

Rhetorik Arbeitsblatt zum Video 3



Argumente?

Vielleicht ist Dir schon öfter aufgefallen, dass Du in Diskussionen recht schnell „Ja, aber...!“-Reaktionen erntest, wenn Du den anderen Deine Wahrheit als die einzig richtige verkaufen willst? Du hast dann bestenfalls einen Einwand statt einer neuen Überzeugung provoziert.

Auch beim Präsentieren oder Erklären erzeugen zu früh präsentierte gute Lösungen und Argumente meist vorerst nur abwartende und skeptische Gesichter.

Übung:

- Beobachte, wie Du reagierst, wenn Dich jemand von etwas überzeugen will. Was genau löst dabei Deinen Widerstand aus?

Übung „Erklären“

Lass doch die anderen zuerst selbst nachdenken, bevor Du ihnen mit fertigen Lösungsideen kommst! Locke sie mit klugen Fragen Schritt für Schritt auf den Lösungsweg!

Bevor Du etwas erklären willst, sprich zuerst jene Frage aus, die sich Dein Zuhörer wohl hinsichtlich des Themas stellt!

Beispiel:

Anstelle zu sagen: „Argumente führen meist zu Einwänden!“ frage zuerst: „Wenn Dich jemand von etwas überzeugen will, was provoziert da eigentlich so oft Deinen inneren Widerstand?“ Nach einer Nachdenkpause kannst Du jetzt sagen: „Besser als druckvoll zu argumentieren ist, vorab eine kluge Frage zu stellen und erst dann die Lösung anzubieten!“

- Sag’ nicht einfach, was Du sagen willst, sondern frag’ erst danach – und sag es erst dann!

Übung:

- Wende diesen Praxistipp an, wenn Du das nächste Mal jemandem etwas erklärst!

Deine Gedanken und Assoziationen: