

Argumentationstechniken

von Marcus Knill

<u>Plausibilitätsargumentation</u>	<u>Rationale Argumentation</u>	<u>Moralisch-Ethische Argumentation</u>	<u>Erweiterung</u>
<u>Definitionstaktik</u>	<u>Scheinlogik</u>	<u>Scheinkausalität</u>	<u>Zirkelschluss</u>
<u>Autoritäts-Zitatentechnik</u>	<u>Historische Ungleichheit</u>	<u>Selektionstechnik</u>	<u>Vorwegnahme</u>
<u>Vertagungsmethode</u>	<u>Plus-Minus-Methode</u>	<u>Divisionstechnik</u>	<u>Multiplikationstechnik</u>
<u>Korkenziehertechnik</u>	<u>Bumerangtechnik</u>	<u>Beschuldigungstechnik</u>	<u>Entschuldigungstechnik</u>
<u>Ja-Aber-Methode</u>	<u>Ausweichtechnik</u>	<u>Statistiken</u>	<u>Salamitaktik</u>
<u>Die Schau stehlen</u>	<u>Schweigen</u>	<u>Eisbrecher-Methode</u>	<u>Öffnen</u>
<u>Umkehrmethode</u>	<u>Offenbarungsmethode</u>	<u>Bandwagon-Technik</u>	<u>Bestreite-Technik</u>
<u>Widerspruchstechnik</u>	<u>Umwertungstechnik</u>	<u>Wiederholungstechnik</u>	<u>Gefühlsappelltechnik</u>
<u>Anderer Gesichtspunkt</u>	<u>Schmerzmethode</u>	<u>Umdeutungs-Methode</u>	<u>Augenschein</u>
<u>Entlastungsmethode</u>	<u>Analogietechnik</u>	<u>Differenzieren</u>	<u>Vergleichstechnik</u>
<u>'Entweder-Oder'</u>	<u>'Sowohl-als-Auch'</u>	<u>Ad absurdum führen</u>	<u>'Münze-hat-zwei-Seiten'</u>

Tipps zu den vielfältigen Argumentationstechniken gibt es viele. Ein Beispiel, das zu denken gibt:

Der englische Unterhausabgeordnete William Gerard Hamilton, genannt 'Single-speech-Hamilton', weil er in seiner politischen Karriere selbst nur eine einzige Rede gehalten hat (1754, im Alter von 25 Jahren), hat beispielsweise dreiunddreissig Jahre lang seinen Kollegen zugehört und Ratschläge für Redner notiert, die man in seinem Nachlass gefunden hat, z.B.:

'Wenn deine Sache zu schlecht ist, rufe die Partei zur Hilfe; ist die Partei zu schlecht, rufe die Sache zur Hilfe; sind beide zu schlecht, dann verwende allgemeine und mehrdeutige Ausdrücke, und häufe Unterscheidungen und Unterteilungen ohne

Ende. Wenn es dir von Nutzen ist, trenne Tatsachen und Gründe, bringt es dir Schaden, vermische sie. Verbräme mit einer Fülle von Einzelheiten die schlechten Stellen deiner Begründung, kannst du das nicht, dann lass diese Stelle fallen, aber behalte sie ständig im Auge. Wo du nicht überzeugen kannst, wird eine Fülle von Vergleichen blenden. Überlege, ob ein Wort verschiedene Bedeutungen hat, was du dir zunutze machen kannst, indem du es einmal in diesem, einmal im anderen Sinn gebrauchst; achte darauf, ob dein Gegner diesen Trick auch benutzt. Wenn die Hauptsache zu sehr gegen dich spricht, so überlege, welcher für dich günstige Punkt noch am wichtigsten ist und am meisten gefällt. Bei diesem verweile, und streife die entscheidene Frage nur flüchtig. Sie ganz zu übergehen, wäre zu plump. Nachteilige Umstände übergehe nicht ganz, stelle sie nur in den Schatten,' usw.

Aus: F. Haft, 'Juristische Rhetorik', München, 1985

<u>Plausibilitätsargumentation</u> :	Argument ist plausibel, eingängig, z.B. Verallgemeinerungen, Selbstverständlichkeiten.	'Jeder ist sich selbst der Nächste.' 'Jeder mit gesundem Menschenverstand'
<u>Rationale Argumentation</u> :	Logik besticht. Argument wirkt glaubwürdig, z.B. mit Statistiken und logischen Beweisführungen.	'Wir ersticken im Abgas. jeder zweite Bürger hat ein Auto.' Ihr Haarwuchsmittel, das Sie mir verkauft haben, taugt überhaupt nichts', sagt der Kunde verärgert. 'Nach Gebrauch sind mir die letzten Haare ausgefallen!' - 'Das ist doch ein gutes Zeichen, die neuen Haare brauchen Platz!'
<u>Moralisch-Ethisch</u> :	Basiert auf anerkannten Verhaltensmodellen. Moralische Argumentation: Verweist auf Vorbilder. Ethische Argumentation: 'Human touch' auf das Gute im Menschen beziehend).	Erhöht Zuwendung. z.B. 'Will nicht jede Mutter das Beste für ihr Kind und ... '
<u>Erweiterung</u> :	Inhalt der gegnerischen Argumente wird übertrieben.	'Wenn Sie in diesem Fall spenden, müssen Sie in ähnlichen Fällen auch Geld

		geben. Auf diese Weise verarmen Sie.'
<u>Definitionstaktik :</u>	'Definieren lassen' hilft verstehen, schafft Klarheit, klärt Sachverhalte.	'Was heisst für Sie Demokratie? Mehrparteienstaat oder Diktatur des Proletariats?' Oder selbst definieren, d.h. Sie geben die Interpretation, die den eigenen Vorstellungen entspricht.
<u>Scheinlogik :</u>	Falsche Anwendung eines logischen Denkschemas.	'Pirmin Zurbriggen kann gut Ski fahren. Zurbriggen ist ein Walliser. Folglich können alle Walliser gut Ski fahren.'
<u>Scheinkausalität :</u>	Übertriebene Anwendung eines logischen Denkschemas.	Vegetarierkongress: Einem Redner, der das Fleischessen befürwortete, wird zugerufen: 'Wir sind überzeugte Vegetarier, weil wir keine Mörder sein wollen. ' Antwort des Redners: 'Mein Herr, ich esse nur das Fleisch des Kalbes, von dem Sie Ihre Schuhe und Mappe haben herstellen lassen.'
<u>Zirkelschluss :</u>	Behauptung mit derselben Behauptung begründen.	'Walkman hören schadet dem Hörvermögen, denn jeder bekommt einen Ohrenschaden, der dauernd laut Walkman hört.'
<u>Autoritäts-Zitatentechnik :</u>	Statt Argumente werden Zitate (Sentenzen) voll	'Albert Schweizer sagte: ' 'Dazu hat

	bekannten Persönlichkeiten zitiert.	Prof Dr XY geschrieben ...'
<u>Historische Ungleichheit :</u>	Sachverhalte der Gegenwart werden mit Erscheinungen der Vergangenheit (oder Zukunft) verglichen. Umkehrung ist auch denkbar: Vergleich der Zukunft mit der Gegenwart.	'Früher konnten wir auch ohne Maschinen existieren. Es ist deshalb auch möglich, künftighin auf Fabriken zu verzichten.'
<u>Selektionstechnik :</u>	Die Selektion kommt einer leichten Manipulation gleich. Man klammert bei früheren Aussagen wichtige Meldungen aus. Beispielsweise wird eine Einzelaussage als Volksmeinung dargelegt.	'Frau Müller als Mutter von 4 Kindern befürwortet die Einführung von Tagesschulen. Daraus ersehen wir: Die Mütter wünschen heute die Tagesschulen.'
<u>Vorwegnahme :</u>	Wind aus den Segeln nehmen, indem das Argument der Gegenpartei vorweg entkräftet wird.	'Ich höre schon Ihren Einwand, man solle die Steuerzahler nicht noch mehr belasten. Es ist jedoch so, dass ... '
<u>Vertagungsmethode :</u>	Antwort auf später verschieben (vergessen oder bewusst überhören). Traktandum als unausgereift auf eine nächste Sitzung verschieben (vertagen).	'Erlauben Sie, dass ich später auf diesen Punkt zurückkomme.'
<u>Plus-Minus-Methode :</u>	Den Mängeln zahlreiche Vorteile gegenüberstellen oder umgekehrt.	Vorteile und Nachteile so auflisten und derart wiedergeben, dass die eigene Meinung überzeugt (gewisse Nachteile werden zugegeben).
<u>Divisionstechnik :</u>	Nachteile werden so	'Die Stereoanlage

	verkleinert, dass sie kaum ins Gewicht fallen. Aufwendungen wirken dank dieser Technik gering.	kostet Sie nur 25 Rappen pro Tag.'
<u>Multiplikationstechnik :</u>	Mängel des Gegners werden in grossen Dimensionen gezeigt. (Der eigene Vorteil kann mit Hilfe dieser Technik ebenfalls vergrössert dargestellt werden).	'Nach Ihren Darstellungen scheinen die Reparaturkosten kaum ins Gewicht zu fallen. Wer rechnen kann stellt jedoch fest: In zehn Jahren belaufen sich die Kosten sage und schreibe auf 20'000.- Franken.'
<u>Korkenziehertechnik :</u>	Mit Provokationen und Reizen werden Zusatzinformationen und zusätzliche Einwände 'herausgeholt'.	'Sie als Rechtsanwalt sind ja gezwungen, das Recht zu verdrehen.' 'So kann nur ein Beamter reden, ohne Bezug zur Praxis.' 'Lehrer als Ferientechniker' haben keine Ahnung von Stress.'
<u>Bumerangtechnik :</u>	Einwand des 'Gegners' zur eigenen Begründung verwenden. Der Partner wird mit dem eigenen Einwand geschlagen.	'Gerade deshalb, weil unser Leben das höchste Gut ist, müssen wir ... ' 'Gerade aus diesem Grunde gilt es ... '
<u>Beschuldigungstechnik :</u>	Schlechtes Gewissen wird geweckt.	'Wer im Büro raucht, muss sich klar sein darüber, dass er den Mitarbeitern die Lebensdauer verkürzt.'
<u>Entschuldigungstechnik :</u>	Eigenes Tun wird gerechtfertigt.	'Wer sein Auto benützt, der unterstützt die Wirtschaft und leistet

		einen aktiven Beitrag gegen die Arbeitslosigkeit.'
<u>Ja-Aber-Methode :</u>	Bedingte Zustimmung (ja) mit anschliessendem Hinüberzuführen zu den Einwänden (aber).	'Es stimmt sicherlich, dass das Feuerwehrauto viel kostet. Bedenken wir jedoch '
<u>Ausweichtechnik :</u>	Argumentationsgespräch wird bewusst auf ein neues Thema gelenkt (mit attraktiver Geschichte oder neuer Behauptung usw.).	'Ihr redet dauernd von der Doppelbelastung der Frau. In jeder Ehe gibt es Probleme. Unsere Nachbarn gingen während der Sommerferien nach Spanien. Stellt Euch vor ... '
<u>Statistiken :</u>	Autorität durch Zahlen, Daten und Statistiken.	'Sie wissen bestimmt, dass Professor Bachmann schon 1988 festgestellt hat: ... '
<u>Salamitaktik :</u>	Teilargumente, die leicht bejaht werden können führen zum Hauptargument. In kleinen Schritten (Scheibe um Scheibe) wird die Zustimmung zum Argument angestrebt.	
<u>Die Schau stehlen :</u>	Mit einem rhetorischen Feuerwerk, mit schlagfertigen Bemerkungen wird der Mangel an überzeugenden Argumenten kompensiert.	
<u>Schweigen :</u>	Langes Schweigen kann den Partner verunsichern. Er sagt mehr, als er möchte.	

<u>Eisbrecher-Methode</u> :	Wer das eiserne Schweigen brechen möchte, bedient sich in Ausnahmefällen auch der Methoden kleiner Provokationen.	'Sie wollten vorhin etwas einwenden, nicht wahr?'
<u>Öffnen</u> :	Um zusätzliche Argumente zu erfahren.	'Gibt es noch einen Grund, der ... '
<u>Umkehrmethode</u> :	Den Einwand zurückgeben.	'Sind Sie wirklich überzeugt, dass ... ?'
<u>Offenbarungsmethode</u> :	Bei einem hartnäckigen Partner, der alle Vorschläge in den Wind schlägt.	'Unter welchen Umständen könnten Sie den Vorschlag ... ?'
<u>Bandwagon-Technik</u> :	Eigene Ansicht wird Ansicht der Mehrheit hingestellt. Der Zuhörer soll das Gefühl haben, bei der Prominenz Platz nehmen zu dürfen. (Bandwagon = Musikwagen mit einer Musikband nahe der Prominenz).	'Alle demokratisch gesinnten Bürger ... '
<u>Isolierungstechnik</u> :	Wer die Ansicht der Gegenseite teilt, wird zum Aussenseiter.	'Nur die allerletzten Hinterwäldler meinen..'
<u>Bestreitetechnik</u> :	Angeblich fundamentale Tatsachen des Gegners werden angegriffen. (Zahlen in Frage gestellt. Akzente neu gesetzt. Nachdem Zahlen angeblich überzeugend dargelegt worden sind):	'Es gibt drei Sorten von Lügen. Gewöhnliche Lügen, schlimme Lügen und Statistiken.'
<u>Widerspruchstechnik</u> :	Widersprüche werden gesucht und deutlich aufgedeckt.	'Vorhin behaupteten Sie, die grossen finanziellen Aufwendungen würden uns zur

		Ablehnung des Projektes zwingen. Jetzt erwähnen Sie plötzlich persönliche Gründe. Ist es nicht ... ?'
<u>Umwertungstechnik</u> :	Viele Begriffe können in positivem oder negativen Sinn gebraucht werden.	Nach Vorwurf, die Partei sei eine Partei der Wühlarbeit: 'Gerne lässt sich die Partei den Vorwurf der Wühlarbeit gefallen. Sie hat gewählt, ein Menschenalter lang. Sie sässen nicht hier, wenn nicht gewählt worden wäre.'
<u>Wiederholungstechnik</u> :	Behauptung oder Argument wird wiederholt.	'Dies muss mit aller Deutlichkeit unterstrichen werden ... !' - 'Es kann nicht genug hervorgehoben werden,...'
<u>Gefühlsappell</u> :	Sachliche Argumente werden mit Emotionen und Vorurteilen überlagert.	'Wer immer wieder erpresst und unschuldiges Leben tötet, wer keine Einsicht zeigt und unbelehrbar bleibt, soll der mit Handschuhen angepackt werden?'
<u>Anderer Gesichtspunkt</u> :	Aufmerksamkeit auf neuen Gesichtspunkt lenken (ähnlich wie Ausweichtechnik, doch: die Absicht abzulenken fehlt).	'Andererseits darf man nicht vergessen, dass ...'
<u>Schmerzmethode</u> :	Sie machen dem Gegner deutlich, dass seine eigenartige Meinung unbedacht ist:	'Ihre Ansicht leuchtet ein. Doch ist es schmerzlich, festzustellen, dass Sie bei Ihren

		Überlegungen unberücksichtigt liessen, dass ... '
<u>Umdeutungs-Methode :</u>	Aussage leicht umdeuten, ohne dass der Partner beleidigt ist:	'Darf ich es so verstehen ... ?' (hierauf folgt eigene Interpretation). Oft wird die Umdeutung nach und nach immer krasser verändert, bis der Partner korrigiert, ohne die ersten abweichenden Aussagen zu negieren. Somit können abweichende Aussagen immerhin leicht korrigiert werden, ohne belehren zu müssen.
<u>Augenschein :</u>	Während des Redens wird ein Artikel, Buch oder Schriftstück hochgehalten. Diese Veranschaulichung kann beeindrucken. Auch ein Gegenstand, ein Photo oder eine Person kann als 'Beweisstück' hilfreich sein.	
<u>Entlastungsmethode :</u>	Problem wird von der Gegenseite her beleuchtet. Man hilft dem Partner, sein Gesicht zu wahren. Partner wird entlastet. (Geeignet bei vielen Gesprächsteilnehmern.)	'Ich verstehe Ihren Einwand. Sie haben es vorwiegend mit unqualifizierten Mitarbeitern zu tun. In dieser Situation heisst es ... '
<u>Analogietechnik :</u>	Man führt den Partner in eine Situation, die analog oder ähnlich ist, bei der er sich aber nicht so verhalten würde (wie zuvor behauptet).	'Was machen Sie nun mit Ihrem Guthaben, wenn eine Inflation kommt? Sie würden bestimmt auch ... '

<u>Differenzieren</u> :	Man unterscheidet zwischen A ... und ... B nachdem prinzipiell zugestimmt worden ist. Durch die Differenzierung entstehen neue Bedingungen.	'Wir haben gesehen: Niemand ist gegen die Aufnahme von echten Asylanten. Doch ist es ein Unterschied, ob Asylanten vom Staat betreut werden oder ob wir sie bei uns zu Hause aufnehmen müssen.'
<u>Vergleichstechnik</u> :	Zeigen, dass Vergleich hinkt.	'Sie vergleichen Eigentumswohnungen mit Einfamilienhäusern. Der Vergleich hinkt. Denn Eigentumswohnungen verfügen über viel weniger Bodenanteil. Sie wissen, ...'
<u>'Entweder-Oder'</u> :	Nur zwei Möglichkeiten aufzeigen.	'Entweder bekennen wir in diesem Bereich Farbe, oder wir ... '
<u>'Sowohl-als-Auch'</u> :	Zum Beispiel um Differenzen herunterzuspielen.	Beide Seiten haben in einem Punkt recht: 'So gesehen ... '
<u>'Ad absurdum' führen</u> :	Vorschlag aufnehmen, ausführlich schildern und aufzeigen, wie absurd die Realisierung des Vorhabens wäre.	'Gut, schaffen wir die hierarchischen Strukturen ab. Wenn wir Ränge abschaffen, dann zeigt sich: 1. ... 2. ... 3. Zwangsläufig kommt es zum Chaos, denn ... '
<u>'Jede-Münze-hat-zwei-Seiten'</u>:	Das Gegenargument ist schon durchdacht und als schwächer bewertet worden.	'Ihre Sicht stimmt von ... aus gesehen, andererseits müssen wir das Problem auch von der Gegenseite beleuchten. Dann ... '

Quelle: M. Knill, 'Natürlich, zuhörerorientiert, inhaltzentriert reden'
(SVSF Verlag 1991, Hoelstein)

In fachgerechten Übungen können sie bei [K+K](#) diese Techniken festigen.

Suchen Sie nach Argument auf

[Rhetorik.ch](#)

1998-2009 © [K-K](#), Weblinks sind erwünscht.
Bei Weiterverwendung ist Autoren- und Quellenangabe
erforderlich. [Feedback?](#)

[Knill.com](#)