

Darüber hinaus stellt *Überzeugen ohne zu argumentieren* eine Gesprächshaltung dar, die sich in jeder Situation positiv auf das Gesprächsklima auswirken wird. Konsequenterweise wertschätzende Gesprächsführung ist ein Kerngedanke von *Überzeugen ohne zu argumentieren*. Damit ist gemeint:

- den Gesprächspartner zu respektieren,
- dem Gesprächspartner zuzuhören und
- sich für die Sichtweise des Gesprächspartners zu interessieren.

### //Sind Argumente falsch?

Das ist eine Frage, die man nicht einfach so mit Ja oder Nein beantworten kann. Zunächst einmal möchte ich an dieser Stelle die Begriffe Argument und argumentieren erläutern. Gemäß Langenscheidt bzw. [www.wissen.de](http://www.wissen.de) bedeutet »Argument« Beweismittel oder Grund und »argumentieren« heißt:

01. Argumente vorbringen, beweisen, begründen und
02. streiten, verhandeln.

Interessant ist, dass »Argumente vorbringen, beweisen, begründen« häufig sehr schnell zum Streiten führt. Darüber hinaus unterscheidet [www.wissen.de](http://www.wissen.de) zwischen:

- Argumentum ad hominem = Beweis aus menschlichen, d. h. subjektiven Gründen und
- Argumentum ad veritatem = der Wahrheitsbeweis.

Sie können sich wahrscheinlich vorstellen, dass schon allein darüber, ob ein Argument eine Wahrheit oder eine subjektive Meinung darstellt, ein wunderbarer Streit entbrennen kann.

Argumente gegen das Argumentieren sind:

- Ihre Argumente, seien es nun subjektive Gründe oder Wahrheitsbeweise, sind vielleicht für Ihren Gesprächspartner gar nicht von Interesse!
- Argumente erzeugen oft Gegenargumente und Gegenwehr statt Einsicht und Überzeugung.

Argument für das Argumentieren ist:

- Argumente haben auch einen Informationsgehalt, den der Gesprächspartner möglicherweise noch nicht kennt.

### //Gibt es nicht auch gute, wirksame Argumente?

Wie oben schon erwähnt, sind Argumente nicht von vornherein negativ zu sehen, im Gegenteil, sie können durchaus überzeugend und hilfreich sein. Und zwar dann, wenn Ihre Argumente den Interessen, Wünschen und/oder Zielen Ihres Gesprächspartners entsprechen. Insofern gibt es tatsächlich auch gute, wirksame Argumente.

Das Problem ist aber, dass Sie nicht in Ihren Gesprächspartner hineinschauen können. Sie müssen also die Argumente auswählen, von denen Sie glauben, dass sie den Vorstellungen Ihres Gesprächspartners entsprechen. Wenn Sie viel Glück haben, dann gelingt Ihnen das. Und wenn Sie Pech haben, erreichen Sie möglicherweise das genaue Gegenteil, indem Sie Argumente wählen, mit denen Sie Ablehnung und Widerstand statt Zustimmung und Überzeugung erreichen.

Sie kennen sicher den Ausspruch: »Dieses Argument ist nicht von der Hand zu weisen.« Und dennoch ist die Überzeugungskraft eines Argumentes nicht von der objektiven Qualität des Arguments abhängig, sondern von seiner Bedeutung für Ihren Gesprächspartner.

Deshalb stellen Sie beim *Überzeugen ohne zu argumentieren* zunächst fest, worum es Ihrem Gesprächspartner geht, was ihm wichtig ist, und wählen danach gezielt die geeigneten Argumente aus. Und dann werden Ihre Argumente auch eine positive Wirkung erzielen.

### //Woran merke ich, dass ich mit Argumenten nicht weiterkomme, dass ich aufhören sollte zu argumentieren?

Vielleicht merken Sie sich zunächst einmal folgenden Satz: *Überzeugen ohne zu argumentieren* beginnt, wenn Ihr Gesprächspartner »Nein« gesagt hat.

Stellen Sie sich vor, Sie äußern Ihren »Wunsch«, tragen auch vor, was aus Ihrer Sicht dafür spricht. Sie argumentieren also, aber Ihr Gesprächspartner sagt »Nein«. Jetzt kann es passieren, dass Sie nun weitere, neue, stärkere Argumente vorbringen. Mit der Folge, dass Ihr Gesprächspartner sein »Nein« nun ebenfalls deutlicher äußert. Argumente und Gegenargumente fliegen hin und her, das Gespräch wird zäh und möglicherweise gehen Sie mehr oder weniger zerstritten auseinander. Sie haben das Gefühl, dass Sie vielleicht nicht richtig argumentiert haben, dass der andere Sie nicht verstanden hat, dass Sie aneinander vorbeigeredet haben.

Idealerweise behalten Sie alle weiteren Argumente für sich, sobald Ihr Gesprächspartner »Nein« sagt oder Zweifel anmeldet oder Widerstand zeigt. Stattdessen gehen Sie auf Ihren Gesprächspartner ein, hören gut zu, fragen nach, was ihm wichtig ist. Dadurch wird irgendwann deutlich, was Ihren Gesprächspartner überzeugen könnte. Und zwar nicht nur Ihnen, sondern auch Ihrem Gesprächspartner.

Meine Ansicht ist: Wenn Ihr Gesprächspartner überhaupt zu überzeugen ist, dann überzeugt er sich am besten und nachhaltigsten selbst.

### //Was ist denn eigentlich das Grundprinzip von *Überzeugen ohne zu argumentieren*?

*Überzeugen ohne zu argumentieren* geht vom Grundprinzip der uneingeschränkten Akzeptanz von Meinung, Interessen, Wünschen und Zielsetzung des Gesprächspartners aus. Sie fragen sich vielleicht spontan: Wie soll ich denn jemanden überzeugen, wenn ich das tue? Dann ist doch das Gespräch sehr schnell zu Ende, mein Gesprächspartner denkt anders als ich, ich akzeptiere das und dann? Muss ich dann etwa meine Meinung, Interessen, Wünsche, Zielsetzung zurückstellen?

Das müssten Sie nur dann, wenn Sie davon ausgehen, dass nur einer »gewinnen« kann. *Überzeugen ohne zu argumentieren* geht aber vom Win-Win-Prinzip aus. Das bedeutet, dass eine Lösung angestrebt wird, mit der beide Gesprächspartner 100%ig zufrieden sind. Im Gegensatz dazu ist mit einem klassischen Kompromiss oft keiner der beiden Gesprächspartner wirklich zufrieden.

Bildlich gesprochen stehen beide Gesprächspartner auf der Insel ihrer Meinungen, Interessen, Wünsche und Ziele (siehe Bild 1-1). Das Gespräch dient dazu, sowohl die Unterschiede als auch die Gemeinsamkeiten dieser beiden Inseln herauszuarbeiten.