

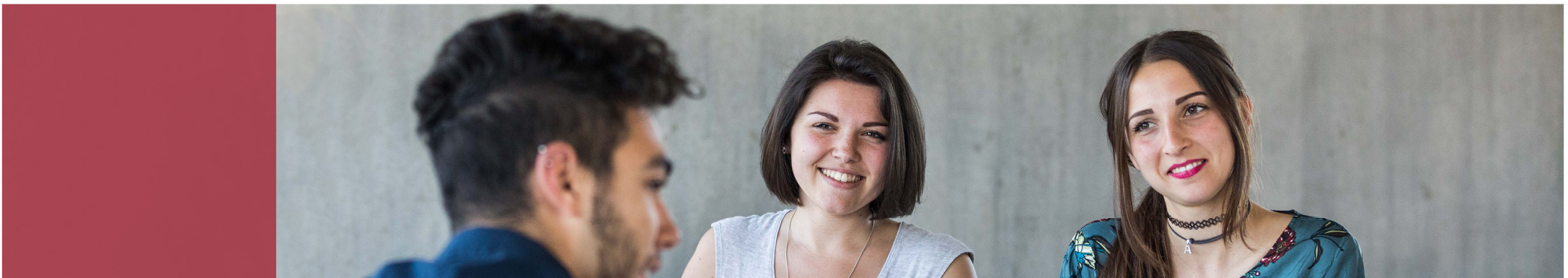


School of Applied Linguistics
ILC Institute of
Language Competence



COM3

SW 1 Argumentationstheorie/-technik



Übersicht Leistungsnachweise COM1-3

COM1	COM2	COM3
LNW1: Themenentwurf (D)	LNW1: Abstract (E)	LNW1: Moodletest zu Argumentationstheorie/-technik (D)
LNW2: Moodletest zu Recherche (E)	LNW2: Moodletest zu Sprachgebrauch (D)	LNW2: Debatte (D)
LNW3: Academic Pitch and Poster (E)	LNW3: Fachtext (D)	LNW3: Negotiation (E)

COM3 Schwerpunkte

argumentieren / debattieren / verhandeln

mündliche Kommunikation



Zurich University
of Applied Sciences

zh
aw



Zwei Beispiele

Luisa: «Ich will Ferien in den Bergen machen, weil ich aus ökologischen Gründen lieber mit den öffentlichen Verkehrsmitteln in die Ferien fahren möchte.»

Samuel: «Ich will unbedingt ans Meer. Ich habe Pauschalangebote für die Karibik gesehen: Da gibt es zum Beispiel zwei Wochen Jamaika ab 1500 Franken inklusive Flug!»

Argumentationstheorie/-technik 1

Lernziele für heute:

- Sie kennen die grundlegenden Elemente einer Argumentation sowie das **Argumentationsschema** von Stephen Toulmin und können dieses in konkreten Situationen anwenden.
- Sie verstehen die Bedeutung der **Adressatenorientierung** und können diese in Ihrer Argumentation adäquat und zielführend umsetzen.
- Sie können durch **Konkretisierungen und stützende Elemente** komplexe und **überzeugende Argumente** entwickeln.

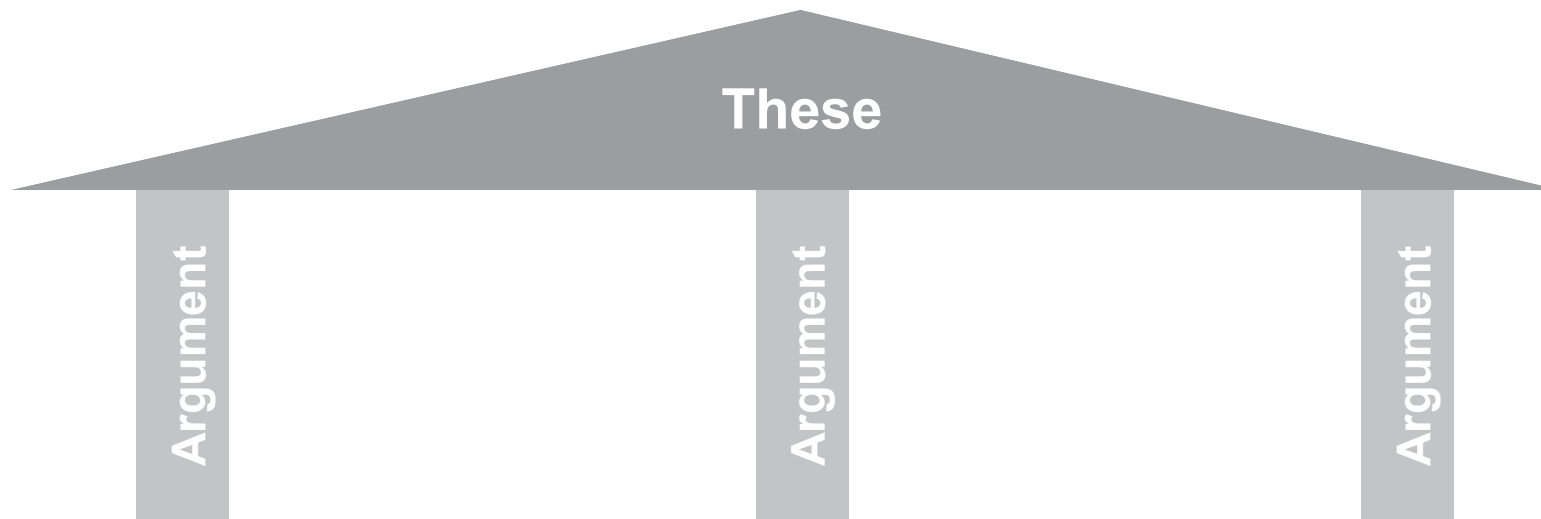


Zürich University
of Applied Sciences

zh
aw

Basiselemente der Argumentation

These und Argument



Basiselemente der Argumentation

These und Argument: Beispiel



→ **Argumentation:** These + Argument(e) mit dem Ziel, eine andere Person zu überzeugen.

Adressatenorientierung

An wen richtet sich das Argument?

- Überzeugungen, Meinungen und Erfahrungen in der Zielgruppe
- Soziokultureller Hintergrund der Zielgruppe
- Bildungs- und Wissensstand der Zielgruppe
- Interessen, Sorgen, Nöte, Ängste und Hoffnungen in der Zielgruppe
- Charakter- und Persönlichkeitseigenschaften in der Zielgruppe

Überzeugend argumentieren: Konkretheit

Beurteilen Sie die Überzeugungskraft der folgenden Argumente:

These: Die Einführung eines gesetzlichen Mindestlohnes ist für das Wohl der Angestellten kontraproduktiv.

Argumente: Studien haben gezeigt, dass Mindestlöhne dazu führen, dass weniger Arbeitsstellen angeboten werden. Zudem haben Länder mit einem gesetzlichen Mindestlohn eine höhere Armutsquote.

Überzeugend argumentieren: Konkretheit

Beurteilen Sie die Überzeugungskraft der folgenden Argumente:

These: Die Einführung eines gesetzlichen Mindestlohnes ist für das Wohl der Angestellten kontraproduktiv.

Argument: Im Jahr X untersuchte eine Studie der Universität Y die wirtschaftliche Entwicklung im Land Z in den fünf Jahren nach Einführung eines gesetzlichen Mindestlohnes. Das Ergebnis: Die Anzahl ausgeschriebener Stellen fiel innerhalb des gemessenen Zeitraums um W%.

Überzeugend argumentieren: Konkretheit

Beurteilen Sie die Überzeugungskraft der folgenden Argumente:

These: Die Einführung eines gesetzlichen Mindestlohnes ist für das Wohl der Angestellten kontraproduktiv.

Argument: In der EU haben die Länder S, T und U einen gesetzlichen Mindestlohn. Dort lag im Jahr R die Armutsquote zwischen P und Q%. In den EU-Ländern M, N und O, die keinen Mindestlohn kennen, lag sie im selben Zeitraum aber nur bei K bis L%.

Überzeugend argumentieren: Konkretheit

1. Studien haben gezeigt, dass Mindestlöhne dazu führen, dass weniger Arbeitsstellen angeboten werden. Zudem haben Länder mit einem gesetzlichen Mindestlohn eine höhere Armutsquote
2. In der EU haben die Länder S, T und U einen gesetzlichen Mindestlohn. Dort lag im Jahr R die Armutsquote zwischen P und Q%. In den EU-Ländern M, N und O, die keinen Mindestlohn kennen, lag sie im selben Zeitraum aber nur bei K bis L%.
3. Im Jahr X untersuchte eine Studie der Universität Y die wirtschaftliche Entwicklung im Land Z in den fünf Jahren nach Einführung eines gesetzlichen Mindestlohnes. Das Ergebnis: Die Anzahl ausgeschriebener Stellen fiel innerhalb des gemessenen Zeitraums um W%.



Zurich University
of Applied Sciences

zhaw

Überzeugend argumentieren: Konkretheit und Adressatenorientierung

Argumente sollten konkret und adressatenorientiert sein.

Eine Gehaltserhöhung halte ich für begründet, weil:

...alles immer teurer wird.

Besser:

Überzeugend argumentieren: Konkretheit und Adressatenorientierung

Argumente sollten konkret und adressatenorientiert sein.

Wir sollten diese Software kaufen, weil:

...auch andere Firmen bereits damit arbeiten.

Besser:

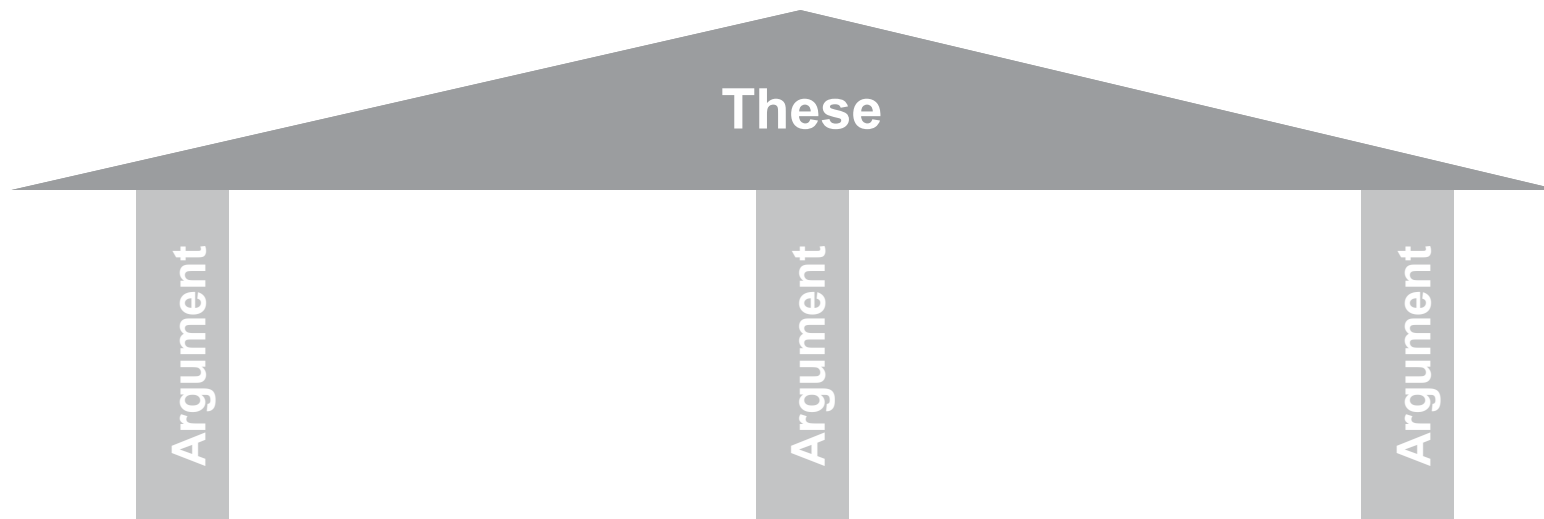


Zurich University
of Applied Sciences

zhaw

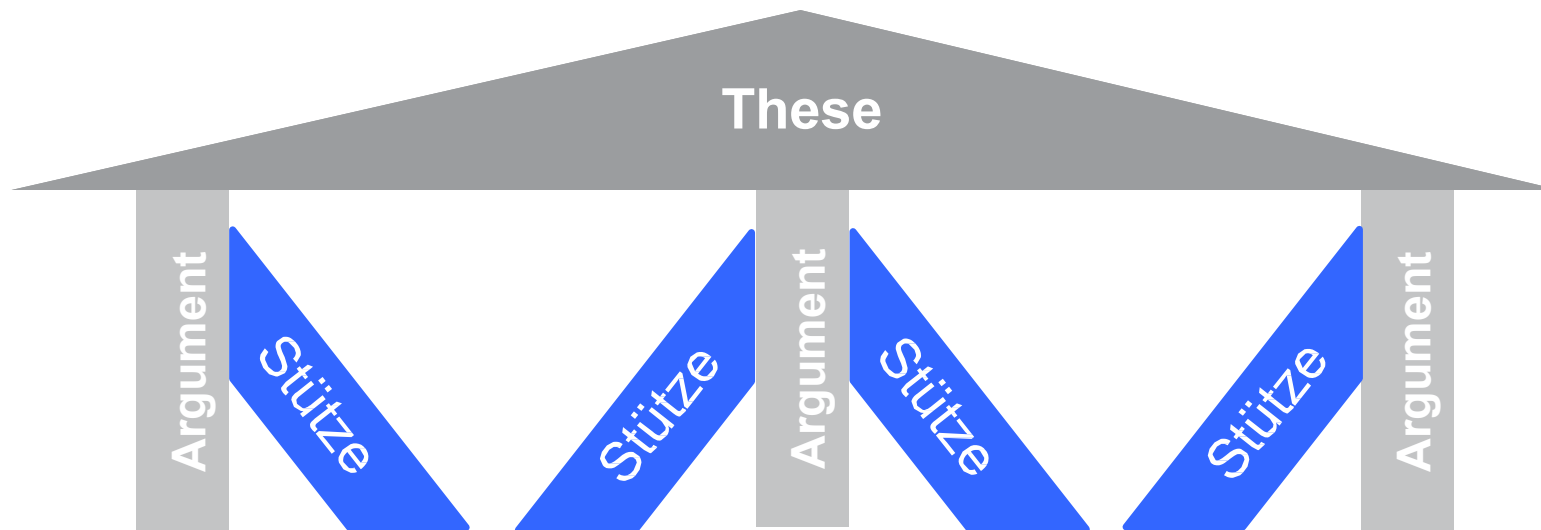
Komplexe Argumentation

Stützung



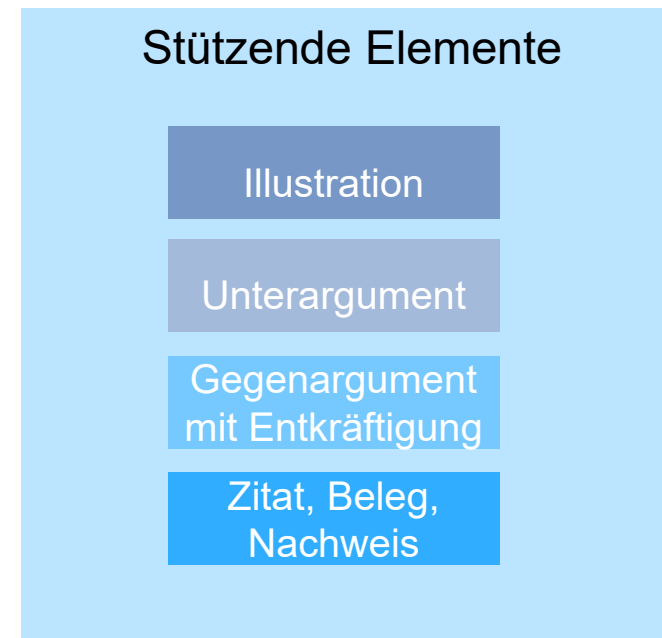
Komplexe Argumentation

Stützung



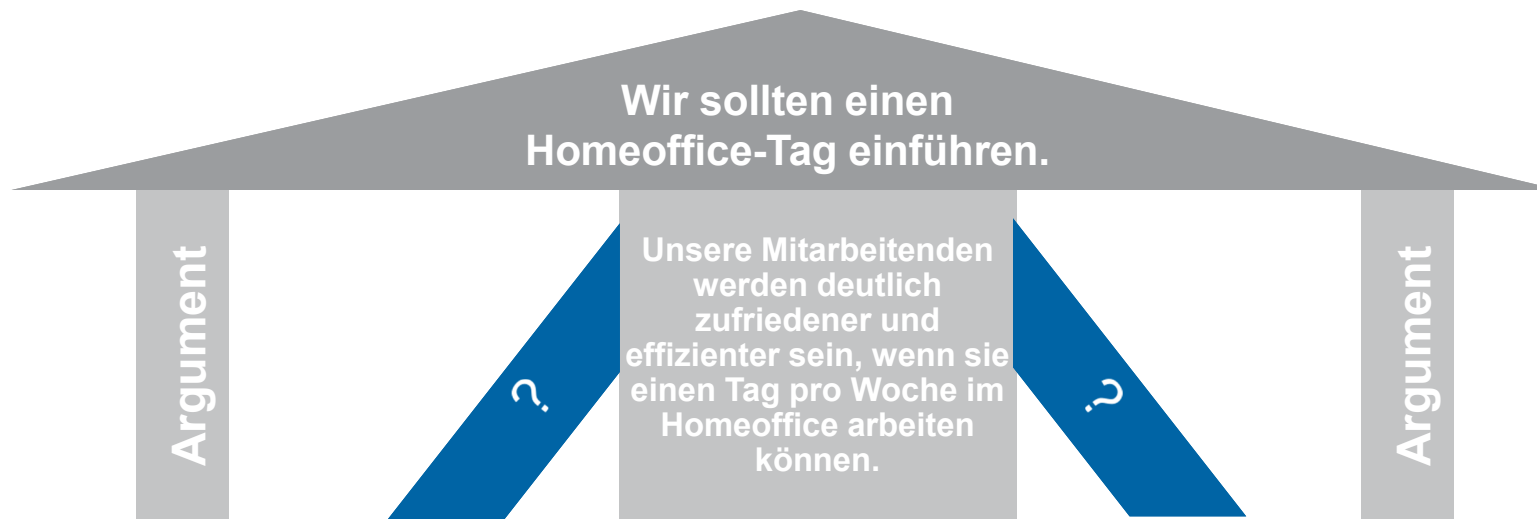
Komplexe Argumentation

Basiselemente und stützende Elemente



Komplexe Argumentation

Beispiel



Stützende Elemente

Illustration

Unsere Mitarbeitenden werden deutlich zufriedener und effizienter sein, wenn sie einen Tag pro Woche im Homeoffice arbeiten können.

Stützende Elemente

Unterargument

Unsere Mitarbeitenden werden deutlich zufriedener und effizienter sein, wenn sie einen Tag pro Woche im Homeoffice arbeiten können.

Stützende Elemente

Gegenargument mit Entkräftigung

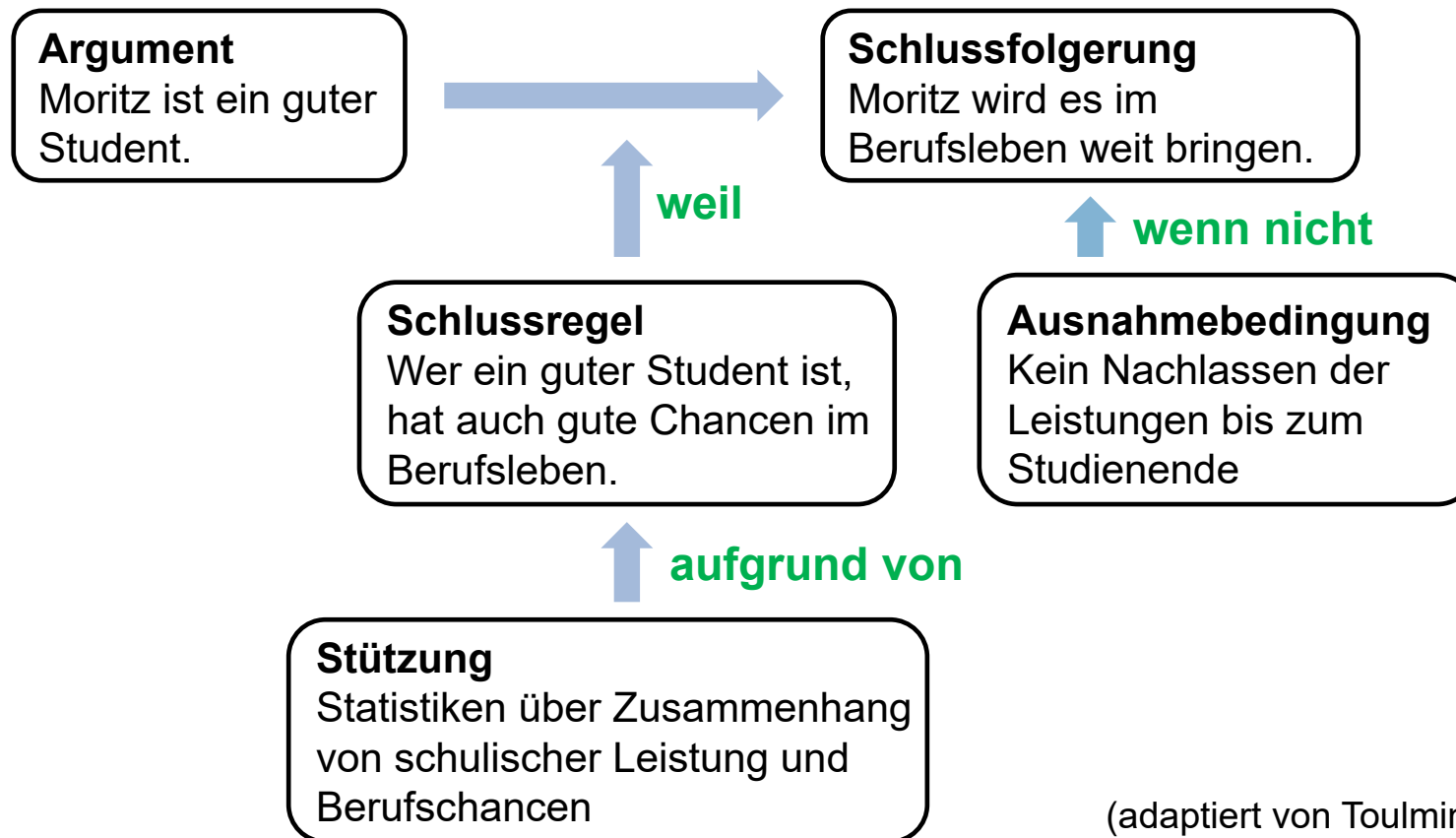
Unsere Mitarbeitenden werden deutlich zufriedener und effizienter sein, wenn sie einen Tag pro Woche im Homeoffice arbeiten können.

Stützende Elemente

Zitat, Beleg, Quellennachweis

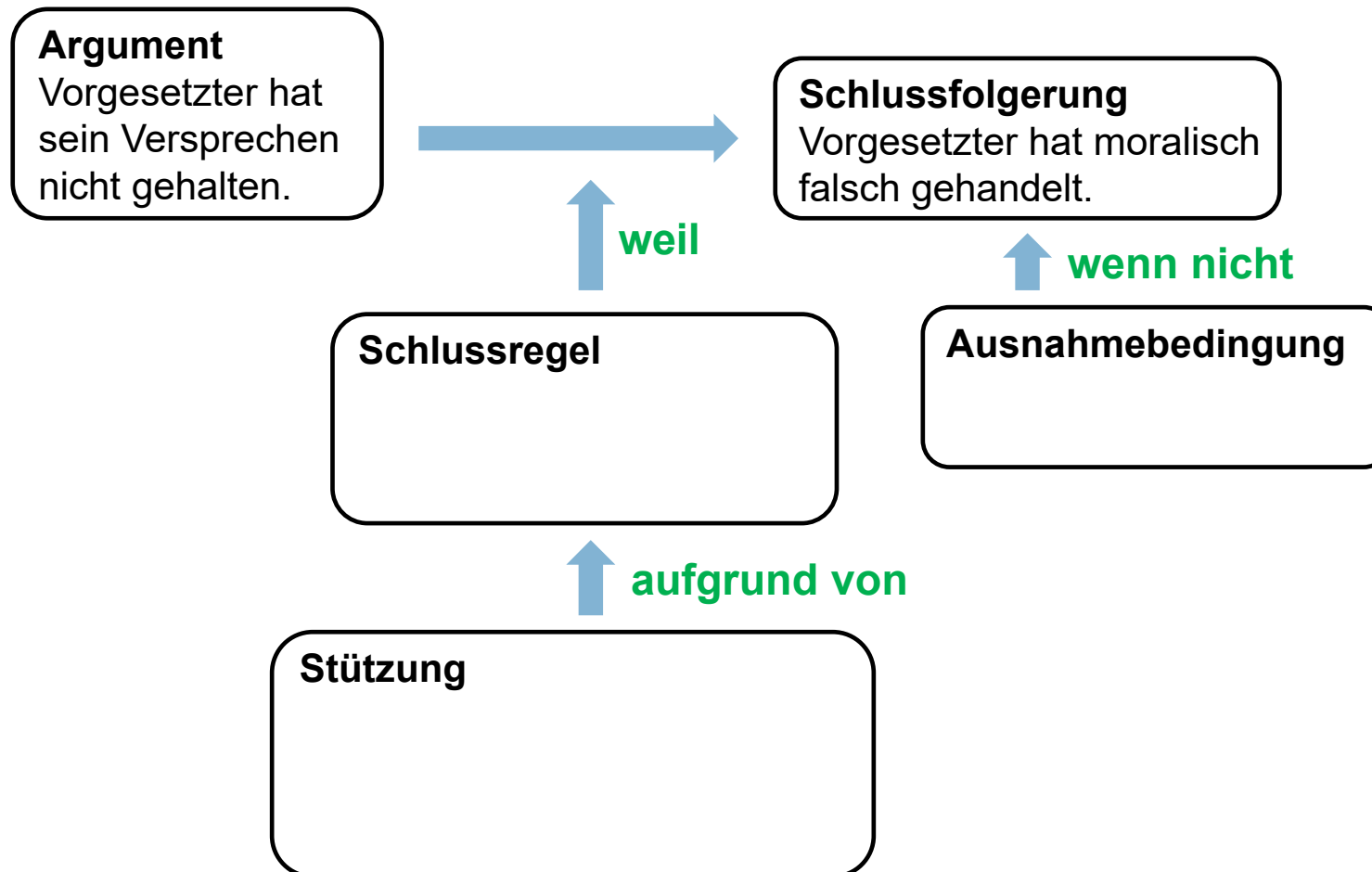
Unsere Mitarbeitenden werden deutlich zufriedener und effizienter sein, wenn sie einen Tag pro Woche im Homeoffice arbeiten können.

Toulmin-Schema: Beispiel 1

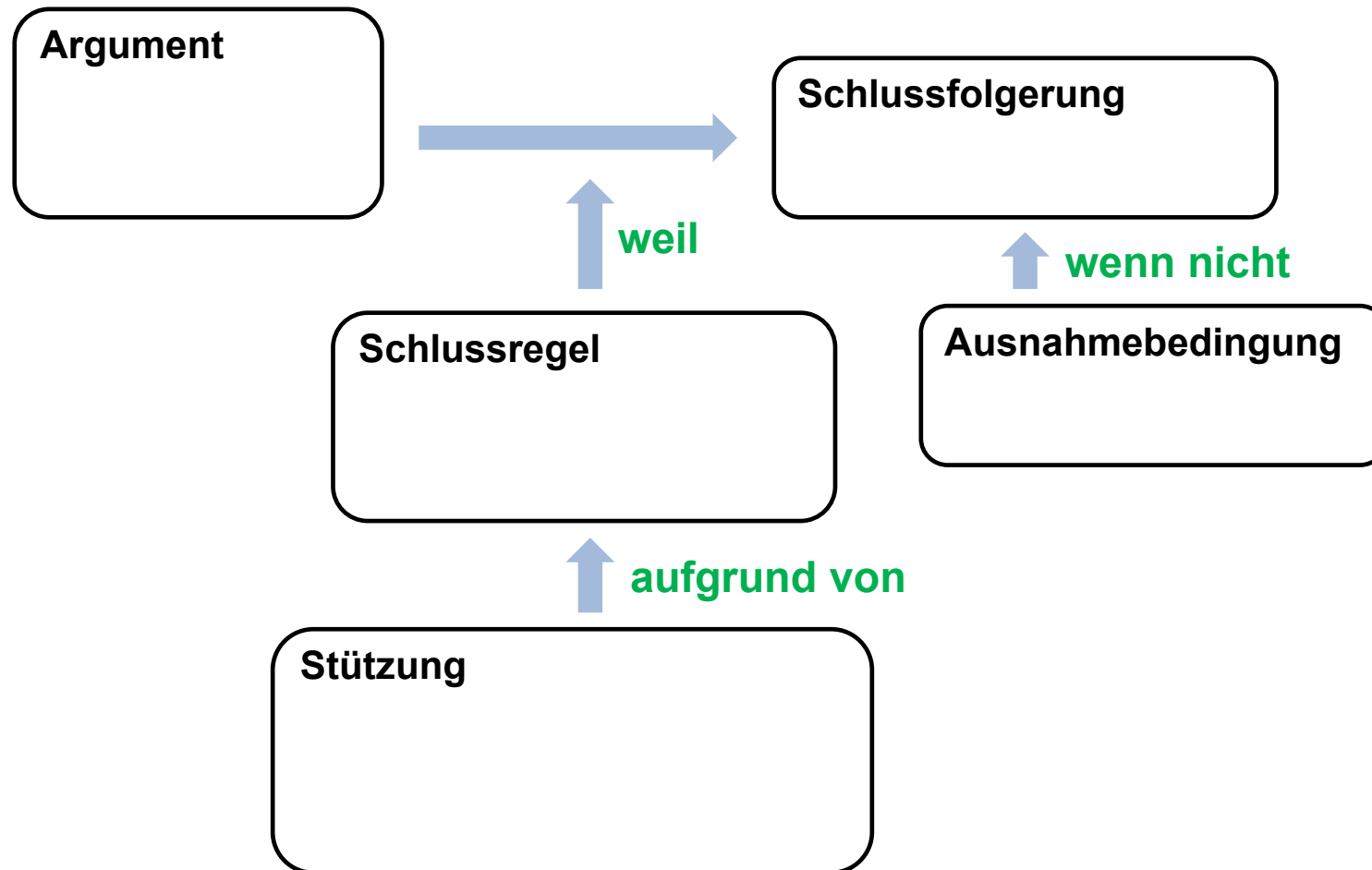


(adaptiert von Toulmin 2003)

Toulmin-Schema: Beispiel 2



Übung: Entwickeln Sie eine komplexe Argumentation mithilfe des Toulmin-Schemas





Zürich University
of Applied Sciences

zhaw

Argumentationstheorie / -technik 1

Literatur:

Habermas, J. (1984). *Vorstudien und Ergänzungen zur Theorie des kommunikativen Handelns*. Suhrkamp Verlag.

Toulmin, S. (2003). *The Uses of Argument*. Cambridge Univ. Press, 1958; updated edition 2003.