

# Das Argument

Ein Argument begründet oder widerlegt eine Aussage. Eine zusammenhängende Darlegung von Argumenten nennt man Argumentation. Werden verschiedene Argumente zu einem Sachverhalt zusammengetragen und geprüft, spricht man von Erörterung.

## Begründung

Diese vier jungen Leute erklären, welche Berufswahl sie getroffen haben. Jede und jeder von ihnen «begründet» die eigene Wahl. Aber auf sehr unterschiedliche Weise.



**Stephanie:**

«Ich verreise so schnell wie möglich nach Spanien, denn dort habe ich die besten Voraussetzungen, meinen Traumjob zu lernen: Dolmetscherin.»



**Matthias:**

«Ich mache das KV, denn was soll man schon anderes machen?»



**Alexandra:**

«Ich gehe an die Kantonschule. Dann kann ich nachher Zahnärztin werden.»



**Stefan:**

«Ich beginne keine Mittelschule, denn ich will Geld verdienen, damit ich mir ein Rennrad kaufen kann.»

Wirklich überzeugend ist nur Stefans Argument: Er erklärt seine Entscheidung und erläutert sie mit einem Beispiel – ein gutes Argument. Dabei ist es unerheblich, ob man seine Wahl gutheisst. Alexandras Argument fehlt die eigentliche Begründung. Stephanie begründet zwar gut und gibt auch ein Beispiel; allerdings ist ihr Argument wenig stichhaltig, es trifft nur für sie selbst zu. Matthias' Argument ist völlig haltlos, da er weder begründet noch ein Beispiel gibt.

## Das Argument

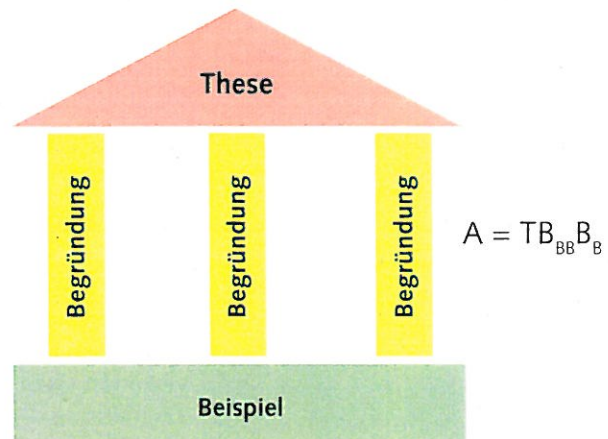
Ein Argument besteht aus mindestens drei Teilen.

These (Behauptung, Meinung)	Begründung	Beispiel
Die Senkung der Löhne drosselt den Konsum.	Denn wenn die Arbeitnehmer-einkommen sinken, sinkt auch der Konsum. Wenn der Konsum sinkt, sinkt die Produktion.	Wer weniger verdient, kann weniger ausgeben. Seit ich nur noch 12 Franken statt 15 die Stunde bekomme, kaufe ich weniger.

# Gültigkeit von Argumenten

Jedes Argument besteht aus den drei Teilen These, Begründung, Beispiel. Manchmal genügt ein Begründungssatz nicht, manchmal benötigt man mehr als einen. In diesem Fall wird das zweite B (das Beispiel-B) um eine Position nach hinten verschoben.

## Der Argumentationstempel



A	=	T	B	B	B	B
Argument		These Behauptung Ansicht Meinung	Begründung (obligatorisch)	– Beispiel – weitere Begründung – Beleg – Beweis	– weitere Begründung – weiteres Beispiel – weiterer Beleg	usw.

Es ist auch häufig der Fall, dass statt des Beispiels ein Beleg oder ein Beweis herangezogen wird.

## Tatsachenaussage – Behauptung – Urteil

Zu unterscheiden ist zwischen objektiv gültigen Tatsachen und subjektiven Ansichten und Urteilen.

Tatsachenaussage	objektiv gültig	In Diskotheken ist es laut.
Behauptung	subjektive Meinung	In Diskotheken werden nur Stummelsätze gesprochen.
Urteil	subjektives Urteil	Der Disco-Slang der Jugendlichen ist schrecklich.

## Scheinbare Tatsachenaussage

Vorsicht: Viele Argumente gaukeln Tatsachenaussagen vor, ohne es zu sein.

Richtige Tatsachenaussage	objektiv gültig	In Diskotheken ist es laut, weil Musik gespielt wird.
Falsche Tatsachenaussage	subjektive Meinung	In Diskotheken ist es laut, deshalb wird nur wenig gesprochen.



# Typen von Argumenten

Argumente können starke oder schwache Wirkung ausüben. Ihre Wirkung ist abhängig von ihrem Geltungsanspruch, d.h. davon, wie leicht ihre Begründung nachvollziehbar und einsichtig ist.

## ■ Einsichtige Argumente

<b>Fakten-argument</b>	Die These wird mit einer unstrittigen, verifizierbaren Tatsache gestützt. Diese Art von Argument ist leicht nachvollziehbar. Handelt es sich beim Faktum jedoch um einen Einzelfall, ist dieses Argument nicht sehr beweiskräftig.	<i>Beispiel:</i> «Die Schweiz ist ein Binnenland. Ihre natürlichen Handelspartner sind die Nachbarländer.»
<b>Normatives Argument</b>	Die These wird mit allgemeinen, weithin akzeptierten Wertmassstäben (Normen) verknüpft. Man nennt es auch «moralisches» Argument. Je unbestrittener die Norm ist, desto einsichtiger ist es.	<i>Beispiel:</i> «Der wichtigste Rohstoff der Schweiz ist die Bildung. Jeder in die Bildung investierte Franken ist gut angelegtes Geld.»
<b>Analogie</b>	Eine These wird dadurch abgesichert, dass der Autor ein Beispiel aus einem anderen Lebensbereich heranzieht, das den dargestellten Sachverhalt allgemeinverständlich illustriert.	<i>Beispiel:</i> «Aus der besten Fussballmannschaft wird nichts, wenn die Spieler nur an ihrem persönlichen Gewinn interessiert sind. Das gilt ebenso für das Symphonieorchester, ...»
<b>Indirektes Argument</b>	Ein Umkehrschluss untermauert die eigene These mit der Falsifizierung des Gegenteils (indirekter Beweis).	<i>Beispiel:</i> «Die Gegner der Rechtschreibreform behaupten, dass die Schüler mit den neuen Regeln mehr Fehler machen würden. Es zeigt sich jedoch, dass die Fehlerquote seit der Einführung gesunken ist.»

## ■ Argumente aus der antiken Rhetorik

Die antike Rhetorik unterscheidet Argumente auch nach der Art, wie sie das Publikum ansprechen.

Argumentum ad baculum	Argumentum ad misericordiam	Argumentum ad populum	Argumentum ad antiquitatem
Die Begründung stützt sich auf Befürchtungen der Adressaten.	Die Begründung zielt auf das Mitleid der Adressaten ab.	Die Begründung bedient die Gefühle der Volksmenge.	Begründung durch Verweis auf das Herkommen.
Sie werden alles, was Sie einst mühsam erlernt haben, wieder umlernen müssen, falls die neue Rechtschreibung eingeführt wird.	Denken Sie an all die kleinen ABC-Schützen, die dem Wirrwarr der alten Rechtschreibung unschuldig ausgesetzt sind.	Warum sollen wir ändern, was sich bewährt hat. Wer weiss denn schon, ob etwas taugt, was die hohen Professoren ausgetüfelt haben.	Wäre die alte Rechtschreibung wirklich schlecht, hätte sie wohl kaum fast ein ganzes Jahrhundert gehalten.



# Scheinautorität und Fehlschluss

## Scheinautorität

Manche Menschen neigen dazu, ihre Ansicht mit dem Verweis auf angeblich allgemeingültige Umstände oder Autoritäten zu unterstreichen. Das ist sinnlos und unnötig, wie das folgende Beispiel zeigt.

T	B	B
Wer in der Badewanne sitzt, darf den Haarföhn nicht benutzen.	Falls der Föhn ins Wasser fällt, löst er einen tödlichen Stromschlag aus.	<del>Das haben viele Wissenschaftler bewiesen.</del>

Der Verweis auf fiktive Wissenschaftler – hier sogar unüberprüfbar – ist unnötig. Das Argument wird dadurch nicht «wahrer». Denn entweder stimmt die Begründung – oder eben nicht. Auch im letzteren Fall würde sie durch den Verweis auf Scheinautoritäten nicht überzeugender. Das zeigt das folgende Beispiel.

T	B	B
Winterreifen sind unnötig.	Allwetterreifen sind mindestens ebenso gut und kosten viel weniger.	<del>Das sagt mein kleiner Bruder.</del>

**Entlarven Sie Scheinautoritäten:** Jeder Verweis auf jemanden oder etwas, was im Moment nicht überprüfbar ist, ist als Begründung, Beleg oder Beispiel ungeeignet. Darunter fallen Verweise auf TV und Radio («Das habe ich kürzlich im Fernsehen gesehen»), auf Wissenschaften («Das haben medizinische Untersuchungen gezeigt») oder den «gesunden Menschenverstand» («Das sieht doch jeder ein»).

## Fehlschlüsse

Als Fehlschluss oder Trugschluss bezeichnet man einen Schluss, bei dem die abgeleitete Aussage nicht aus den angeführten Gründen oder aus nur angenommenen Voraussetzungen folgt. Dies bedeutet nicht sofort, dass die abgeleitete Aussage auch falsch ist: Ein Fehlschluss gibt keinerlei Aufschluss über den tatsächlichen Wahrheitsgehalt der abgeleiteten Aussage. Fehlschlüsse kommen häufig zu Stande, indem man unterschiedliche Angaben miteinander vergleicht.

<b>Tatsache 1</b>	Die organisierte Kriminalität in der Schweiz nimmt zu.	Bericht von Prof. Dr. G. Heine, Universität Bern, Co-Direktor des Instituts für Strafrecht und Kriminologie, erschienen in Gropp / Sinn (Hrsg.), Organisierte Kriminalität und kriminelle Organisationen, Giessen 2007.
<b>Tatsache 2</b>	Die Einwanderung aus Deutschland in die Schweiz nimmt rapide zu.	2006 sind rund 25000 Deutsche in die Schweiz eingewandert. Mittlerweile leben Ende 2008 über 220000 deutsche Staatsbürger in der Schweiz.
<b>Fehlschluss</b>	Die Deutschen bringen die organisierte Kriminalität in die Schweiz.	Problem: Zwei miteinander unverbundene Sachverhalte werden aufeinander bezogen.

# Scheinargument

Argumente können richtig aufgebaut (A=TBB) und trotzdem falsch sein. Man spricht dann von Scheinargumenten.

## ■ Beispiel 1 (Anfänger)

In letzter Zeit habe ich oft gehört, dass es gar nicht schädlich sei, Zigaretten zu rauchen. Viele meiner Freunde sind der Meinung, der Körper brauche Nikotin und Teer genauso wie z.B. Vitamine. Ich kann diese Meinung selber bestätigen, denn obwohl ich seit drei Jahren täglich mindestens zwanzig Zigaretten rauche, fühle ich mich kerngesund.

### Problem

Das Argument blendet die schädigende Langzeitwirkung des Rauchens aus. Ausserdem ist es ausschliesslich auf die persönliche Erfahrung gestützt. Es stützt sich auf Scheinautorität («viele meiner Freunde») und einen Fehlschluss (Nikotin so nötig wie Vitamine).



## ■ Beispiel 2 (Fortgeschrittene)

Wenn kleine Kinder quengeln, muss man ihnen eine starke Ohrfeige geben. Das ist für das Kind sicherlich eine lehrreiche Erfahrung. Da ihm Grenzen gesetzt wurden, versucht es das nächste Mal, den Konflikt lieber verbal zu lösen, da diese Lösung schmerzloser ist.

### Problem

Quengeln ist bereits eine Form der verbalen Äusserung für Kleinkinder. Diese Äusserung zu bestrafen und von ihnen eine formulierte Sprachäusserung zu verlangen, bedeutet, etwas zu verlangen, was Kinder nicht vermögen. Hier wird erfolglos versucht, aus einer falschen Prämisse (Voraussetzung) eine logische Schlussfolgerung zu ziehen (Fehlschluss).



# Deduktion und Induktion

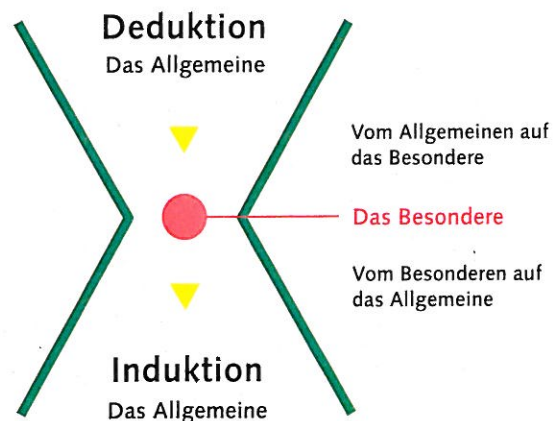
Logisch aufgebaute Argumente können entweder von der Einzelbeobachtung zum Allgemeinen (Induktion) oder vom Allgemeinen auf das Besondere (Deduktion) verlaufen.

## Deduktion

Die Deduktion (von lat.: deducere = herabführen) ist eine Schlussfolgerung vom Allgemeinen auf das Besondere. Sie bezeichnet das Verfahren, aus gegebenen Prämissen (Voraussetzungen, Beobachtungen) auf logischem Wege die notwendig folgenden Schlüsse abzuleiten.

**Beispiel:** Die Rechtschreibreform versucht die Unregelmässigkeiten in der Orthografie auszumerzen. Man muss weniger Regeln kennen; und diese Regeln gelten immer. Es ist also abzusehen, dass die Fehlerhäufigkeit beim Schreiben abnehmen wird.

Immer angenommen, die Prämissen sind wahr, so ist die deduktive Schlussfolgerung zwingend. Die meisten Typen von Argumenten sind deduktiv.



## Induktion

Induktive Argumente stützen sich auf Beobachtungen und Erfahrungen. Dabei wird von Einzelfällen auf das Allgemeine geschlossen. Es ist zwar rational, die Schlussfolgerung für wahr zu halten, wenn alle Prämissen wahr sind, sie ist jedoch nicht zwingend wahr, sondern nur in gewissem Grade wahrscheinlich.

**Beispiel:** Bei allen bisherigen Versuchen, die Rechtschreibung zu reformieren, zeigte sich, dass die Leistungen der Schüler nachliessen. Also werden die Leistungen der Schüler bei Einführung der aktuellen Rechtschreibreform weiter nachlassen.

Auch wenn die Aussage «Alle bisherigen Reformen führten zu schlechteren Leistungen» durch empirische Studien ausnahmslos bestätigt sein sollte, gilt das Argument nicht zwangsläufig. Die Gültigkeit induktiver Argumente ist umstritten.

# Die Allgemeine Aussage

Allgemeine Aussagen sind Ausdrücke, Aussagen, Sätze, die nicht offenkundig falsch sind.

## ■ So oft richtig wie falsch

Eine Allgemeine Aussage wie «Unsere Gesellschaft ist kinderfeindlich» ist nicht offenkundig falsch. Jeder und jedem fallen sofort allerlei Beispiele dafür ein. Einiges spricht immer dafür, dass unsere Gesellschaft kinderfeindlich sei. Damit sind Allgemeine Aussagen so gut wie unwiderlegbar.

Auch die Allgemeine Aussage «Heutzutage wird viel über x gesprochen» ist nicht falsch: Zu jeder Zeit wird viel geredet, u.a. auch über x. Solche Allgemeine Aussagen treffen immer ein bisschen zu.

## ■ Argumentativ wertlos

Allgemeine Aussagen haben einen entscheidenden Fehler: Sie sind fast genauso oft falsch wie richtig! Jeder findet problemlos Beispiele, wo sich etwas gerade nicht ums Geld gedreht hat, wo die Leute nicht kinderfeindlich waren usw. Eine Allgemeine Aussage ist daher ohne argumentativen Wert.

Denn erstens lässt sich der Wahrheitsgehalt von Allgemeinen Aussagen nicht objektiv bestimmen. Wer aus einem Vortrag kommt, von dem er nur die Hälfte verstanden hat, weil Kindergeplärre die andere Hälfte übertönte, hat eine andere Ansicht über Kinderfeindlichkeit in der Gesellschaft als Eltern von plärrenden Kinder in der Eisenbahn, die sich strafende Blicke der Mitreisenden gefallen lassen müssen.

Zweitens könnte der Wert einer Allgemeinen Aussage nur anhand eines allgemein anerkannten Massstabes entschieden werden. Doch wer hat so einen Massstab für z.B. Egoismus? Wer kann schon definitiv sagen, dieses Verhalten sei egoistisch, jenes jedoch nicht?

## ■ «sollen»

**Ein Problem für sich stellen Aussagen mit «sollen» dar: «Jeder sollte sich um seine Mitmenschen kümmern.» Damit kommen Sie in einen grossen Erklärungsnotstand: Wer sagt denn, was wir «sollen»? Warum wissen Sie, was richtig für alle ist? Und warum soll man denn etwas sollen?**

## ■ Ausprägungen von Allgemeinen Aussagen

Zu den Allgemeinen Aussagen im weiteren Sinne zählen alle Arten von Plattitüden, Halbwahrheiten, Pauschalurteilen, Klischees, Gemeinplätzen und anderen Besserwissereien.

- ... die Toleranz in unserer Gesellschaft nimmt ab.
- ... ist ein grosses Problem der heutigen Zeit.
- Kinder träumen vom Erwachsenwerden, weil sie denken, dann seien alle Schranken geöffnet.
- ... bezieht sich auf ein gesellschaftliches Phänomen.
- Kinder sollten lernen, mit dem Fernseher umzugehen.
- Wir Menschen sind so geschaffen, dass wir ständig auf der Suche nach Veränderungen, nach etwas Neuem, Besserem sind.
- Die schönste Zeit ist die Jugend. Meine schönste Zeit war die Jugend.
- Wie man mit xy umgeht, ist von Mensch zu Mensch verschieden.
- Xy bedeutet für jeden etwas anderes.
- Was für einen gut ist, kann jeder selber entscheiden.
- Es kommt immer darauf an, wie man xy beurteilt.
- Heutzutage ...

**Vermeiden Sie Allgemeine Aussagen in jedem Fall!**



# Überzeugen

Überzeugen heisst, jemanden durch einleuchtende Gründe oder Beweise dazu bringen, etwas als richtig, wahr oder notwendig anzuerkennen. Überzeugen ist ein kommunikatives Handeln, bei dem der Sprechende die freiwillige Zustimmung des Partners erhält. Dies kann durch rhetorische Mittel, Beweise, Argumente oder Tatsachen erfolgen.

**Voraussetzungen für das Überzeugen sind:**

- das Vertrauen des Partners, dass er keine Nachteile erleidet;
- die Gültigkeit der Argumente allgemein;
- die Relevanz der Argumente für die angesprochene Person.

## ■ Überreden

Überreden ist nur unscharf von Überzeugen abzugrenzen. In der Regel zielt Überreden auf eine kurzfristige Wirkung, während Überzeugen anhaltend wirken will. Strategien des Überredens sind:

- gegnerische Argumente im Voraus entkräften;
- Einbezug gegnerischer Standpunkte in den eigenen Standpunkt;
- Identifikationsangebote schaffen: «Hättest du denn nicht auch Lust, mal wieder ...»;
- sich auf allgemeine Positionen stellen: «Selbstverständlich», «das ist doch immer so» usw.;
- Kampfrhetorik → mehr dazu auf S. 54 f.;
- Ausnützung der Unzufriedenheit des Gegenübers.

## ■ Die Psychologie des Überzeugens

Die psychologische Forschung unterscheidet zwei Wege.

**zentrale Route**

A. Die zentrale Route spricht den Verstand des Gegenübers an und arbeitet dabei mit Argumenten.

**periphere Route**

B. Die periphere Route macht sich andere Mechanismen zunutze. Einige der beliebtesten Vertreter-Tricks gehören dazu:

- «Foot-in-the-door»-Technik: Man erbittet sich einen kleinen Gefallen, den das Gegenüber praktisch nicht ausschlagen kann. Wenn man den Fuss dann einmal in der Tür hat, rückt man mit der wahren Forderung heraus. Weil Menschen nicht widersprüchlich erscheinen wollen, geben sie der folgenden grösseren Bitte häufig nach.
- «Door-in-the-face»-Technik: Man fragt nach einem so grossen, unverschämten Gefallen, dass praktisch jeder ablehnt. Dann bittet man um etwas sehr viel Geringeres (die wahre Forderung) und hat gute Chancen, dass das Gegenüber diese Bitte nicht schon wieder ausschlagen möchte und zustimmt.

Der amerikanische Psychologe *Robert B. Cialdini* (geb. 1945) zeigte die Door-in-the-face-Technik 1975 in einem Experiment:

Die Vergleichsgruppe wurde gefragt, ob sie Jugendliche in den Zoo begleiten würde: Nur 17 Prozent stimmten zu. Die zweite Gruppe Versuchspersonen wurden daraufhin gefragt, ob sie zwei Stunden pro Woche für ein Jugendzentrum arbeiten würden – die Antwort war daraufhin überwiegend «nein»; auf die Folgefrage, ob man bereit sei, wie oben Jugendliche einmalig in den Zoo zu begleiten, stimmten dreimal so viele der Versuchspersonen wie in der Vergleichsgruppe zu.

→ Überzeugen hat auch mit rhetorischem Geschick zu tun. Mehr dazu im Kapitel Rhetorik.



# Manipulieren

Soll das Publikum überzeugt werden und erhält es nachvollziehbare Argumente? Oder will der Autor seine Leserschaft manipulieren? Appelliert er an die Gefühle? Die Beantwortung dieser Fragen ist oft nicht leicht, denn die Übergänge zwischen Überzeugen und Überreden sind fließend. Beachten Sie zu diesem Thema auch die Gesprächsblocker auf S. 54 f.

## ■ Das ABC der Manipulation

### Auf die Person zielend

<b>Abwertung</b>	Der Redner wertet andere Positionen ab.
<b>Ad personam</b>	Die Rednerin attackiert ihrem Gegner persönlich
<b>Aufwertung</b>	Der Redner stellt die Sachverhalte, die seiner Position nützen, über Gebühr heraus.
<b>Erzeugen eines Wir-Gefühls</b>	Der Redner bezieht die Zuhörer so in seine Rede ein, dass sie seine Position unversehens übernehmen.
<b>Gefühlsappell</b>	Der Redner appelliert an die Gefühle seiner Zuhörer und versucht sie damit für sich und seine Sache zu gewinnen.
<b>Ethische Argumentation</b>	Die Rednerin appelliert an das Pflichtgefühl ihrer Zuhörerinnen.
<b>Schmeichelei</b>	Die Rednerin versucht die Zuhörerinnen für sich zu gewinnen, indem sie schmeichelt.

### Tatsachen verdrehend

<b>Ablenkung</b>	Die Rednerin äussert sich zu Sachverhalten, die für die Aussage unerheblich sind.
<b>Bewusste Täuschung</b>	Die Rednerin macht falsche Angaben oder wertet Sachverhalte tendenziös aus.
<b>Gemeinplatz</b>	Die Rednerin flüchtet sich in allgemeine Aussagen, weil ihr die Argumente fehlen.
<b>Pauschalisierung</b>	Der Redner gebraucht unsachliche Verallgemeinerungen (siehe S. 94).
<b>Tabuisierung</b>	Der Redner verschweigt Wichtiges oder verbietet, darüber zu sprechen.
<b>Totschlag-Argument</b>	Die Rednerin gebraucht ein Argument, das scheinbar überzeugend und unwiderlegbar klingt (ohne es jedoch zu sein), um ihr Gegenüber zum Schweigen zu bringen.
<b>Über- / Untertreibung</b>	Der Redner macht bei den Zuhörern Eindruck durch Überzeichnung der Realität.
<b>Verdrehung</b>	Die Rednerin reißt einen objektiv richtigen Sachverhalt aus dem Kontext und stellt ihn so dar, dass er ihre Argumentation stützt.
<b>Verschleierung</b>	Der Redner täuscht seine Zuhörer durch bewusst ungenaue Aussagen über seine wirklichen Ziele.