

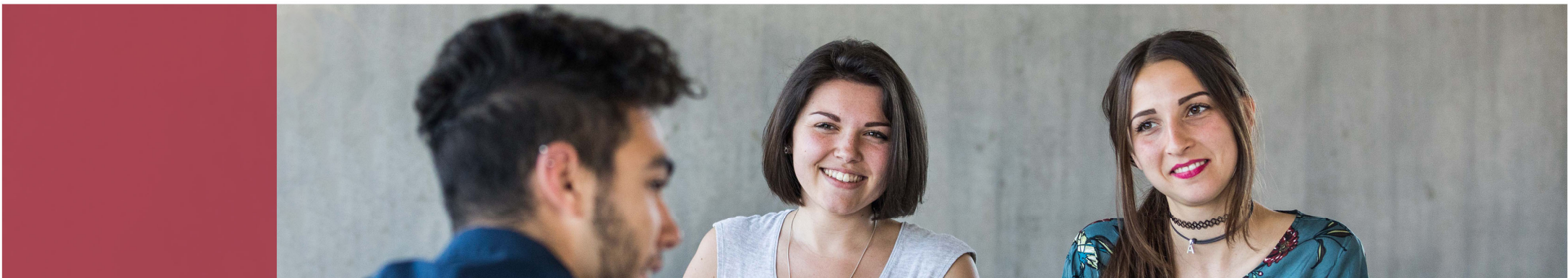


School of Applied Linguistics
ILC Institute of
Language Competence



COM3 Argumentationstheorie/-technik 2

SW2



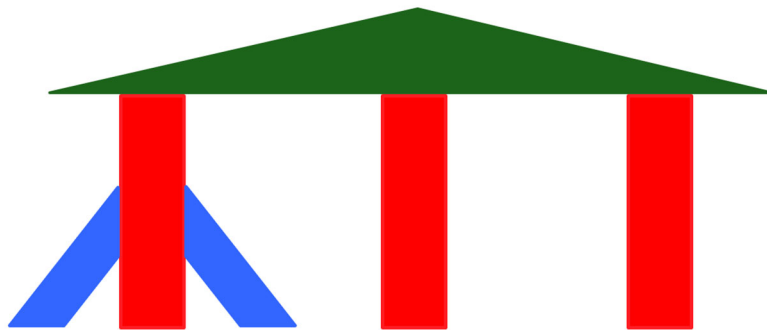
Argumentationstheorie/-technik 2

Ziele für heute

- 4 Argumentations-Strategien
- 8 Argument-Typen
- Fehlschlüsse und Manipulation (Einführung)

Repetition SW1

1. Benennen Sie die verschiedenen Teile dieses Modells.



2. Welche Arten von Stützen gibt es?

Argumentationstheorie/-technik 2

These: Toiletten für alle Geschlechter sind heutzutage ein Muss.



In Paaren:

- Nehmen Sie je eine Position ein: pro / contra
- Notieren Sie sich gute Argumente, die Ihre Position stützen.
- Diskutieren Sie mithilfe Ihrer Notizen.
- Waren die Argumente der Gegenseite überzeugend?

Argumentationstheorie/-technik 2

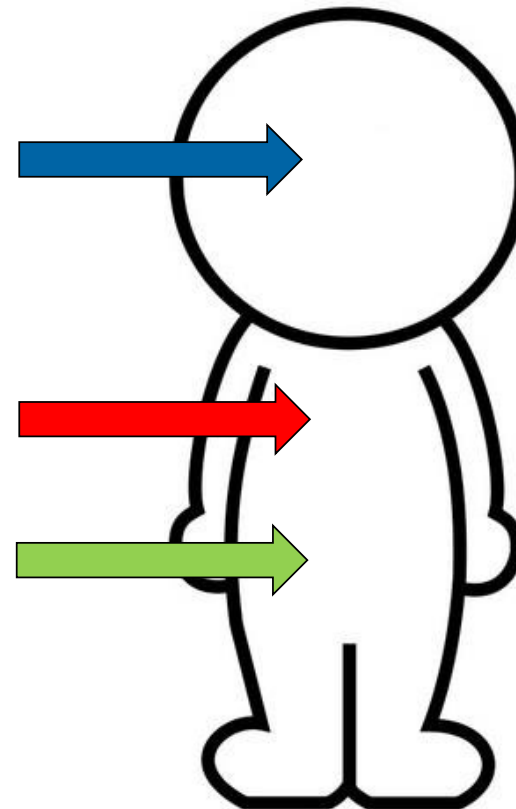
4 Strategien

Rationalität
("Kopf")

Emotionalität
("Herz")

Plausibilität
("Bauch")

Moralität
("Seele")



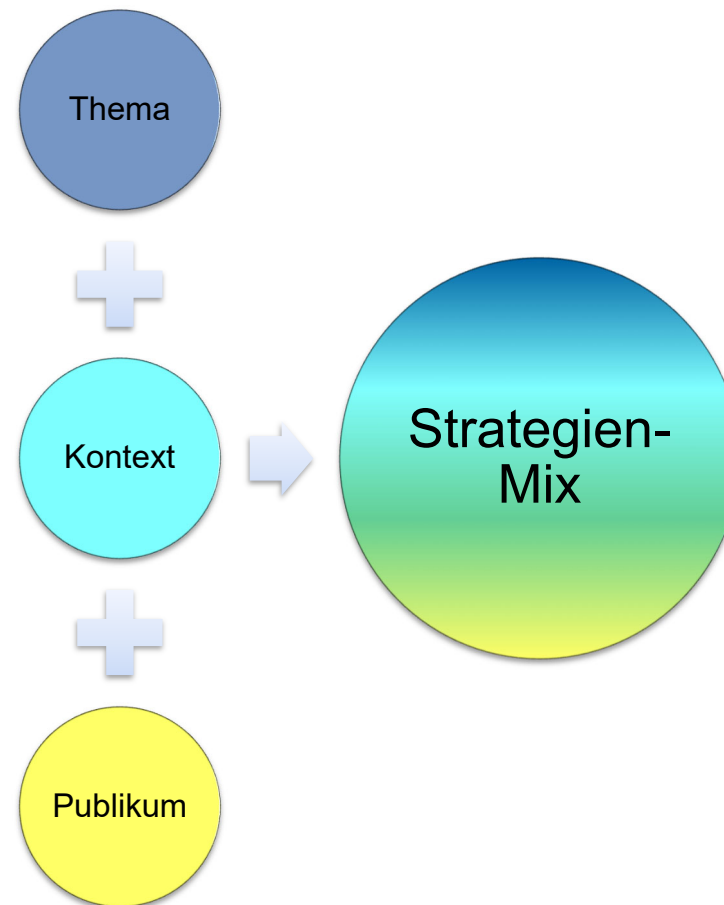
Argumentationstheorie/-technik 2

Übersicht Argument-Typen (Auswahl)

Strategie	Rationalität	Emotionalität	Plausibilität	Moralität
Argument-Typen	Definition	Autoritätsargument	Analogie	Normatives Argument
	Division/Multiplikation	Freak-Case-Argument	Argument der goldenen Mitte	Traditionsargument

Argumentationstheorie/-technik 2

Anpassung je nach Faktoren:

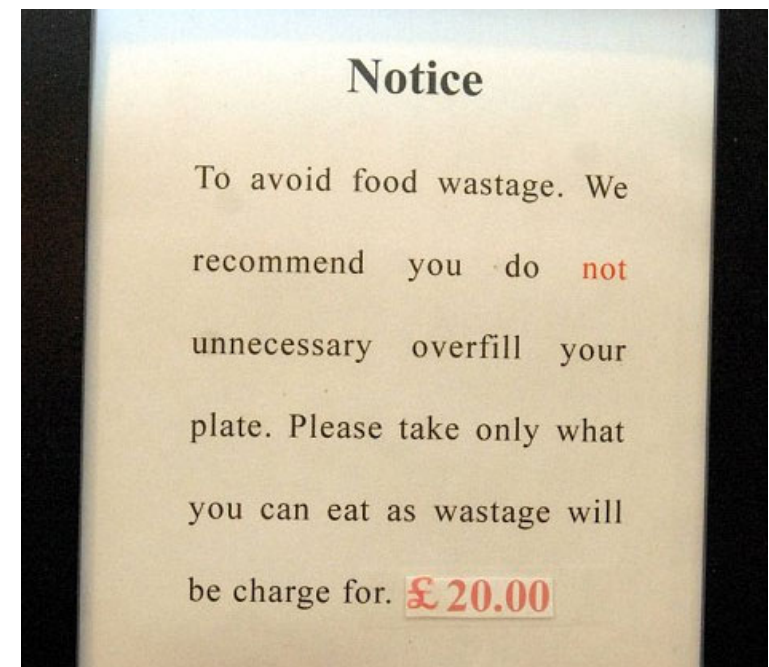


Argumentationstheorie/-technik 2

Zwei Beispiele adressatenorientierter Argumentation

«Iss alles auf, dann
gibt's morgen gutes
Wetter!»

oder



Argumentationstheorie/-technik 2

1) Rationalität

Die Argument-Typen, welche an die Rationalität («Kopf») appellieren, gehen von der **Logik** und dem **Ableitungsvermögen** der adressierten Personen aus.

Ein häufiger Argumentationstyp ist das **Definitionsargument**.

Auch **Faktenargumente** sind auf die Vernunft ausgerichtet, darunter das Argument der **Division** / **Multiplikation**.

Argumentationstheorie/-technik 2

1) Rationalität: Beispiele

Definitionsargument:

- These: Nagelscheren sind im Handgepäck nicht erlaubt.

→ Was ist das Argument dafür?

Definitionsargumente können Klarheit schaffen. Sie wirken wissenschaftlich und somit überzeugend. In der Rhetorik können sie dazu dienen, die eigenen Ansichten besser zu veranschaulichen.

Argumentationstheorie/-technik 2

1) Rationalität: Beispiele

Division / Multiplikation:

- These: CHF 365.- pro Jahr für SERAFE (obligatorische Gebühr für öffentlichen Rundfunk) sind fair.

→ Was ist das Argument dafür?

Bei der Division wird z.B. ein als zunächst hoch eingestufte Geldbetrag durch X (z.B. Anzahl Tage/Monate) dividiert. Dadurch erscheint der Betrag als verhältnismässig gering, wobei die Angabe nach wie vor faktisch ist. Bei der Multiplikation geht man umgekehrt vor. (Z.B. wenn man die gegenteilige Meinung vertritt.)

Argumentationstheorie/-technik 2

2) Emotionalität

Dieser Argument-Typ wird oft in der Werbung eingesetzt, wo man weniger an den Verstand der Adressatengruppe appelliert, sondern **Emotionen** weckt – auch ohne Worte. (Ein Beispiel haben Sie bereits in SW1 gesehen.) Typisch dafür ist das **Autoritätsargument**.

Die Ausrichtung auf Emotionen kann der Manipulation dienen, z.B. wenn man die Adressaten von der «Unvernünftigkeit» seines Arguments abzulenken versucht. Ein möglicher Argument-Typ ist hier das **Freak-Case-Argument**.

Argumentationstheorie/-technik 2

2) Emotionalität: Beispiele

Autoritätsargument:



Argumentationstheorie/-technik 2

2) Emotionalität: Beispiele

Freak-Case-Argument:

- These: Atomkraftwerke sollten stillgelegt werden.

→ Was ist das Argument dafür?

Beim Freak-Case-Argument wird ein Extrembeispiel (z.B. ein historisch einmaliges Ereignis) als mustergültig dargestellt. Ähnlich wie bei der Analogie wird auch hier etwas verallgemeinert, ohne dass hier der Vergleich jedoch im Vordergrund steht.

Argumentationstheorie/-technik 2

3) Plausibilität

Die Argument-Typen, welche an die Plausibilität («Bauch») appellieren, sprechen eher die allgemeine **Lebenserfahrung** an und sind weniger rational.

Ein häufiger Argumentationstyp ist die **Analogie**.

Das **Argument der goldenen Mitte** kommt oft dann zum Tragen, wenn sich zwei Extrempole gegenüberstehen.

Argumentationstheorie/-technik 2

3) Plausibilität: Beispiele

Analogie:

- These: Eine Gruppendiskussion kann nicht erfolgreich sein, wenn jede:r Teilnehmende im Zentrum stehen will.

→ Was ist das Argument dafür?

Beim Analogie-Argument werden Ähnlichkeiten mit einem Beispiel aus einem anderen Lebensbereich aufgezeigt oder es wird ein Bezug zu einem Sachverhalt (oder einer Person) im gleichen Kontext hergestellt. Man spricht bei diesem Argumentations-Typ manchmal auch vom „gesunden Menschenverstand“.

Argumentationstheorie/-technik 2

3) Plausibilität: Beispiele

Argument der goldenen Mitte:

- Beispiel: „Da wären auf der einen Seite die, welche die gesamte Produktion nach China auslagern wollen. Auf der anderen Seite stehen jene, die nie etwas ändern, alles in der Schweiz belassen und dafür die Löhne kürzen wollen. Meine Damen und Herren: Um weiter konkurrenzfähig zu bleiben, plädiere ich dafür, einen Teil der Produktion in der Schweiz zu belassen und den besonders personalintensiven Teil ins günstigere Tschechien auszulagern.“

Es werden zwei Pole skizziert, beide Positionen erscheinen jedoch unvernünftig. Die vernünftige und damit goldene Mitte ist der Kompromiss; das Risiko der Extrempositionen wird vermindert.

Argumentationstheorie/-technik 2

4) Moralität

Bei diesem Argument-Typ stehen **Moralität** und gesellschaftliche **Werte** im Vordergrund. Diese können je nach Adressatengruppe stark variieren.

Nebst dem **Autoritätsargument** (s. oben) werden hier auch das **Normative Argument** sowie das **Traditionsargument** eingesetzt.

Argumentationstheorie/-technik 2

4) Moralität: Beispiele

Normatives Argument:

- These/Vorschlag an die Chefin: Der Kaffee für Mitarbeitende soll von der Firma bezahlt werden.

→ Was ist das Argument dafür?

Hier wird an das Moralitätsbewusstsein der Chefin appelliert (die Kosten sollten nicht von den Mitarbeitenden getragen werden).

Argumentationstheorie/-technik 2

4) Moralität: Beispiele

Traditionsargument:

- These: Wir sollten das Produkt x nicht importieren.

→ Was ist das Argument dafür?

Beim Traditionsargument liegt die Betonung auf die historische Beständigkeit bestimmter Werte, die von einer Gemeinschaft geteilt werden (Nationalität, Sprachregionen, Firmen usw.). Dem Unterliegt die These, dass Traditionen, welche sich über eine längere Zeit etabliert haben, als „richtig“ gelten.

Argumentationstheorie/-technik 2

Übung 1: Zurück zu Ihrer eigenen Argumentationstechnik...



- Auf welche Aspekte waren Ihre Argumente von vorhin hauptsächlich ausgerichtet? (Strategien)
- Welchem Argumentationstyp entsprechen die von Ihnen notierten Argumente?
- Versuchen Sie, weitere Argumente anhand der Ihnen nun bekannten Argumenttypen zu formulieren.

Argumentationstheorie/-technik 2

Übung 2:

Ihre Chefin hat eine Sitzung angekündigt. Es steht zur Debatte, ob alle Mitarbeitenden künftig nur noch von zuhause aus arbeiten sollen, denn sie hat gelesen, dass viele moderne Betriebe auf Homeoffice umgestellt haben. Sie sind jedoch auf Ihren Arbeitsplatz angewiesen.

- Sammeln Sie Argumente, die an die Rationalität Ihrer Chefin appellieren.
- Sie wissen, dass einige Ihrer Arbeitskolleg:innen eher konservativ sind. Welche Strategie würden Sie ihnen gegenüber wählen? Wie lauten Ihre Argumente?

Argumentationstheorie/-technik 2

Wahl der Argumentationsstrategie

- Welche Strategie bietet sich in Bezug auf mein Thema am ehesten an?
- Welche Haltung hat mein Gegenüber zum Thema?
- Ist die Adressatengruppe homogen oder heterogen?
- Zu welcher Strategie gehört mein stärkstes Argument?
- Sind mir bereits Gegenargumente bekannt?

Argumentationstheorie/-technik 2

Übung 3:

Welche Strategie bietet sich für folgende Kontexte am ehesten an?

- YouTube-Werbespot für eine neue Dating-App
- Kampagne für tiefere Studiengebühren
- Einladung zum Jahresfest des Quartiervereins
- Bachelor-Arbeit zur Dynamik des Schweizer Stromnetzes
- Kauf eines neueren Handys
- ...

Argumentationstheorie/-technik 2

Scheinargumente

- Scheinargumente, auch Fehlschlüsse genannt, beruhen auf irrtümlichen Ableitungen, d.h. sie sind «unlogisch».

Beispiel: «Gestern habe ich in der Mensa gegessen und heute bin ich krank!»

- Argumentierende wie auch Adressierte können in sogenannte «Argumentationsfallen» tappen, wo (mit oder ohne Absicht) ein Fehlschluss herbeigeführt wird.

Argumentationstheorie/-technik 2

Manipulation

- Beim Argumentieren geht es meistens darum, jemanden von etwas zu überzeugen bzw. überreden.
- Argumente können aber auch der Manipulation dienen. Von Manipulation spricht man dann, wenn den Adressaten gewisse Informationen bewusst verwehrt bleiben und sie bei der Meinungsbildung somit nicht mehr «frei» entscheiden können.



Argumentationstheorie/-technik 2

Übung 4:

Bestimmen Sie im folgenden Beispiel die Strategie und den Argument-Typ bzw. die -Typen:

These:

Gegen vermehrtes Mitspracherecht bei künftigen Projekten

Argument: „Stellen Sie sich vor, wir würden bei Entscheiden alle miteinbeziehen. Damit wecken wir nur die Erwartungen, dass überall mitgeredet werden könnte. Wo würde dies hinführen? Können Sie sich das Chaos vorstellen? Wichtigste Führungsentscheide würden schwerfälliger, zeitaufwendiger. Am Ende würde überhaupt niemand mehr entscheiden. Wir träten am Ort.“

Argumentationstheorie/-technik 2

Literatur:

- Göldi, S. (2003). *Kommunikation. Handbuch für Studierende*. h.e.p. Herrmann, M., Hoppmann, M., Stölzgen, K. und Taraman, J. (2012). *Schlüsselkompetenz Argumentation*. 2. Auflage. Ferdinand Schönigh.
- Thiele, A. (2003). *Die Kunst zu überzeugen. Faire und unfaire Dialektik*. Springer.