

AIDA – Prinzip

Das AIDA – Prinzip ist neben dem Fünf-Satz ein weiteres oft benutztes Strukturmodell. Ursprünglich wurde es für das Direct Marketing entworfen.

AIDA steht für:

1. **Attention** (Aufmerksamkeit erregen):
2. **Interest** (Interesse wecken)
3. **Desire** (den Wunsch auf etwas lenken)
4. **Action** (eine Aktion oder Reaktion hervorrufen)

zu 1) Das Publikum ansprechen / Anrede

zu 2) Das Interesse der Zuhörer wecken z.B. durch die Benennung des Themas und die Relevanz für das Publikum.

zu 3) Argumente/Beispiele/Szenarien bringen, warum jemand etwas wollen, tun, beitragen soll.

zu 4) Aufforderung, etwas zu tun, zu spenden, sich einzuschreiben etc.

Beispiel:

1) Es gibt sehr verschiedene Arten zu fliegen. Die einen fliegen durch die Fahrprüfung, die anderen auf Kosten der Eltern in die Semesterferien. Weniger hochfliegend ist die Frage, 2) was wir unternehmen könnten, dass wir mit Sicherheit nicht aus dem Studium fliegen. 3) Es ist erwiesen, dass studentische Arbeitsgruppen entscheidend dazu beitragen, den Stoff effizient zu verarbeiten und dadurch auch für die Prüfungen besser gerüstet zu sein. Das Einzelgängertum ist in modernen Firmen längst vorbei. Was sich dort bewährt hat, sollte doch auch für uns gut sein. 4) Ich schlage daher vor, dass wir uns in Lerngruppen zusammenschließen und damit unsere Chancen erhöhen können, dass wir das Studium ohne Umwege schaffen.

Dreisatztechnik

Für kürzere Redebeiträge im Rahmen einer Diskussion, einer Versammlung oder eines Gesprächs eignet sich das dreiteilige Gliederungsschema.

1. **Einleitung:** Effektvoller Einstieg und Begrüssung, Hinführung zum Thema.
2. **Hauptteil:** Darlegung von Fakten und Beispielen, Argumenten und Gegenargumenten.
3. **Abschluss:** Zusammenfassung und Schlussappell, ev. Dank und Aufforderung zur Handlung.

Die Drei-Punkte-Gliederung lässt sich auch wie folgt abwandeln und an die verschiedenen Themen anpassen.

Bei einem zeitlichen Problem:

1. Gestern (Was gestern falsch war)
2. Morgen (Welche Gefahr morgen droht)
3. Heute (Was heute zu tun ist)

Bei der Lösung eines Problems (Ist-Zustand):

1. So ist das Problem (Ist-Zustand)
2. Welche Lösung sich anbietet (Soll-Zustand)
3. Wie es gelöst werden kann (Lösungsweg)

Eine Veränderung des Ist-Zustandes soll verhindert werden:

1. Die Gegenseite fordert (bzw. Soll-Zustand)
2. Ich dagegen fordere (bzw. Beibehaltung des Ist-Zustandes)
3. Ich begründe meine Forderung (Argument für Ist-Zustand)

Der Redner entwickelt einen Kompromiss oder einen dritten Weg:

1. A behauptet/fordert (bzw. Antithese A)
2. B behauptet/fordert (bzw. Antithese B)
3. Ich behaupte/fordere (meine These)

8 Praktische Tipps für die Argumentation

(nach Stephan Gora. Schule der Rhetorik, Klett-Verlag, Leipzig 2001, S. 52)

- 1. Du-Orientierung:** Versetze dich in die Gesprächspartner oder Zuhörer hinein und mache dir deren Interessenlage bewusst. Wähle Argumente aus, die am ehesten diesen Interessen entsprechen und mache das Argument, von dem du die grösste Publikumswirkung erwartest, zu deinem stärksten Argument.
- 2. Gliederung:** Beginne mit plausiblen Argumenten, um erst einmal die Zustimmung der Zuhörer zu gewinnen. Bemühe dich im Hauptteil um rationale Argumente und logische Schlüsse. Im Schlussteil lassen sich plausible oder moralische Argumente anführen.
- 3. Dosierung:** Richte die Intensität deiner Argumentation und die Zahl deiner Argumente an der vorherrschenden Überzeugung des Publikums aus. Ein gut und überzeugend gestütztes Argument wirkt meist besser als eine Fülle von Behauptungen.
- 4. Sprechtechnik:** Pass deine Sprechtechnik der Argumentationsstruktur an. Kurze Pausen signalisieren ein neues Argument. Inhaltliche Steigerung zeigt sich in zunehmendem Engagement. Dies geschieht durch lebhafter werdende Gestik, intensivere Sprache und nachdrücklicheren Tonfall.
- 5. Körpersprache.** Beobachte beim Argumentieren die Körpersprache deines Gegenübers. Sie gibt dir Hinweise auf Zustimmung, Gleichgültigkeit oder Ablehnung. Kontrolliere auch die eigene Körpersprache: Zeige durch Blickkontakt, Gestik und Mimik, dass du unter Umständen zwar hart in der Sache argumentierst, aber deinen Gesprächspartner als Person respektierst.
- 6. Innere Grundhaltung:** Vermeide Übereifer oder missionarische Besserwisserei, denn dies provoziert beim Zuhörer leicht eine Abwehrhaltung.
- 7. Sachwissen und Glaubwürdigkeit:** Bereite dich in der Sache gut vor und setze nicht durch Übertreibungen oder Verfälschungen deine Glaubwürdigkeit aufs Spiel.
- 8. Beziehung zum Zuhörer:** Bleibe bei allem Engagement in der Sache menschlich. Gefährde nicht unnötig die Beziehung zu deinem Gesprächspartner. Bemühe dich um konstruktive und einvernehmliche Lösungen.