wir und wo geht die Entwicklung hin?
- 14.50 – 15.20 Uhr **German Bär/St. Augustin**
Der Cadent iTero als Basis für den digitalen Arbeitsprozess im Dentallabor
- 15.20 – 15.50 Uhr **ZTM Ingo Heinzel/Bonn**
Kombitechnik 2011: Evolutionsstufen in der digitalen Kombitechnik anhand von drei Praxisfällen
- 15.50 – 16.00 Uhr Diskussion
- 16.00 – 16.20 Uhr Pause/Besuch der Dentalausstellung
- 16.20 – 16.50 Uhr **Prof. Dr. Hans-Florian Zeilhofer/Basel (CH)**
Advanced Digital Technologies als gemeinsame Herausforderung für Chirurgie und Zahntechnik
- 16.50 – 17.10 Uhr **Dr. Ulrich Wegmann/Bonn**
ARCUS®digma, die nächste Generation der innovativen, praxisgerechten instrumentellen Funktionsdiagnostik
- 17.10 – 17.30 Uhr **Dr. Andreas Adamzik/Dorsten**
Das CAD/CAM Labor-System aus Zahnarzt-sicht
- 17.30 – 17.50 Uhr **Enrico Steger/Gais (IT)**
Die implantatgetragene Prettau Bridge
- 17.50 – 18.00 Uhr Abschlussdiskussion

Bitte beachten Sie, dass Sie in jeder Staffel nur an einem Workshop teilnehmen können. Bitte vermerken Sie die Nummer des von Ihnen gewählten Workshops auf dem Anmeldeformular.

Organisatorisches



Veranstaltungsort
Dentales Fortbildungszentrum Hagen GmbH
Handwerkerstraße 11
58135 Hagen
Tel.: 0 23 31/6 24 68 12
Fax: 0 23 31/6 24 68 66

Zimmerbuchungen

Mercure Hotel Hagen
Wasserloses Tal 4, 58093 Hagen
Tel.: 0 23 31/3 91-0, Fax: 0 23 31/3 91-1 53

EZ: 95,00 € DZ: 131,00 €
Die Zimmerpreise verstehen sich inkl. Frühstück.

Reservierung

Tel.: 0 23 31/3 91-0, Fax: 0 23 31/3 91-1 53
Das Zimmerkontingent ist nach Verfügbarkeit buchbar bis
7. Januar 2011. Stichwort: „DDT 2011“

Hinweis

Informieren Sie sich vor Zimmerbuchung bitte über eventuelle Sondertarife. Es kann durchaus sein, dass über Internet oder Reisebüros günstigere Konditionen erreichbar sind.



Zimmerbuchungen in unterschiedlichen Kategorien

PRRS Hotel Reservation
Tel.: 02 11/51 36 90-61, Fax: 02 11/51 36 90-62

info@prime-con.eu oder online www.prime-con.eu

So kommen Sie zum Kongress

Mit dem Auto: Navigationssystem-Nutzer geben bitte „Konrad-Adenauer-Ring“, 58135 Hagen ein. Bei BMW in die Eugen-Richter-Straße abbiegen. Danach direkt links in die Handwerkerstraße abbiegen.

Mit öffentlichen Verkehrsmitteln:

Ab Hagen-Hauptbahnhof: Linie 514 Richtung „Gewerbepark Kückelhausen“, Haltestelle: Gewerbepark Kückelhausen. Linie 521 Richtung „Westerbauer“, Haltestelle: Obere Rehstraße. Ab Hagen Sparkassen-Karree: Linie 525 Richtung „Spielbrink“, Linie 528 Richtung „Geweke“, Haltestelle: Obere Rehstraße.

Fortbildungspunkte

Die Veranstaltung entspricht den Leitsätzen und Empfehlungen der BZÄK und dem Beschluss der KZVB einschließlich der Punktebewertungsempfehlung des Beirates Fortbildung der BZÄK und DGZMK.
Bis zu 12 Fortbildungspunkte.



Kongressgebühren

Freitag, 21. Januar 2011

Die Teilnahme an den Firmenworkshops ist kostenfrei.

Samstag, 22. Januar 2011

Kongressgebühr 220,00 € zzgl. MwSt.

Die Kongressgebühr beinhaltet Kaffeepausen, Tagungsgetränke und Imbissversorgung.

Jeder Teilnehmer erhält das *Jahrbuch DIGITALE DENTALE TECHNOLOGIEN* kostenfrei

Veranstalter



OEMUS MEDIA AG
Holbeinstraße 29
04229 Leipzig
Tel.: 03 41/4 84 74-3 08
Fax: 03 41/4 84 74-3 90
event@oemus-media.de
www.oemus.com

Wissenschaftliche Leitung



**Dentales Fortbildungszentrum
Hagen GmbH**
Handwerkerstraße 11
58135 Hagen
Tel.: 0 23 31/6 24 68 12
Fax: 0 23 31/6 24 68 66
www.d-f-h.com

Allgemeine Geschäftsbedingungen

- Die Kongressanmeldung erfolgt schriftlich auf den vorgedruckten Anmeldekarten oder formlos. Aus organisatorischen Gründen ist die Anmeldung so früh wie möglich wünschenswert. Die Kongresszulassungen werden nach der Reihenfolge des Anmeldeeinganges vorgenommen.
- Nach Eingang Ihrer Anmeldung bei der OEMUS MEDIA AG ist die Kongressanmeldung für Sie verbindlich. Sie erhalten umgehend eine Kongressbestätigung und die Rechnung. Für OEMUS MEDIA AG tritt die Verbindlichkeit erst mit dem Eingang der Zahlung ein.
- Bei gleichzeitiger Teilnahme von mehr als 2 Personen aus einer Praxis an einem Kongress gewähren wir 10% Rabatt auf die Kongressgebühr, sofern keine Teampreise ausgewiesen sind.
- Die ausgewiesene Kongressgebühr und die Tagungspauschale versteht sich zuzüglich der jeweils gültigen Mehrwertsteuer.
- Der Gesamtrechnungsbetrag ist bis spätestens 2 Wochen vor Kongressbeginn (Eingang bei OEMUS MEDIA AG) auf das angegebene Konto unter Angabe des Teilnehmers, der Seminar- und Rechnungsnummer zu überweisen.
- Bis 4 Wochen vor Kongressbeginn ist in besonders begründeten Ausnahmefällen auch ein schriftlicher Rücktritt vom Kongress möglich. In diesem Fall ist eine Verwaltungskostenpauschale von 25,- € zu entrichten. Diese entfällt, wenn die Absage mit einer Neuankmeldung verbunden ist.
- Bei einem Rücktritt bis 14 Tage vor Kongressbeginn werden die halbe Kongressgebühr und Tagungspauschale zurückerstattet, bei einem späteren Rücktritt verfallen die Kongressgebühr und die Tagungspauschale. Der Kongressplatz ist selbstverständlich auf einen Ersatzteilnehmer übertragbar.
- Mit der Teilnahmebestätigung erhalten Sie den Anfahrtsplan zum jeweiligen Kongresshotel und, sofern erforderlich, gesonderte Teilnehmerinformationen.
- Bei Unter- oder Überbelegung des Kongresses oder bei kurzfristiger Absage eines Kongresses durch den Referenten oder der Änderung des Kongressortes werden Sie schnellstmöglich benachrichtigt. Bitte geben Sie deshalb Ihre Privattelefonnummer und die Nummer Ihres Faxgerätes an. Für die aus der Absage eines Kongresses entstehenden Kosten ist OEMUS MEDIA AG nicht haftbar. Der von Ihnen bereits bezahlte Rechnungsbetrag wird Ihnen umgehend zurückerstattet.
- Änderungen des Programmablaufs behalten sich Veranstalter und Organisatoren ausdrücklich vor. OEMUS MEDIA AG haftet auch nicht für Inhalt, Durchführung und sonstige Rahmenbedingungen eines Kongresses.
- Mit der Anmeldung erkennt der Teilnehmer die Geschäftsbedingungen der OEMUS MEDIA AG an.
- Gerichtsstand ist Leipzig.

Achtung! Sie erreichen uns unter der Telefonnummer +49-3 41/4 84 74-3 08 und während der Veranstaltung unter den Telefonnummern +49-1 72/8 88 91 17 oder +49-1 73/3 91 02 40.

Anmeldeformular per Fax an

03 41/4 84 74-3 90

oder per Post an

OEMUS MEDIA AG
Holbeinstraße 29
04229 Leipzig

Für **Digitale Dentale Technologien** am 21./22. Januar 2011 in Hagen melde ich folgende Personen verbindlich an:

	Workshop:	Teilnahme am:
_____	1.Staffel _____	<input type="checkbox"/> Freitag
_____	2.Staffel _____	<input type="checkbox"/> Samstag
Titel, Name, Vorname, Tätigkeit	(Bitte Nummer eintragen)	(Bitte ankreuzen)
_____	1.Staffel _____	<input type="checkbox"/> Freitag
_____	2.Staffel _____	<input type="checkbox"/> Samstag
Titel, Name, Vorname, Tätigkeit	(Bitte Nummer eintragen)	(Bitte ankreuzen)
_____	1.Staffel _____	<input type="checkbox"/> Freitag
_____	2.Staffel _____	<input type="checkbox"/> Samstag
Titel, Name, Vorname, Tätigkeit	(Bitte Nummer eintragen)	(Bitte ankreuzen)

Stempel

Die Allgemeinen Geschäftsbedingungen für **Digitale Dentale Technologien** erkenne ich an.

Datum/Unterschrift

E-Mail