

## Rezepte für besseres Plädieren

Beteiligen Sie die anderen an Ihrem Denkprozess, anstatt sie ausschließlich mit Ihren Denkprodukten zu konfrontieren.

### Rezept 1: Machen Sie Ihren Denkprozess sichtbar. Klettern Sie die Abstraktionsleiter langsam hinauf.

#### Was man tut

Legen Sie Ihre Annahmen dar und beschreiben Sie die Daten, die zu diesen Annahmen geführt haben.

Erklären Sie Ihre Annahmen.

Explizieren Sie Ihre Argumentation.

Erläutern Sie den Kontext Ihres Standpunktes: Wer ist wie betroffen usw...

Erläutern Sie mit Beispielen...

Versuchen Sie sich vorzustellen, wie die anderen Ihre Worte auffassen, während Sie sprechen.

#### Was man sagt

*„Hier ist mein Standpunkt, und so bin ich dorthin gelangt.“*

*„Ich habe angenommen, dass ...“*

*Um eine klare Vorstellung davon zu erhalten, versetzen Sie sich in die Rolle (z.B. ) des Kunden, der davon betroffen sein wird ...“*

### Rezept 2: Überprüfen Sie Ihre Annahmen und Schlussfolgerungen öffentlich.

#### Was man tut

Ermutigen Sie andere, Ihr Modell, Ihre Annahmen und Ihre Daten zu erforschen.

Ziehen Sie sich nicht zurück, wenn Ihre Ideen in Frage gestellt werden. Wenn sie einen wertvollen Standpunkt vertreten, wird er durch die Überprüfung nur gestärkt werden.

Offenbaren Sie, wo Sie sich in Ihrer Argumentation am unsichersten fühlen. Das macht Sie nicht verletzlich,

Offenbaren Sie, wo Sie sich in Ihrer Argumentation am unsichersten fühlen. Das macht Sie nicht verletzlich, sondern lädt zu Verbesserungsvorschlägen ein.

Auch wenn Sie plädieren: Hören Sie zu, bleiben Sie offen und ermutigen andere, abweichende Meinungen zu äußern.

#### Was man sagt

*„Was halten Sie von dem, was ich gerade gesagt habe?“ oder*

*„Sehen Sie Fehler in meiner Argumentation?“ oder*

*„Habe ich etwas außer Acht gelassen?“*

*„Über diesen Aspekt bin ich mir nicht ganz im klaren. Vielleicht könnten Sie mir helfen, ihn noch einmal zu durchdenken ..“*

*„Sehen Sie das anders?“*

Quelle P. M. Senge  
Das Fieldbook zur Fünften Disziplin; S. 291 ff