

Argumentationstheorie /-technik 1

SW1

Das gesellschaftliche Zusammenleben bringt es mit sich, dass wir mit unseren Mitmenschen nicht immer einer Meinung sind. Wir vertreten unterschiedliche Standpunkte, und das aus verschiedenen Gründen. Möglicherweise gehen wir von unterschiedlichen Weltanschauungen aus oder wir haben einen unterschiedlichen Informations- und Kenntnisstand in der fraglichen Sache. Vielleicht zwingt uns auch die Loyalität zu Freunden, Vorgesetzten, den Unternehmenswerten oder Ähnlichem, einen bestimmten Standpunkt zu vertreten. Oder aber wir haben zwar eine grundsätzliche Vorstellung in Bezug auf den diskutierten Inhalt, aber noch keine gefestigte Meinung, und lassen uns für den einen oder anderen Standpunkt begeistern. In jedem Fall kennen wir einige Argumente, die für bzw. gegen die verschiedenen Standpunkte sprechen. Und nicht selten versuchen wir, unsere Mitmenschen mithilfe dieser Argumente von unserem Standpunkt zu überzeugen – oder es versuchen umgekehrt unsere Mitmenschen, uns von etwas zu überzeugen. Wie funktioniert dieses argumentative Überzeugen?

1.

Es gibt einerseits Aussagen, über die zwischen zwei oder mehr Menschen Konsens besteht, sowie andererseits Aussagen, über die kein Konsens besteht. Dies hängt wesentlich von den spezifischen Personen oder der spezifischen Personengruppe ab (Wertvorstellungen, Erfahrungen, Interessen, soziokultureller Hintergrund usw.).

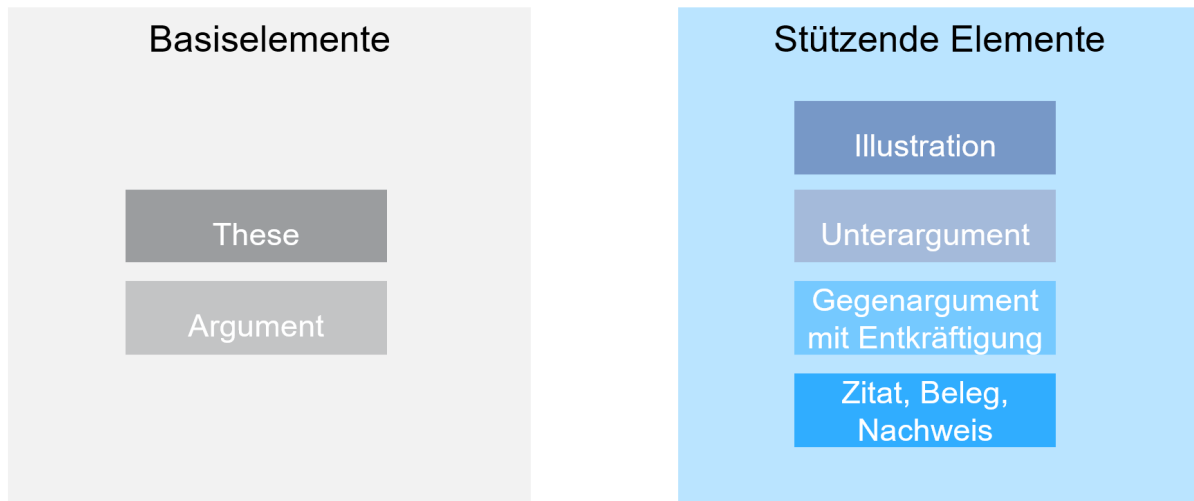
Wenn wir jemanden überzeugen wollen, versuchen wir, Konsens über etwas zu erzielen, worüber bislang kein Konsens besteht. Diejenige Aussage, von der wir jemanden überzeugen wollen, bezeichnet man als These. Um die eigene These plausibel zu machen, begründet man dem Diskussionspartner gegenüber, warum er sie als gültig ansehen sollte. Diese Begründung der eigenen These bezeichnet man als Argument:

«Ein Argument ist die Begründung, die uns motivieren soll, den Geltungsanspruch einer Behauptung oder eines Gebots bzw. einer Bewertung anzuerkennen.» (Jürgen Habermas)

Um zu entscheiden, ob eine Aussage in einer Argumentation die These oder ein Argument darstellt, muss man die gesamte Argumentation betrachten. Umreißt die Aussage den zentralen Punkt der Diskussion, also den Kerngehalt dessen, was der Autor oder Sprecher vermitteln will, so handelt es sich um die These. Dies ist überprüfbar, indem man versucht, alle übrigen Aussagen der Argumentation auf diese als These identifizierte Aussage zu beziehen. Die These muss dabei nicht zwingend am Anfang der Argumentation genannt sein, sondern kann auch an einer anderen Stelle erscheinen. Steht die These am Ende einer Argumentation, kann sie als Schlussfolgerung bezeichnet werden.

2.

Eine Argumentation beinhaltet immer die Basiselemente **These** und **Argument**; eine überzeugende Argumentation enthält aber noch andere, stützende Elemente. Die folgende Darstellung zeigt die häufigsten Bestandteile einer Argumentation:



These: Eine These ist diejenige Aussage, die in einer gegebenen Argumentation mithilfe von Argumenten begründet werden soll. Eine These kann an unterschiedlichen Stellen einer Argumentation stehen. Steht sie am Ende, so kann man von einer Schlussfolgerung sprechen. Sie unterstreicht in diesem Fall, dass die These infolge der aufgeführten Argumente tatsächlich vertretbar ist. Schlussfolgerungen eignen sich gut dazu, komplexe Argumentationen «abzurunden».

Argument: Wie oben beschrieben ist das Argument eine Begründung, welche die These rechtfertigt. Bei der Reihenfolge unterscheidet man zwischen dem induktiven und deduktiven Argumentieren. Argumentiert man induktiv, beginnt man mit dem Argument und leitet am Schluss die These (Schlussfolgerung) ab. Argumentiert man deduktiv, beginnt man mit der These und nennt danach die Argumente.

Zusätzlich zu den Basiselementen werden in überzeugenden Argumentationen stets auch **stützende Elemente** eingesetzt, welche die Argumente weiter stärken:

Unterargument: Wenn ein Argument selbst wiederum begründet werden muss, wird ihm ein Unterargument beigegeben, das begründet, weshalb das Argument gültig ist. Technisch gesehen wird dann das Argument in der Argumentation kurzfristig zu einer These, die ihrerseits mit einem Argument begründet wird.

Illustration: Bei Illustrationen handelt es sich um konkrete Beispiele oder Vergleiche, die dazu dienen, das Argument plastischer darzustellen. Die Illustration hilft, komplexe Argumente zu veranschaulichen, und kann eine starke Überzeugungskraft entfalten.

Gegenargument mit Entkräftigung: Das Gegenargument ist ein Argument, das gegen meine These, also für die Gegenseite spricht. Indem ich Gegenargumente in meine Argumentation einbeziehe, zeige ich dem Gesprächspartner, dass mir die Argumente der Gegenseite bekannt sind. Der Einsatz von Gegenargumenten ist nur dann sinnvoll, wenn sie danach entkräftet werden, da sie sonst den eigenen Standpunkt zu sehr schwächen würden. Gut entkräftete Gegenargumente hingegen können den eigenen Standpunkt erheblich stärken.

Zitat / Beleg / Nachweis: Man kann einem Argument ein Zitat hinzufügen. Dabei beruft man sich auf eine Autorität. Zum Beispiel kann man eine Wissenschaftlerin / einen Wissenschaftler oder eine Institution wie das BFS zitieren. Ein Beleg (z. B. «Radl et al., 2019») verweist auf eine Quelle, die das betreffende Argument enthält. In wissenschaftlichen Texten spielen Zitate und Belege eine wichtige Rolle, da sie ein Argument im wissenschaftlichen Diskurs verankern und Nachprüfbarkeit gewährleisten; im Alltag führen Zitate zu effektvolleren Argumentationen.

Beispiel 1: Wir sollten einen Homeoffice-Tag für alle Mitarbeitenden einführen, weil man dadurch Familie und Beruf besser miteinander vereinbaren kann. Die Kinderbetreuung kann

flexibler organisiert werden. So kann man beispielsweise die Kinder zur Schule begleiten, gemeinsam zu Mittag essen und sie am Abend wieder abholen. Kritiker meinen, dass man zu Hause zu sehr von der Arbeit abgelenkt wird. Dem ist entgegenzuhalten, dass man gerade in unseren Grossraumbüros ständig von der Arbeit abgelenkt wird. Daher sollte ein Homeoffice-Tag in unserer Firma in Zukunft eine Selbstverständlichkeit sein.

Beispiel 2: Vorgegebene Ladenöffnungszeiten, Einschränkungen beim Nutzen von Streamingdiensten, Bevormundung bei Genussmitteln, Normierung von Möbelstücken: Unsere Grundrechte sind in Gefahr, wenn der Staat ständig unsere Handlungsmöglichkeiten beschneidet. Man könnte einwenden, dass dank der Regulierung Gegenstände sicherer werden und schlecht informierte Menschen vor Schaden bewahrt werden, jedoch muss eine freiheitliche Gesellschaft von der Mündigkeit ihrer Bürgerinnen und Bürger ausgehen. So sagt der liberale Staatsökonom Kuhn: «Wir befinden uns an einem kritischen Punkt der staatlichen Bevormundung.» Aufgrund dieser Überlegungen sollte der Staat also möglichst nicht noch mehr regulierend eingreifen.

Übung 1: Thesen (und Argumente) identifizieren

Entscheiden Sie bei jeder der folgenden Textpassagen, ob es sich um eine Argumentation oder reine Information handelt. Wenn es eine Argumentation ist, geben Sie an, welches die These ist.

1. Die EZB akzeptiert bis auf Weiteres keine Staatsanleihen von Zypern mehr als Sicherheiten bei ihren geldpolitischen Operationen. Für die Refinanzierung der Banken stehen Notkredite der zyprischen Zentralbank bereit.

2. Millionen werden ausgegeben, um Äcker vor Überflutung zu schützen. Etwas von diesem Geld sollten die Bauern als Ausgleich dafür erhalten, wenn sie dieses Land aus der Bewirtschaftung nehmen. Dies würde Geld sparen, und es würde der Umwelt zugutekommen.

3. Das Meteorologische Institut gab an, dass in England der gesamte Niederschlag in den Herbstmonaten 34 Prozent über dem Langzeitdurchschnitt lag. Der Dezember war sogar noch feuchter: 57 Prozent über dem Monatsdurchschnitt.

4. Neueste Studien zeigen, dass die oftmals belächelten «Soft Skills» im Arbeitsalltag vermehrt an Bedeutung gewinnen. So entscheidet beispielsweise die Kommunikationskompetenz nicht zuletzt beim Vorstellungsgespräch über Einstellung oder Absage. Rein fachliches Know-how sollte daher nicht überschätzt werden.

Übung 2: Thesen und Argumente formulieren

Ergänzen Sie die Tabelle. Wenn die These gegeben ist, fügen Sie ein Argument hinzu; wenn das Argument gegeben ist, fügen Sie eine These hinzu.

These	Argument
1) Geschäftsflüge in unserem Unternehmen sollten um 20 Prozent reduziert werden.	
2)	Aufgrund der aktuellen Finanzsituation sind die Aktienpreise im Keller. Der Trend deutet jedoch an, dass sich die Wirtschaft langsam erholt und die Kurse wieder steigen. Aktien bringen derzeit deutlich mehr Rendite als Anleihen.
3)	Die Abteilung «Produktion Kleinteile» kostet im Jahr x CHF. Das Unternehmen «Ready-Made» bietet die gleichen Dienste für signifikant weniger Geld an. Die Leistungen der Abteilung «Produktion Kleinteile» gehören nicht zu den Kernkompetenzen unserer Firma. Andere Unternehmen haben vergleichbare Abteilungen bereits geschlossen und die Aufträge an extern vergeben.
4) Unsere Mitarbeitenden sollten im Bereich Kommunikation besser geschult werden.	

5)	Erneuerbare Energien sind heimische Energien. Wir verringern damit unsere Abhängigkeiten von Importen und halten die Wertschöpfung im Land. Ausserdem schafft die Energiewende Arbeitsplätze.
----	---

Übung 3: Adressatenorientiert argumentieren

- a) *Welches der beiden Argumente ist besser auf das Zielpublikum ausgerichtet? Begründen Sie.*

Argument 1: Die Vorgesetzte diskutiert mit ihren Mitarbeitenden, ob ein Homeoffice-Tag eingeführt werden soll. Während sie dies bejaht, sind einige ihrer Mitarbeitenden skeptisch. Sie versucht diese zu überzeugen: «Wir sollten einen Homeoffice-Tag einführen, weil eine kürzlich erschienene Studie gezeigt hat, dass die Effizienz der Mitarbeitenden gesteigert werden kann. Und schliesslich hat auch unsere Konkurrenz, die uns langsam, aber sicher den Rang abläuft, vor einigen Jahren einen Homeoffice-Tag eingeführt. Sie scheinen damit ganz gut zu fahren.»

Argument 2: Die Vorgesetzte diskutiert mit ihren Mitarbeitenden, ob ein Homeoffice-Tag eingeführt werden soll. Während sie dies bejaht, sind einige ihrer Mitarbeitenden skeptisch. Sie versucht diese zu überzeugen: «Weil wir weiterhin ein attraktiver Arbeitgeber bleiben wollen, sollten wir einen Homeoffice-Tag einführen. Sie als Mitarbeitende müssen nicht mehr anreisen, sparen dadurch Zeit und Nerven, weil Sie nicht mehr im Stau stehen oder in überfüllten Zügen sitzen, Sie sind motivierter, effizienter und vor allem auch ausgeglichener. Dies bestätigt eine kürzlich erschienene Studie.»

-
- b) *Eine Vertreterin der Economiesuisse an einer Tagung einer Gewerkschaft: «Ein Mindestlohn ist schlecht, weil dieser einen Eingriff in die Freiheit der Wirtschaft bedeutet. Und diese Freiheit ist die Basis des ökonomischen Erfolgs von Schweizer Unternehmen. Hinzu kommt, dass viele KMU bereits heute eine sehr tiefe Marge haben und sich einen Mindestlohn schlicht nicht leisten können.» Dieses Argument ist für die angegebene Zielgruppe «Gewerkschaft» nicht geeignet. Warum?*

-
- c) *Für welche Zielgruppe wäre das Argument aus Aufgabe b) geeignet?*
-

- d) *Wie könnte man das Argument aus Aufgabe b) so erweitern, dass es für die Zielgruppe «Gewerkschaft» doch noch passen könnte? Ergänzen Sie das bestehende Argument, indem Sie ein bis zwei Sätze anfügen.*

Zur Rekapitulation nochmals die Argumentation der Vertreterin der Economiesuisse an einer Tagung einer Gewerkschaft: «Ein Mindestlohn ist schlecht, weil dieser einen Eingriff in die Freiheit der Wirtschaft bedeutet. Und diese Freiheit ist die Basis des ökonomischen Erfolgs von Schweizer Unternehmen. Hinzu kommt, dass viele KMU bereits heute eine sehr tiefe Marge haben und sich einen Mindestlohn schlicht nicht leisten können ...
