

# UNIVERSITÄT REGENSBURG

Zentrum für Sprache und Kommunikation

Lehrgebiet Mündliche Kommunikation und Sprecherziehung

Master of Arts in Speech Communication and Rhetoric

Eine konstruktive Streitkultur stärken –  
Argumentationstheorie und ihre Anwendungsmöglichkeiten  
in der sprecherzieherischen Lehrpraxis

Abschlussarbeit zur Erlangung des akademischen Grades

Master of Arts in Speech Communication and Rhetoric

Autorin: Christine Auberger

Kontakt: [christine.auberger@web.de](mailto:christine.auberger@web.de)

Erstgutachterin: Dr. Brigitte Teuchert

Zweitgutachter: PD Dr. habil. Wieland Kranich

Abgabedatum: 10. April 2020

Meinen Eltern

Danke, dass ihr mir Wurzeln  
und Flügel geschenkt habt.

## Kurzbeschreibung

Ziel dieser Arbeit ist es, aus einem argumentationstheoretischen Textkorpus inhaltliche Bausteine mit hohem Bildungswert für die sprecherzieherische Didaktisierung des Themenkomplexes *Argumentation* bereit zu stellen. Im Fokus steht dabei die Förderung einer konstruktiven Streitkultur, die durch die Verbesserung der Argumentationskompetenz erreicht werden soll.

Es wird gezeigt, dass logische, dialektische, empathische, sozio-kulturelle und sprachlich-sprecherische Kompetenzen ausgebildet werden sollten, um dem Ideal der konstruktiv-kooperativen Argumentation in der Praxis näher zu kommen und um manipulative Formen der Argumentation zu demaskieren.

Die Stärkung argumentativer Kompetenzen helfen dem Individuum nicht nur private und berufliche Konflikte besser zu bewältigen, sondern fördern auch das eigenverantwortliche Handeln selbstbewusster Akteure, um die Werte und Prinzipien einer offenen und demokratischen Gesellschaft konstruktiv zu verteidigen.

Schlüsselbegriffe: *Argumentationskompetenz, konstruktive Streitkultur, Rhetorik und Sprecherziehung*

## Abstract

To strengthen a constructive culture of debate –  
Argumentation Theory and its Practical Opportunities for Speech Training Pedagogy

The goal of this work is to create educationally valuable content modules to support a didactical implementation of *argumentation* in speech training. In particular, this work will focus on the advancement of a constructive culture of debate. This constructive debate culture arises through the improvement of the argumentation competency in speech training.

This work will show that logical, dialectical, empathetic, socio-cultural, and linguistic competencies play a key role in the practical application of the constructive and cooperative argumentation ideal. Therefore, these competencies should be strengthened in order to unmask the manipulative forms of argumentation.

Strengthening argumentative competencies not only allows for improved management of personal and professional conflicts, but also advances responsible negotiation and confidence. Building these skills in individual actors ultimately builds a constructive defense of the worth and principles of an open and democratic society at large.

Key terms: *argumentation competency, constructive culture of debate, rhetoric and speech training*

## Inhaltsangabe

1.	Zur Notwendigkeit der Förderung argumentativer Kompetenz .....	1
1.1	Argumentationskompetenz – eine Annäherung.....	2
1.2	Zur Didaktik der Vermittlung von Argumentationskompetenz .....	4
1.3	Argumentation - Definitiorische Grenzziehungen .....	7
1.3.1	Nominaldefinition .....	8
1.3.2	Logische Definition.....	9
1.3.3	Inhaltsdefinition .....	11
1.3.4	Umfangsdefinition.....	11
2.	Argumentationsspezifische Kompetenzen zur Förderung einer besseren Streitkultur.....	13
2.1	Perspektivische Betrachtungen der Argumentation.....	13
2.1.1	Logische Perspektive .....	14
2.1.2	Dialektische Perspektive .....	19
2.1.3	Rhetorische Perspektive.....	20
2.1.4	Positionierung einer sprechwissenschaftlichen Perspektive .....	23
2.2	Rahmenbedingungen für Argumentationen.....	25
2.2.1	Das Gleichheits- und Offenheitsprinzip als Basis respektvoller Argumentation.....	25
2.2.2	Wahrheit, Authentizität und argumentatives Ethos .....	27
2.2.3	Die Argumentationssituation .....	29
2.2.4	Der Sprecher und sein Gegenüber .....	32
2.3	Strittiges als Ausgangslage für Argumentationen .....	37
2.4	Funktion von Argumentationen – Dissens und Geltung .....	40
2.4.1	Erkenntnis.....	41
2.4.2	Konfliktbearbeitung – Konsens, Kompromiss oder begründeter Dissens.....	42
2.4.3	Intentionale Meinungs- und Verhaltensbeeinflussung.....	43
2.5	Inhalt einer Argumentation.....	48
2.5.1	Strittige Inhalte und Kognitive Dissonanz .....	49
2.5.2	Den eigenen Standpunkt kritisch hinterfragen .....	51
2.5.3	Die Oberprämisse als inhaltlicher Ausgangspunkt einer Argumentation .....	52
2.5.4	Argumentative Prozesse im Vier-Seiten-einer-Nachricht-Modell.....	59
2.6	Formale Aspekte der Argumentation.....	61
2.6.1	Mikrostruktur und formale Topoi .....	62

2.6.2	Makrostrukturelle Analyse .....	68
2.6.3	Strukturierungshilfen für die Argumentation in der Praxis.....	70
2.7	Nicht-kooperative Argumentation: Merkmale und Gegen-Strategien .....	74
2.7.1	Eristische Methoden .....	79
2.7.2	Argumentation ad hominem .....	83
2.8	Wofür es sich zu streiten lohnt .....	85
3.	Zusammenfassung der Ergebnisse .....	87
	Literaturverzeichnis.....	92
	Internetquellen .....	98
	Abbildungs- und Tabellenverzeichnis.....	100
	Eidesstattliche Erklärung.....	101

# 1. Zur Notwendigkeit der Förderung argumentativer Kompetenz

Wie positioniere ich mich angesichts der Stammtischparolen eines AfD-Anhängers? Soll der Paragraph 219a des Grundgesetzes zum Werbeverbot für Abtreibung geändert werden? Sollen flüchtende Menschen in Deutschland aufgenommen werden oder ist es besser, die Aufnahme von vor Krieg fliehenden Migranten durch eine Zahl zu limitieren? Kann ein gläubiger Christ nach dem Missbrauchsskandal und dessen Handhabung in der katholischen Kirche noch guten Gewissens in jener Organisation Mitglied bleiben? Sind angesichts des globalen Klimawandels nicht viel drastischere politische Maßnahmen zum Schutze unseres Lebensraumes notwendig? Soll ich Lebensmittel günstig im Discounter oder auf dem lokalen Wochenmarkt kaufen? Was spricht Für und was Gegen die Anschaffung eines Neuwagens? Buche ich dieses Jahr eine Fernreise oder mache ich eine Radtour durch Bayern? Tagtäglich umgeben uns wichtige Themenkomplexe und gesellschaftspolitische sowie persönliche Fragestellungen, die eine Entscheidung erfordern. In einer globalisierten Welt, in der individuelle Handlungen, wie die Tötung des wöchentlichen Einkaufes, in komplexe Wirkmechanismen eingebettet sind, fällt die Orientierung und Stellungnahme zu den einzelnen Themen nicht immer leicht.

Als mündiger Bürger in einer Demokratie zu leben, bringt nicht nur Rechte, sondern auch Pflichten mit sich. Gerade in Zeiten drohender Auflösung demokratischer Strukturen, wie beispielsweise der Meinungsfreiheit in einigen demokratischen Staaten, hat die Verteidigung der Werte der offenen, demokratischen Gesellschaft besondere Dringlichkeit. Trotz alledem herrscht in einigen Teilen der Bevölkerung eine Politikverdrossenheit und ein Desinteresse an gesellschaftsrelevanten Themen. Um diesem Rückzug aus der öffentlichen Diskussion entgegen zu wirken und das Interesse sowie die Partizipation zu fördern, ist eine frühe und lebenslange Bildung argumentativ-kommunikativer Kompetenzen unabdingbar. Denn Argumentation stellt „ein wichtiges emanzipatorisches Instrument“<sup>1</sup> dar, wie Hannken-Illjes ausführt:

„Gut zu argumentieren, gute Gründe geben zu können, ist eine zentrale Fähigkeit. Eine Fähigkeit, die für interpersonale Beziehungen als zentraler Bestandteil von Konfliktbearbeitung ebenso wichtig ist wie für die Teilnahme am öffentlichen Diskurs, für dessen Analyse und Kritik. Argumentieren zu lernen, heißt, die Möglichkeiten der Partizipation an und die Gestaltung von Diskursen zu erschließen. Argumentation ist eng gekoppelt an den Bildungsgedanken, da sie durch die Infragestellung von Geltungsansprüchen die Verzögerung von Handlungen bedingt (...). Das Geben und Nehmen von Gründen zwingt zur Reflexion und zum In-Frage-Stellen von Meinungen und Wissen.“<sup>2</sup>

Um selbstverantwortlich handelnde, sozio-kulturell und politisch interessierte Individuen in ihrer persönlichen Entfaltung und Entwicklung ihrer eigenständig reflektierten und gefassten Meinung zu unterstützen, ist eine Förderung der kommunikativ-argumentativen Kompetenz unerlässlich. In dieser Überzeugung, dass durch Mündlichkeit die Mündigkeit der Bürger erreicht werden könne, vertrat Geißner die Sprecherziehung an den Universitäten.<sup>3</sup> Die eigene Meinung zu bilden und seinen Standpunkt zu vertreten, sowie in Gesprächen und Diskussionen das Miteinander zu fördern und zu formen, sind kommunikative Kompetenzen, die im privaten, im beruflichen als

---

<sup>1</sup> Hannken-Illjes (2004), S. 186.

<sup>2</sup> Hannken-Illjes (2004), S. 9.

<sup>3</sup> Vgl. Debye-Glöckler (2011), S. 138. Und vgl. Papst-Weinschenk (2019), S. 102.

auch im öffentlich-politischen Kontext von immenser Bedeutung sind. Bürger und Bürgerinnen müssen ihren Interessenshorizont über die eigenen privaten Bedürfnisse hinaus erweitern und ihren Blick heben, um gesellschaftliche Missstände und ihre oftmals komplexe Verwobenheit zu erkennen und zu hinterfragen. Einfache Erklärungsmuster und Stereotypisierungen sind häufig Teil eines favorisierten leichten Weges, die Komplexität dieser Welt darzulegen. Leider werden diese jedoch auf Grund ihrer Einfachheit und Passgenauigkeit eines Schubladendenkens gerne rezitiert und in die alltäglichen Erklärungsmuster und Stammtischparolen aufgenommen. Zu Schulden ist dieses Phänomen sicher auch der Schnelllebigkeit und der Komplexität unseres Alltags, sowie der Eigenschaft des Menschen seine eigenen Bedürfnisse vor eine gesamtgesellschaftliche Sicht zu stellen. Des Weiteren sind jedoch auch Bildung, politisches Interesse und gesellschaftliches Engagement zu nennen, die in einer konsum- und Spaß orientierten Gesellschaft aus individualistisch agierenden Subjekten häufig zu kurz geraten.

Die Rhetorik als Kunst des wirkungsvollen Sprechens wird als Lehre für eine zielorientierte Kommunikation verstanden, die heute auch durch die praxisorientierte Sprecherziehung in vielen Bildungseinrichtungen vermittelt wird. Argumentationskompetenz gehört somit zu den Inhalten sprecherzieherischer Wissens- und Kompetenzvermittlung. Ziel dieser Masterarbeit ist es, praxisorientierte Teilfragen zum Thema Argumentation mit Hilfe argumentationstheoretischer Forschungsliteratur aufzubereiten. Für die sprecherzieherische Lehrpraxis stehen somit argumentationsspezifische Bausteine zur Verfügung. Diese können dann durch den Sprecherzieher individuell und zielgruppenorientiert für die Didaktik aufbereitet werden. Es handelt sich in dieser Arbeit daher nicht um eine Seminarkonzeption, sondern lediglich um die inhaltliche Erstellung praxisrelevanter Bausteine. Sprecherzieherische Lehrkräfte können diesen thematischen Bausteinen dann individuell und situations- sowie gruppenspezifisch mit einer adäquaten, hörerbegleitenden Didaktik und Methodik ‚Leben einhauchen‘. Im Fokus der thematischen Einheiten steht die praktische Relevanz, um die Argumentationskompetenz zu stärken und eine bessere Streitkultur zu fördern. So steht dieses Vorhaben ganz im Zeichen sprechwissenschaftlicher Arbeiten, deren Streben es ist, interdisziplinär entwickelte Theorien für die Didaktisierung im Bereich der Sprecherziehung zugänglich zu machen.<sup>4</sup>

## **1.1 Argumentationskompetenz – eine Annäherung**

Argumentationskompetenz ist in allen Lebenslagen – sei es im Privaten, in der Ausbildung, im Beruf, im Öffentlichen oder im politischen Kontext – gefordert.<sup>5</sup> Auch wenn wir selbst nicht rhetorisch-argumentativ Handeln, so sind wir doch von Akteuren umgeben, die uns mit solchem Handeln tagtäglich beeinflussen wollen. Daher ist jeder selbst im Ansatz Experte seiner alltagspraktischen Argumentationssituationen. Jedoch gilt es, bei der Förderung argumentativer Kompetenz „Strukturen und Eigentümlichkeiten von Argumentationen deutlicher zu Bewußtsein [zu] bringen, den kritischen Blick [zu] schärfen und – leider – auch einige Illusionen über die Macht von Argumentation [zu] zerstören“<sup>6</sup>, so Schleichert. Die rezeptiv-analyisierende Argumentationskompetenz ist dabei mindestens genauso wichtig, wie die aktiv-ausführende. Denn die Selektierung, die Einordnung und die kritische Hinterfragung dargebrachter

---

<sup>4</sup> Vgl. Hannken-Illjes (2004), S. 9.

<sup>5</sup> Vgl. Girnth: Sprache und Politik (2010).

<sup>6</sup> Schleichert (2016), S. 9.

Begründungen hilft dem Individuum erst, sich und sein sozio-kulturelles Umfeld zu verstehen. Wie so oft erweist sich die Kontrastierung, der Vergleich unterschiedlicher Ansichten, als besonders gewinnbringend, da hierdurch die Eigenheiten der verschiedenen Positionen deutlich hervortreten. Griebach/Lepschy heben diese beiden Aspekte wie folgt hervor:

„Rhetorische Kompetenz bedeutet, die eigene Überzeugung in der Öffentlichkeit glaubwürdig und situationsangemessen darzulegen. Sie umfasst deshalb zwei Aspekte: Einerseits die Fähigkeit zur Reflexion und Auseinandersetzung mit der eigenen inneren Haltung und Einstellung zum Thema, zur Hörerschaft und zur Situation; andererseits sprachliche, sprecherische, konzeptionelle Fertigkeiten, die notwendig sind, um Kommunikationsabsichten ausdrücken zu können.“<sup>7</sup>

Für Griebach/Lepschy scheint der Aspekt der Öffentlichkeit eine konstituierende Rolle zu spielen. Diese Sichtweise rhetorisch-argumentativer Kompetenz wird in dieser Arbeit nicht geteilt, sodass Sprechhandlungen im privaten Rahmen ebenso berücksichtigt werden, beziehungsweise kein Unterschied gemacht wird. Für rhetorische Prozesse unterteilen Griebach/Lepschy in eine oberflächliche Betrachtungsweise, die Rede als kommunizierte Zeichen versteht, und eine tiefenstrukturelle Betrachtungsweise, die Rede als kommunizierten Text fokussiert.<sup>8</sup> Auch wenn der Fokus dieser Arbeit nicht auf der Oberflächenstruktur der Rede oder des Gespräches liegt, hat dieser Aspekt Einfluss auf Argumentationen und sollte daher im Trainingskontext berücksichtigt werden. Das Redenkönnen versteht Oesterreich als „substantielles Prinzip des menschlichen Daseins“<sup>9</sup>, auch wenn nicht jeder Mensch als großer Rhetoriker zur Welt kommt. Rhetorische Kompetenz schließt, Griebach/Lepschy zufolge, argumentative Kompetenz mit ein. Daraus kann eine Orientierung am antik-aristotelischen Rednerideal gefolgert werden, die den Logos, also die „Fähigkeit, seine Überzeugungen argumentativ schlüssig und sachlich darzustellen und zu beweisen“<sup>10</sup>, das Pathos, also die „Fähigkeit, sich nicht nur in die Verstandeswelt, sondern auch in die Gefühlswelt der Hörer versetzen zu können“<sup>11</sup> und das Ethos, also die Glaubwürdigkeit und Tugendhaftigkeit des Redners, umfasst. Argumentation ist in nachfolgender Tabelle im Teilbereich der inhaltlichen Durchdringung, des Logos, anzusiedeln, wobei ein starkes argumentatives Pathos und Ethos ebenfalls eine sehr große Rolle spielen.<sup>12</sup>

**Tabelle 1: Oberflächen- und Tiefenstruktur einer Rede**

<b>Oberflächenstruktur einer Rede</b>	<b>Tiefenstruktur einer Rede</b>
<b>Optik:</b> Körperhaltung, Atmung und Intention, Blickkontakt und Hörerbezug, Mimik, Gestik	<b>Logos</b> (Inhaltliche Durchdringung): Themenbezug/Inhaltliche Erfassung, Zielklärung und Zielformulierung, Problemdimensionierung
<b>Akustik:</b> Sprechfluss/Tempo/Artikulation, Lautstärke/Dynamik, Melodieführung	<b>Pathos</b> (Hörerorientierung): Perspektivübernahme, Signale für Partnerbezug
<b>Sprache:</b> Zielgruppenspezifisches Sprachniveau (Syntax, Wortwahl), Prägnanz, Struktur, Anschaulichkeit	<b>Ethos</b> (Glaubwürdigkeit): Einwirkung auf den Hörer, Authentizität

<sup>7</sup> Griebach/Lepschy (2015), S. 24.

<sup>8</sup> Vgl. Griebach/Lepschy (2015), S. 36.

<sup>9</sup> Oesterreich (2000), S. 354.

<sup>10</sup> Griebach/Lepschy (2015), S. 22.

<sup>11</sup> Griebach/Lepschy (2015), S. 22.

<sup>12</sup> Vgl. Griebach/Lepschy (2015), S. 36.

Zur didaktisch-methodischen Besonderheit der Tiefenstruktur einer Rede geben Grießbach/Lepschy an,

„dass diese Aspekte nur im Zusammenhang mit konkreten Redesituationen erarbeitet werden können. Redeziele, -inhalte, Perspektivübernahme und Einwirkungswille stehen immer in Bezug zu einer konkret vorliegenden Anlass- oder Problemsituation.“<sup>13</sup>

Für die Didaktik der Argumentation bedeutet dies, dass die Analyse von Praxisbeispielen oder die Durchführung von Argumentationen unbedingt berücksichtigt werden sollten, da sie die Verknüpfungen von Logos, Pathos und Ethos innerhalb der Tiefenstruktur in ihrem praktischen Ausmaß zeigen. Denn bei aller Theorie darf der Situationsbezug nie vergessen werden, da er für die Realisierung argumentativen Sprachgebrauchs immens wichtig ist. Denn Argumentationskompetenz bedeutet vor allem auch die Fähigkeit, „in einem bestimmten sozialen und kommunikativen Kontext adäquate Argumentationsformen zu gebrauchen“<sup>14</sup>. Alle diese Aspekte finden in dieser Arbeit Berücksichtigung. In der Ergebnislese dieser Arbeit wird durch die inhaltlichen Bausteine mit ihren Lernzielen ein klareres Bild vorliegen, welche Aspekte Argumentationskompetenz beinhaltet.

## 1.2 Zur Didaktik der Vermittlung von Argumentationskompetenz

Wo soll man nun ansetzen, wenn man als Dozent der Sprecherziehung Argumentationskompetenz vermitteln will? Soll man mit erhobenem Zeigefinger darauf hinweisen, dass es zu den Pflichten eines jeden Bürgers gehört, sich in der demokratischen Gesellschaft zu engagieren und dies bestenfalls nicht nur alle vier Jahre beim Sonntagsausflug zur Wahlurne? Oder soll man Anreize schaffen, indem man das erfolgreiche Erreichen der eigenen Ziele im kommunikativen Austausch in Aussicht stellt, so wie es viele Bücher mit einem Titel à la *Mit Argumentation zum Erfolg* suggerieren?

Argumentieren, so wie es in dieser Arbeit verstanden wird, bedeutet Arbeit, Interesse, Neugier, Offenheit, Respekt, Toleranz, Flexibilität, Persönlichkeitsbildung und vieles mehr. Die wichtigste Zutat zum erfolgreichen Lernen und zur Aneignung neuer Fertigkeiten, das zeigt die Kognitionspsychologie, sind positive Emotionen. Deshalb sollte in wie auch immer gearteten Vermittlungsprozessen Freude am Lernen ständiger Begleiter sein, denn „Lernen muss Emotionen wecken, im besten Falle Neugier und Begeisterung.“<sup>15</sup> Und wenn der Lernende auf seine ersten Erfolgserlebnisse stößt, dann bereiten ihm die Neurotransmitter im Gehirn ein regelrechtes Dopamin-Feuerwerk, auch als Heureka-Moment bekannt: „Der Mensch lernt immer dann am besten, wenn er Aufgaben selbstständig löst. Das Lustgefühl, das damit einhergeht, ist dabei nachhaltiger als es jede Belohnung von außen sein könnte.“<sup>16</sup> Die Didaktik ist als handlungsbezogene Wissenschaft<sup>17</sup> Teil der Pädagogik und beinhaltet die Frage nach dem Bildungswert der Inhalte und deren Aufbau sowie die Methodik, die sich der Frage nach der planmäßigen Gestaltung von Lernsituationen mit Hilfe von Methoden und Medien widmet.<sup>18</sup> Des Weiteren fordert eine zielorientierte Didaktik, dass Ziel, Nutzen und Anwendungsbereiche der

---

<sup>13</sup> Grießbach/Lepschy (2015), S. 35.

<sup>14</sup> Meißner (1994), S. 48.

<sup>15</sup> Meier-Gantenbein/Späth (2012), S. 31.

<sup>16</sup> Späth/Seiter (2012), S. 49.

<sup>17</sup> Vgl. Kron u.a. (2014), S. 52.

<sup>18</sup> Vgl. Kron u.a. (2014), S. 33.

Inhalte und Übungen den Teilnehmern mitgeteilt werden. Denn Menschen folgen Handlungsaufforderungen lieber, wenn sie wissen warum und wozu ihre Aufmerksamkeit, Anstrengung und Aktivität dienen sollen.<sup>19</sup> Das heißt für den didaktischen Prozess, dass die Lernziele nicht nur dem Dozenten klar vor Augen sein sollten, sondern auch den Teilnehmern offengelegt werden. Dies gilt für einzelne Inhalte, für Übungen aber auch für das Globalziel eines Seminars. Dieses weist von einem aktuellen, verbesserungswürdigen Ist-Zustand zu einem angestrebten Soll-Zustand. Die Bewertung der Zustände muss zwischen den Dozenten und den Teilnehmern möglichst übereinstimmen.

Als „unabdingbare Voraussetzung“<sup>20</sup> bezeichnen Grießbach/Lepschy die Exploration der Rahmenbedingungen eines jeden sprechwissenschaftlichen Rhetorik-Seminars. Inhalte und Art der Vermittlung müssen an die Zielgruppe angepasst werden, Fragen bezüglich Zeit und Raum bestmöglich geklärt werden sowie die Erwartungen des Auftraggebers und der Teilnehmer einbezogen werden.<sup>21</sup> Auch wenn Erwachsene, Jugendliche und Kinder grundsätzlich nicht unterschiedlich lernen, ist es Erwachsenen wichtiger, „Einfluss auf die Rahmenbedingungen nehmen zu können“<sup>22</sup>, so Meier-Gantenbein/Späth. Ohnehin sei berufsbegleitendes Lernen wesentlich ziel- und interessenorientierter und Erwachsene hätten verstärkt das Bedürfnis als „gleichwertige Partner“<sup>23</sup> anerkannt zu werden, die sich zudem als Kunden verstünden. Lernen muss immer mit einem Nutzen verknüpft sein, um den Teilnehmer zu motivieren. Die Forderung nach dem Mehrwert eines Seminars wird vor allem im wirtschaftlichen Rahmen besonders hinterfragt. Die Begriffe *return on investment* und *economic value added* verdeutlichen die Nutzenorientierung.<sup>24</sup> In wirtschaftlich stagnierenden Zeiten mit schmalerem Budget für die Personalentwicklung werden oftmals Weiterbildungen der Mitarbeiter im sogenannten *Soft Skill*-Bereich als erste gekürzt.

Für das didaktische Vorgehen sind daher folgende Überlegungen für die Durchführung von Seminaren erforderlich: Die Lerneinheit sollte passfähig, ziel- und prozessorientiert sein. Der Dozent sollte flexibel auf die Bedürfnisse des Kunden eingehen können. Trainerwunsch und Realität sind dabei oftmals nicht deckungsgleich: „Inhaltlicher Tiefgang wird zwar erwartet, aber mehr wie zwei Tage sollen dafür häufig nicht benötigt werden. Danach soll möglichst Anwendungswissen direkt zur Verfügung stehen“,<sup>25</sup> so Meier-Gantenbein/Späth. Transferorientierung ist das Stichwort der praxisorientierten Perspektive. Um unter diesem Anforderungsdruck zu reüssieren, brauchen Trainer ein hohes Maß an persönlichem, professionellem und sozialem *Standing*, das mit Prozesskreativität gekoppelt ist und eine ausgefeilte Methodenkompetenz, die es erlaubt, auf unterschiedlichste Situationen adäquat zu reagieren. So stehen neben dem Fachwissen auch Prozess-, Interaktions-, Methoden-, Sozial- und Veränderungskompetenz des Trainers für die didaktisch erfolgreiche Vermittlung von argumentativen Kompetenzen im Mittelpunkt.<sup>26</sup> Kranich verweist darauf, dass das „*fachinhaltliche*

---

<sup>19</sup> Vgl. Cialdini (2010), S. 24.

<sup>20</sup> Vgl. Grießbach/Lepschy (2015), S. 19.

<sup>21</sup> Vgl. Grießbach/Lepschy (2015), S. 19.

<sup>22</sup> Meier-Gantenbein/Späth (2012), S. 19.

<sup>23</sup> Meier-Gantenbein/Späth (2012), S. 19.

<sup>24</sup> Vgl. Meier-Gantenbein/Späth (2012), S. 20.

<sup>25</sup> Meier-Gantenbein/Späth (2012), S. 20.

<sup>26</sup> Vgl. Meier-Gantenbein/Späth (2012), S. 21.

und *fachdidaktische Wissen* der Lehrkraft<sup>27</sup> konstituierend für den Lernerfolg der Seminarteilnehmer sind, zu dem sich im besten Falle auch der Enthusiasmus für die Inhalte und deren Vermittlung gesellen sollte. Aufgrund der hohen Flexibilitätsanforderung und der vielen unbekannt Variablen im Alltag eines Trainerdaseins raten Meier-Gantenbein/Späth vom Festhalten an starren Seminarkonzepten ab.<sup>28</sup> Viel wichtiger, und dies vor allem in Seminaren zum Thema Kommunikation, sind die Authentizität des Dozenten und das Bewusstsein, dass dieser bereits als Modell ein starkes Medium des effektiven Lernens selbst darstellt. Für das Lernen am Modell bilden Spiegelneuronen die Grundlage – die Nutzung dieser Erkenntnis entspricht einem gehirngerechten Lernen und sollte unbedingt in dem didaktischen Konzept mitgedacht werden.<sup>29</sup> Des Weiteren empfehlen Meier-Gantenbein/Späth dem Trainer eine umfassende Kenntnis in folgenden Konzepten, die humanistische Prinzipien vertreten und untereinander kombinierbare Gedankengebäude darstellen: Kenntnisse in Ergebnissen aktueller Hirnforschung, der Kommunikation nach Schulz von Thun, der Transaktionsanalyse nach Eric Berne, der Themenzentrierten Interaktion, des Neurolinguistischen Programmierens, des Gestaltansatzes, des Systemischen Ansatzes und anderen mehr.<sup>30</sup> Und wie so oft heißt es nach Kenntnis der Theorie: Üben, Üben, Üben. Denn nur die Erfahrung, das Ausprobieren und die Reflexion machen einen Dozenten zu einem guten Dozenten, einen Redner zu einem guten Redner.<sup>31</sup>

Grießbach/Lepschy äußern sich ebenfalls kritisch gegenüber vorgefertigten Handlungsanweisungen in der Bildungsarbeit, da diese ‚Rezepte‘ mit Leitfaden, Medieneinsatz und Übungsblättern nur mit den angedachten Rahmenbedingungen ihre Gültigkeit behielten.<sup>32</sup> Zur klaren Strukturierung des Inhalts, zur besseren Analyse der Lernsituation und zum spontanen situationsangepassten Handeln im Seminarkontext sollen Hintergrundkonzepte und Strukturmodelle für Orientierung sorgen,<sup>33</sup> da Konzepte einen Bezugsrahmen lieferten, „auf dessen Grundlage das aktuelle ‚Rezept‘“<sup>34</sup> entstehen kann. Wichtig hierfür sind, Grießbach/Lepschy zufolge, die Beschreibung und inhaltliche Durchdringung des Themas, eine sich daraus ergebende Systematik von Lernbausteinen sowie Methoden und Übungen, die zur Erarbeitung der Lernziele und Aneignung der Kompetenzen führen.<sup>35</sup> So sollen in dieser Arbeit die zentralen Aspekte der Argumentation herausgearbeitet werden und in Teillernzielen differenziert werden, sodass eine klare Systematik entsteht.

Eine zu starke Fokussierung der Sprechwissenschaft und Sprecherziehung auf didaktische und methodische Aspekte diagnostiziert Hannken-Illjes. Die daraus folgende Vernachlässigung der theoretischen Seite der Argumentation führe „auf lange Sicht zu Eindimensionalität und der Aufgabe disziplinärer Eigenständigkeit“<sup>36</sup>. Somit ist es in einer handlungsorientierten Wissenschaft wie der Sprechwissenschaft/Sprecherziehung wichtig, neben der didaktischen und praktischen

---

<sup>27</sup> Kranich (2019), S. 40.

<sup>28</sup> Vgl. Meier-Gantenbein/Späth (2012), S. 29.

<sup>29</sup> Vgl. Späth/Seiter (2012), S. 40.

<sup>30</sup> Vgl. Meier-Gantenbein/Späth (2012), S. 31-37.

<sup>31</sup> Vgl. Kolmer/Rob-Santer (2002), S. 18.

<sup>32</sup> Vgl. Meier-Gantenbein/Späth (2012), S. 16.

<sup>33</sup> Vgl. Meier-Gantenbein/Späth (2012), S. 16.

<sup>34</sup> Meier-Gantenbein/Späth (2012), S. 17.

<sup>35</sup> Vgl. Grießbach/Lepschy (2015), S. 27.

<sup>36</sup> Hannken-Illjes (2004), S. 186.

Seite auch die Theorie weiterhin zu betreiben, zu hinterfragen und weiterzuentwickeln, um im universitären Feld als eigenständige Wissenschaft anerkannt zu werden. Theorie, Didaktik, Praxis und Analyse müssen somit möglichst gleichberechtigt Hand in Hand gehen. Die Vermittlung von theoretischen Inhalten sollte also immer der Prämisse der Anwendbarkeit in der Praxis folgen – inwieweit hilft die Theorie, die Praxis zu erklären und zu verbessern? Nach dieser Leitlinie wurden auch die Inhalte dieser Arbeit gewählt. Als Resultat sollen dem Leser essenzielle inhaltliche Bausteine zur Verfügung stehen, die je nach Zielgruppe und Rahmenbedingungen zu einem didaktisch-methodischen Konzept ausgearbeitet werden können.

Ganzheitlich betrachtet wird die Didaktik auch als Enkulturationswissenschaft verstanden, sodass Lernen immer das Lernen von Kultur bedeutet.<sup>37</sup> Die Ausgangslage für Lernen, also für die Offenheit Veränderungsprozesse zuzulassen, ist ein „differenziertes, umfassendes und wissenschaftlich begründetes kulturelles und soziales System“<sup>38</sup>, das zum Beispiel die Optimierung von Leistung anstrebt. Als Dozent ist es hierbei wichtig zu begreifen, dass es sich bei der Sprechwissenschaft/Sprecherziehung um eine normative Wissenschaft handelt, deren Grundsätze auf den Werten des Humanismus und der Aufklärung basieren. Kultur ist stets im Wandel und immer im sozialen Aushandlungsprozess begriffen – in diesem Bewusstsein kann und muss der Dozent selbst eine Offenheit bezüglich der vermittelten Werte der zwischenmenschlichen Interaktion mitbringen. Was gestern noch als höflich galt, kann heute schon nicht mehr dem Stand der *political correctness* genügen. Sprecherzieher fungieren somit immer auch als Vermittler einer Kommunikationskultur.

### 1.3 Argumentation - Definitorische Grenzziehungen

Definitionen sind ein „unerläßliches Hilfsmittel“<sup>39</sup>, um eine klare Aussage zu tätigen. Denn ohne korrekte Definitionen, ohne einen klaren und eindeutigen Sprachgebrauch, sind Diskussionen Zeitverschwendung und die Mehrdeutigkeit von verwendeten Begriffen führt zu Missverständnissen und mitunter zu Manipulation. Hannken-Illjes bemängelt, dass in der Sprecherziehung und in der Sprechwissenschaft mit Begriffen operiert werde, die nicht ausreichend definiert seien.<sup>40</sup> So weise auch die „Theoriebildung zur Argumentation in der Sprechwissenschaft Defizite“<sup>41</sup> auf. Damit komme es zu einer Vermittlungspraxis, die ohne gefestigtes theoretisches Fundament dastünde. Bei genauerer Betrachtung und kritischer Hinterfragung der Inhalte seien die Lehrkonzepte der Sprecherziehung somit leicht ins Wanken zu bringen, so Hannken-Illjes. Um diesem Vorwurf entgegen zu wirken, sollen die grundlegenden Termini dieser Arbeit so gut wie möglich definiert werden.

Ziel jeder Definition ist es, für verwendete Begriffe ein Maximum an Deutlichkeit und ein Minimum an Bestreitbarkeit<sup>42</sup> zu generieren. Durch Definitionen sollen gemeinsame Denk-Orte geschaffen werden, sodass die Begriffe mit Anschauungen verbunden werden. Erkenntnis wird über Wahrnehmung und Verstand generiert – so formuliert Kant: „Gedanken ohne Inhalt sind

---

<sup>37</sup> Vgl. Kron u.a. (2014), S. 41ff.

<sup>38</sup> Kron u.a. (2014), S. 66.

<sup>39</sup> Savigny (1976), S. 7.

<sup>40</sup> Vgl. Hannken-Illjes (2004), S. 154.

<sup>41</sup> Hannken-Illjes (2004), S. 9.

<sup>42</sup> Verweis Varwig: Klassische Rhetorik (2009).

leer. Anschauungen ohne Begriffe sind blind.“<sup>43</sup> Die Schwierigkeit des Definierens besteht darin, dass es je nach Perspektive und Publikum mehrere Möglichkeiten der Begriffsbestimmung gibt. Der Leitspruch des Maximums an Deutlichkeit muss also gegebenenfalls flexibel an unterschiedliche Zielgruppen angepasst werden. Denn „Begriffsdefinitionen sind in erster Linie Werkzeuge, deren Güte wir danach beurteilen können, ob sie uns helfen, Probleme zu lösen.“<sup>44</sup> Im Folgenden wird zum einen versucht, über verschiedene Definitionsarten dem Kern der Argumentation möglichst nahe zu kommen. Dies ist nicht nur für diese Arbeit wichtig, sondern dient auch der Verbesserung der Argumentationskompetenz, um Klarheit und Eindeutigkeit der sprachlichen Produktion zu fördern und sich mit dem Gegenüber auf ein gemeinsames Begriffsverständnis zu einigen.

### 1.3.1 Nominaldefinition

Unter einer Nominaldefinition versteht man die Untersuchung der Bedeutungsgeschichte. Die Etymologie eines Begriffes lässt oftmals durch die Ergründung der ursprünglichen Wortwurzel Metaphern zutage treten, die Aufschluss über die originäre Verwendung und den Kontext eines Wortes geben. Da Worte arbiträre, also willkürlich gewählte Zeichen für Dinge sind, lassen sich durch die Kenntnis über die ursprüngliche Verwendung eines Begriffes neue Anschauungen und Vorstellungen über jene erwerben. So steckt in dem Begriff *definieren* das lateinische Verb *definio* was neben *näher bestimmen* und *definieren* auch *ab-, begrenzen* heißt.<sup>45</sup> Die Definition eines Begriffes ist also immer auch eine Abgrenzung zu anderen Begriffen. Auch der Begriff *Begriff* sollte an dieser Stelle kurz erläutert werden: Eine Vielzahl von Einzelobjekten, die wiederum Namen haben können, werden durch einen Begriff gekennzeichnet. So ist der Name *Vesuv* dem Begriff *Vulkan* zuzuordnen.<sup>46</sup> Nominaldefinitionen geben Synonyme zur Erörterung eines Begriffes an und bringen neue Anschauung des Begriffes zutage. Da Synonyme jedoch tautologischen Definitionen ähneln können, die oftmals keinen großen Mehrwert bieten, werden daher echte Synonyme in der Wissenschaftssprache, die sich um eindeutige Fachtermini bemüht, weitestgehend vermieden. Als Synonyme für Argument, das als „Rechtfertigungsgrund, [stichhaltiger, plausibler] Beweisgrund, Punkt einer Beweisführung“<sup>47</sup> beschrieben wird, gibt der Duden „Argumentation, Begründung, Beleg, Beweis, [Beweis]grund, Entgegnung, Erklärung, Rechtfertigung“<sup>48</sup> an.

Etymologisch leitet sich das Wort vom griechischen Wort für *argus* ab, was *hell* bedeutet. Somit ist das Argumentieren verknüpft mit dem Prozess etwas „hell zu machen“<sup>49</sup>, etwas aufzuhellen oder klar darzulegen bzw. aufzuklären. So leistet auch die Etymologie mit ihrem Wissen über den Ursprung und den Bedeutungswandel der Begriffe ihren Beitrag zu einem besseren Verständnis. Das lateinische Wort *argumentum* wird als „Beweisgrund, Beweis, Grund“ übersetzt.<sup>50</sup> Und das Argumentieren besteht dem lateinischen *arguo* zufolge aus etwas „darlegen, erklären, zeigen,

---

<sup>43</sup> BR Alpha: Kant für Anfänger (2016).

<sup>44</sup> Schmidt-Salomon (2016), S. 37.

<sup>45</sup> Vgl. Stowasser (2004), S. 144.

<sup>46</sup> Vgl. Frank-Böhringer (1963), S. 25.

<sup>47</sup> Duden: Argument (2018).

<sup>48</sup> Duden: Argument (2018).

<sup>49</sup> Vgl. Stowasser (2004), S. 46.

<sup>50</sup> Stowasser (2004), S. 46.

erweisen“.<sup>51</sup> Eine Argumentation ist demnach die Darlegung der einzelnen Argumente, also eine Beweisführung.<sup>52</sup> Somit werden Argumentieren, Beweisen, Begründen und Erklären als sich ähnelnde sozio-kulturelle sprachliche Begründungs-Handlungen betrachtet, die in einer Gesellschaft Sinn stiften.<sup>53</sup>

### 1.3.2 Logische Definition

Die logische Definition ist eine zweigliedrige Methode, die zum einen den nächst höheren Begriff, also den Gattungsbegriff oder Oberbegriff, und zum anderen das Merkmal, das den Begriff von anderen Arten dergleichen Gattung unterscheiden lässt, den Artunterschied oder Unterbegriff, festlegt. Es geht also um die Umschreibung eines Begriffes mit Hilfe eines Oberbegriffes und eines begriffsbestimmenden Merkmals, das den Oberbegriff spezifiziert und einschränkt. Diese Art der Definition hat bereits Aristoteles genutzt und mit den Termini des *genus proximum et differentia specifica*<sup>54</sup> umschrieben. Die logische Definition geschieht „durch Angabe des Oberbegriffs und ein kennzeichnendes Sondermerkmal des Unterbegriffs: Ein Parallelogramm ist ein Trapez mit sich halbierenden Diagonalen.“<sup>55</sup>

Dass diese klassische Definitionsregel je nach Perspektive und Zielgruppe unterschiedlich ausfallen kann, wird im Folgenden deutlich, wenn verschiedene Beispiele der logischen Definition des Begriffes *Argument* und *Argumentation* gegenübergestellt werden. Definitionen hängen stark von der Platzierung eines Begriffes in einem bestimmten System zusammen, denn sie müssen sich an der Zielgruppe und ihrem Wissensstand orientieren. Verständlichkeit dient hier als Maßstab, um gemeinsame Denk-Orte zu schaffen. Zudem basiert sie nicht auf allgemein akzeptierten und für wahr erklärten Sachverhalten, wie es beim Überzeugungshandeln mittels Erklärens und Beweisens der Fall ist, sodass Argumentation immer „eine Wahl zwischen Möglichem“<sup>56</sup> ist.

Für Geissner ist ein Argument eine begründete Aussage, die für das Gegenüber verständlich geäußert werden sollte. Das Wechselspiel aus Argument und Gegenargument ist eine Argumentation, so Geissner.<sup>57</sup> Hannken-Illjes definiert Argumentation als „die Bearbeitung einer Streitfrage durch das Geben und Nehmen von Gründen.“<sup>58</sup> Die ‚Bearbeitung einer Streitfrage‘ stellt hier den Gattungsbegriff, ‚durch das Geben und Nehmen von Gründen‘ stellt den Artunterschied dar. Für Hannken-Illjes basiert Argumentation neben der Strittigkeit eines Aspektes auch auf der Annahme gemeinsamer Übereinkünfte, auf die sich die Begründungen im Argumentationsprozess beziehen. Gründe sind somit Aussagen, die als geltend, also von der Gegenseite als akzeptiert erachtet werden.<sup>59</sup> Argumentation besteht demnach aus strittigen und geltenden Aussagen. Hannken-Illjes beschreibt Argumentieren folgendermaßen:

---

<sup>51</sup> Stowasser (2004), S. 46.

<sup>52</sup> Duden: Argumentation (2018).

<sup>53</sup> Völzing (1979), S. 14.

<sup>54</sup> Vgl. Zoglauer (2016), S. 20.

<sup>55</sup> Frank-Böhringer (1963), S. 25.

<sup>56</sup> Perelman/Olbrechts-Tyteca (2004)<sup>1</sup>, S. 86.

<sup>57</sup> Vgl. Geissner(1986), S. 115.

<sup>58</sup> Hannken-Illjes (2018), S. 20.

<sup>59</sup> Vgl. Hannken-Illjes (2018), S. 20.

„Wenn Menschen argumentieren, tauschen sie Gründe aus. Spezifisch für das Begründungshandeln in einem argumentativen Rahmen ist, dass hier Gründe eingefordert oder gegeben werden, weil etwas strittig geworden ist, d. h. die Geltung einer Aussage bestritten wird. Um von Argumentation zu sprechen, müssen also nicht nur Gründe gegeben (und genommen) werden; diese Gründe müssen sich auch auf einen strittigen Sachverhalt beziehen.“<sup>60</sup>

Die Bearbeitung der Strittigkeit einer Aussage stellt den zentralen Überbegriff und den Ausgangspunkt für die Argumentation dar. Folgende Definition setzt implizit ebenfalls die Strittigkeit eines Punktes voraus, wobei eine Unterteilung zwischen offensiver und defensiver Argumentation getätigt wird:

„Argumentieren heißt in erster Linie, Handlungen bzw. handlungsbezogene Einstellungen der Eigengruppe zu rechtfertigen und Handlungen bzw. handlungsbezogene Einstellungen der Fremdgruppe anzugreifen.“<sup>61</sup>

Ganz allgemein definieren Eemerem/Grootendorst *Argumentieren* als eine verbale, soziale und rationale Aktivität. Diese hat zum Ziel, Kritik an einem Standpunkt zu äußern und zwar in begründeter und überzeugend vorgebrachter Form. Hierfür werden Prämissen zusammengestellt, die die im Standpunkt dargelegten Prämissen unterstützen oder widerlegen.<sup>62</sup> Auch Schleichert wählt einen weiten Oberbegriff:

„Argumentieren ist eine fundamentale Tätigkeit des Menschen: Er versucht, mit den Mitteln der Sprache seine Mitmenschen für seine Position, seine Thesen, zu gewinnen. Manchmal gelingt das, oft mißlingt es;“<sup>63</sup>

Perelman/Olbrechts-Tyteca sehen Argumentation als Einflussnahme, „die immer darauf abzielt, frühere Zustände zu verändern.“<sup>64</sup> Hier kann man kritisch anmerken, dass der Artunterschied ‚Veränderung früherer Zustände‘ nicht unbedingt zutreffend sein muss, weil es Argumentationen gibt, die sich genau für das Gegenteil, die konservative Bewahrung von Zuständen, einsetzen. Die logische Definition ist hier hilfreich, um zu erkennen, in welches System Begriffe eingeordnet werden und welche Artunterschiede sie tatsächlich von anderen Begriffen, die unter demselben Oberbegriff verortet sind, unterscheiden. Wichtig ist, dem Gegenüber seine Definition und Verständnis eines Begriffes darzulegen und sich auf dieselbe Anschauung eines Begriffes zu einigen. Passiert dies nicht, reden die Akteure aneinander vorbei. Zur Verbesserung der Argumentationskompetenz gehört der Umgang mit Begriffen und deren eigenständig erarbeiteten Definition zum unabdingbaren Repertoire. So wird *Argumentieren* in dieser Arbeit in folgendem Sinne verstanden: Argumentieren ist eine kognitiv-kommunikative Kompetenz, die zum Ziel hat, eigene Standpunkte, Meinungen und Überzeugungen bezüglich einer streitbaren Aussage darzulegen und zu begründen, sodass das Gegenüber diese nachvollziehen kann und es von der Meinung des Argumentierenden überzeugt wird sowie dessen Verhalten beeinflusst.

---

<sup>60</sup> Hannken-Illjes (2018), S. 19.

<sup>61</sup> Girnth: Sprache und Politik (2010).

<sup>62</sup> Vgl. Eemerem/Grootendorst 2004<sup>1</sup>. Zitiert nach: Kreuzbauer (2007), S. 144.

<sup>63</sup> Schleichert (2016), S. 9.

<sup>64</sup> Perelman/Olbrechts-Tyteca (2004)<sup>1</sup>, S. 75.

### 1.3.3 Inhaltsdefinition

In der Inhaltsdefinition werden Begriffe mit der Aufzählung ihrer Bestandteile umschrieben. Die Aufzählung erhebt dabei jedoch nicht den Anspruch der Vollständigkeit, sodass grobteilige neben feingliedrigen Unterteilungen stehen können. Wie oben bereits erläutert, steht am Anfang einer Argumentation eine Streitfrage, die durch das Geben und Nehmen von Gründen bearbeitet wird. Hannken-Illjes versteht Argumentation als „Abfolge und Kopplung verschiedener Argumente in Bezug auf *eine* Streitfrage. Diese Abfolge kann in verschiedenen Interaktionsformen auftauchen und verschiedene Grade von Komplexität haben.“<sup>65</sup> Ein Argument ist als die Grundeinheit einer Argumentation anzusehen. Es bezieht sich auf „eine Streitfrage und beinhaltet Aussagen, die den Übergang vom Grund zur Konklusion legitimieren.“<sup>66</sup> Das Argument als dreiteiliges Aussagenmodell mit unterschiedlichen Funktionen wird bereits seit den Anfängen der Rhetorik gelehrt.<sup>67</sup> Ein Argument besteht also aus zwei Prämissen und einer daraus folgenden Konklusion. Skeyrms weist darauf hin, dass ein Argument eine Abfolge propositionaler Sätze ist, wobei eine Aussage als Konklusion markiert wird und die anderen Sätze die Prämissen liefern.<sup>68</sup> Somit muss ein Argument strikt „als Funktionskategorie definiert werden, nämlich als Sammelname für die verschiedenen Rollen, die eine Aussage als Argument für eine andere Aussage spielen kann, um deren Geltungsanspruch methodisch einzulösen.“<sup>69</sup> Darauf verweist Kopperschmidt, der betont, dass eine Argumentation eigentlich nur aus Behauptungen besteht, dies „zwar nicht in ihrer sprachlichen Oberflächen-, wohl aber in ihrer Tiefenstruktur.“<sup>70</sup> Wie bereits im Kapitel zuvor dargelegt, handelt es sich bei Argumentationen um Geltungsfragen, die zwar nicht eindeutig, jedoch mit plausibel begründeten Konklusionen, beantwortet werden können.

### 1.3.4 Umfangsdefinition

Die Umfangsdefinition unterteilt den zu definierenden Begriff, sodass gedankliche Klassifikationen mit ordnungstiftender Wirkung entstehen. Ziel der Umfangsdefinition ist es, sämtliche zu einem Begriff gehörende Gegenstände einer Klassifikationsebene aufzuzählen.<sup>71</sup> Im Gegensatz zur Inhaltsdefinition, bei der eine umfassende Aufzählung der Bestandteile aller Ebenen oft unvollständig bleibt, schafft die Umfangsdefinition ordnungstiftende Kategorien. Ein oft verwendetes Schema ist die Dreiteilung eines Begriffes mit Hilfe der Dichotomisierung in ‚*a*‘, ‚*non a*‘ und einer Mischklasse aus beiden. Die antike Rhetorik unterteilt beispielsweise die ‚Kunst zu Sprechen‘ in die Grammatik (‚*a*‘), die Rhetorik (‚*non a*‘) und die Dialektik (Mischklasse) ein; *ars recte dicendi*, *ars bene dicendi* und *ars vera dicendi*.<sup>72</sup> Klassifizierungen stellen eine altbewährte Strategie in der Wissenschaft dar. Jedoch ist immer nach Adäquatheit, Relevanz und Nutzenorientierung der angewendeten Klassifikation zu fragen. Eine Produktgruppe innerhalb einer Klassifikation sollte die Elemente sauber trennen, sodass jedes Element nur einer Untergruppe zugeordnet werden kann, also je Stufe nur ein Prinzip verändert wird. Des Weiteren

---

<sup>65</sup> Vgl. Hannken-Illjes (2018), S. 21.

<sup>66</sup> Hannken-Illjes (2018), S. 21.

<sup>67</sup> Vgl. Hannken-Illjes (2018), S. 21.

<sup>68</sup> Vgl. Skeyrms (1989, 17). Zitiert nach: Kreuzbauer (2007), S. 144.

<sup>69</sup> Kopperschmidt (2000), S. 59.

<sup>70</sup> Kopperschmidt (2000), S. 61.

<sup>71</sup> Vgl. Oberholzer: Terminologische Definitionen (2002), S. 9.

<sup>72</sup> Vgl. Varwig: Klassische Rhetorik (2009).

ist ebenso auf die Vollständigkeit der Gruppen zu achten, damit kein Element des klassifizierten Phänomens außen vor bleibt und keiner Gruppe zugeordnet werden kann.<sup>73</sup> Wie bereits bei den anderen Definitionsformen ergeben unterschiedliche Interessen, Blickwinkel und Fragestellungen unterschiedliche Klassifikationen.

Eine Klassifizierung von Argumentationen kann beispielsweise durch die Einstellung der Argumentierenden zur Streitfrage erfolgen. Sind die Argumentierenden für eine These, handelt es sich um eine Pro-Argumentation, sind die Argumentierenden gegen die These, handelt es sich um eine Contra-Argumentation. Eine Argumentation kann linear und dialektisch aufgebaut sein. Bei der linearen Argumentation wird eine Behauptung „durch verschiedene schlüssige Begründungen bewiesen“<sup>74</sup>, bei der dialektischen Argumentation führen Behauptungen der These und Antithese letztlich in die Synthese oder einen begründeten Kompromiss. Ein wichtiges Merkmal zur Unterteilung von Argumentation ist die Einstellung der Argumentierenden zueinander. Auf der einen Seite steht die kooperative Argumentation; sie versteht die Akteure aus einer ganzheitlichen Sichtweise heraus, erkennt die Handlungskompetenz, Beeinflussungs- und Wirkkraft der Individuen an und fokussiert Eigenverantwortlichkeit, Aufmerksamkeit, Respekt und Wertschätzung sowie Verständnis- und Kompromissbereitschaft.<sup>75</sup> Bei der nicht-kooperativen Argumentation steht die eigene Zielerreichung im Vordergrund, dass Gegenüber wird in seiner Souveränität nicht respektiert. Wie später zu sehen sein wird, handelt es sich hierbei um eine Scheinargumentation. Eine ähnliche aber erweiterte *divisio* der Argumentation kann erstellt werden, wenn man die Funktion der Argumentation ins Zentrum rückt und somit Argumentationen zum Ziel der Selbstreflexion und Überprüfung der eigenen Standpunkte heranzieht, das Auffinden der besten Problemlösung für alle Beteiligten anstrebt, die Meinungs- und Verhaltensbeeinflussung des Gegenübers bezwecken will oder gar die Fronten der unterschiedlichen Standpunkte klar herausarbeiten möchte, um sie beispielsweise einem Publikum zu präsentieren.

Um den oben genannten wissenschaftlichen Kriterien der Klassifikation zu genügen, darf pro Klassifikationsstufe nur ein Unterscheidungsmerkmal genannt werden. Die Einteilung in kooperative und nicht-kooperative Zielverfolgung scheint auch hier eine sinnvolle Einteilung zu ergeben, da die selbstreflexiv-erkenntnisorientierte und die gemeinschaftlich-lösungsorientierte Argumentation in die Kategorie der kooperativen Kommunikation fällt, die manipulative Meinungs- und Verhaltensbeeinflussung sowie das offen aggressive Kommunikationsverhalten als nicht-kooperative Arten der Zielverfolgung angesehen werden. Für die Argumentationspraxis scheint daher diese Unterteilung nach Zielbestimmung und Einstellung zum Argumentationspartner oder -gegner gewinnbringend, da aus der Grundhaltung des Gegenübers unterschiedliche Konsequenzen für die Kommunikation gezogen werden können.

---

<sup>73</sup> Vgl. Kreuzbauer (2007), S. 146.

<sup>74</sup> Brandenstein (2011), S. 35.

<sup>75</sup> Vgl. Stanić (2019), S. 8f.

## 2. Argumentationsspezifische Kompetenzen zur Förderung einer besseren Streitkultur

Die folgenden Themeneinheiten, die aus einem argumentationstheoretischen, wissenschaftlichen Forschungskanon erstellt wurden, sollen als inhaltliche Empfehlung für didaktische Bausteine eines sprecherzieherischen Seminars zur Verbesserung der Argumentationskompetenz verstanden werden. Die Themenauswahl sowie der Aufbau der Einheiten erfolgen stets im Hinblick auf die praktische Relevanz und didaktische Umsetzung.

### 2.1 Perspektivische Betrachtungen der Argumentation

So wie jedes Phänomen kann auch Argumentation von verschiedenen Seiten betrachtet werden. Je nach Perspektive sind somit unterschiedliche Charakteristika des Phänomens von Interesse. Die Erkenntnisse aus den verschiedenen Bereichen vervollständigen das Bild und die Erkenntnis über das Phänomen. Des Weiteren führt die Perspektivenpluralität zu einer Flexibilität des Denkens. Bereits Aristoteles bearbeitete Argumentation in drei seiner Werke von unterschiedlichen Standpunkten aus besehen: zum einen in seiner *Analytik*, welche logische Schlüsse zum Inhalt hat. Zum zweiten in der *Topik*, die Argumentation als dialektische Methode beschreibt und die verschiedenen Topoi als Ausgangspunkt von Argumentation untersucht. Und drittens aus der Perspektive der *Rhetorik*, in der publikumswirksame Schlussverfahren dargestellt werden.<sup>76</sup> Bis in die 1950er Jahren herrschte die logische Perspektive in der Argumentationswissenschaft vor. Die danach stattfindende rhetorische Wende beinhaltet eine Abwendung der

„rein logischen Beschreibungen der Argumentation, hin zur Einbeziehung natürlicher Sprache, einer dialogischen Sicht auf Argumentation und einer Wiederaufnahme von rhetorischen Konzepten wie der Topik und dem Publikum,“<sup>77</sup>

so Hannken-Illjes. Inspiriert durch die rhetorische Wende greift Wenzel den Vorschlag der Dreiteilung des Argumentationsbegriffes in eine logische, dialektische und rhetorische Perspektive wieder auf. Der Fokus liegt verstärkt auf Argumentation in sozialer Interaktion und nicht mehr auf entkontextualisierten und konstruierten Beispielen.<sup>78</sup> Wenzel betont, dass die perspektivische Unterteilung der Argumentation komplementäre, also sich ergänzende Perspektiven hervorbringe. So fokussiere die Logik die Produkt-, die Dialektik die Prozedur- und die Rhetorik die Prozess-Perspektive der Argumentation.<sup>79</sup> In ihrer Einführung zur Theorie der Argumentation folgt Hannken-Illjes diesen drei perspektivischen Themenfeldern und untersucht jeweils Form, Funktion und Geltung von Argumentation in der logischen, der dialektischen und der rhetorischen Perspektive.<sup>80</sup>

---

<sup>76</sup> Vgl. Hannken-Illjes (2018), S. 28.

<sup>77</sup> Hannken-Illjes (2018), S. 11.

<sup>78</sup> Vgl. Hannken-Illjes (2018), S. 31.

<sup>79</sup> Vgl. Hannken-Illjes (2018), S. 31.

<sup>80</sup> Vgl. Hannken-Illjes (2018), S. 12.

**Tabelle 2: Logische, dialektische und rhetorische Perspektive auf Argumentation**<sup>81</sup>

Perspektive	Formaler Aspekt: Aufbau eines Arguments	Funktionaler Aspekt: Funktion eines Arguments	Gültigkeit eines Arguments:
Logische Perspektive: Produktperspektive	Wahre Prämissen	Aus wahren Aussagen folgen wahre Konklusion	Validität bezogen auf inferentielle Regeln
Dialektische Perspektive: Verfahrensperspektive	Wahrscheinliche Aussagen	Rationale Lösung einer Kontroverse	Befolgen von Verfahrensregeln
Rhetorische Perspektive: Prozessperspektive	Wahrscheinliche Aussagen	Überzeugung (Überredung) des Gegenübers	Akzeptanz u.a. (schwierig zu ermitteln)

Dieser Einteilung, der auch dieses Kapitel folgt, stehen jedoch auch andere gegenüber. So wurden die Beiträge des Tagungsbandes zur 1. Konferenz der *International Society for the Study of Argumentation* 1986 in die logisch-dialektische, in die rhetorisch-epistemologische und die pragmatisch-dialogorientierte Perspektive als die drei Hauptströmungen der Argumentationsforschung unterteilt.<sup>82</sup>

### 2.1.1 Logische Perspektive

Die Logik ist die „Lehre von der Folgerichtigkeit von Argumenten“<sup>83</sup> und meint die Methode aus „Tatsachen und Ereignissen richtige Schlüsse zu ziehen“<sup>84</sup>. Als Begründer der Logik gilt der Universalgelehrte Aristoteles, der die Logik der Analytik, einem Teilbereich der Philosophie, zuordnete, die die Basis für wissenschaftliches Denken und Arbeiten liefert.<sup>85</sup> Ziel der Logik ist es, aus Annahmen mit Hilfe logischer Regeln korrekte Schlussätze zu bilden. Wichtig ist zu sehen, dass die Sätze der Annahmen und der Konklusion wahr oder falsch sein können. Argumente beanspruchen die Kategorie der Folgerichtigkeit, sodass die Gesetze der Logik unabhängig des Wahrheitsgehaltes der verwendeten Sätze funktionieren.<sup>86</sup> Ein Satz kann allgemein oder partikular sowie behauptend oder verneinend sein. Daraus ergeben sich laut der Theorie des Schlusses nach Aristoteles vier Arten von Sätzen: allgemein behauptend oder verneinend und partikular behauptend oder verneinend.<sup>87</sup> Die Logik arbeitet mit Konnektoren wie zum Beispiel der Konjunktion ‚und‘, Alternation wie ‚entweder – oder‘, konditionalen ‚wenn-dann-Verknüpfungen‘ und Negationen.<sup>88</sup> Der Konditional ist Muhr zufolge die „wichtigste logische Verknüpfung“<sup>89</sup>, da die Konjunktion von mehreren Annahmen den Vordersatz eines

<sup>81</sup> Tabelle vgl. Hannken-Illjes (2018), S. 38 sowie S. 32 und 35.

<sup>82</sup> Vgl. Eemeren (1986), S. 2.

<sup>83</sup> Muhr (1992), S. 9.

<sup>84</sup> Muhr (1992), S. 9.

<sup>85</sup> Vgl. Muhr (1992), S. 9.

<sup>86</sup> Vgl. Muhr (1992), S. 37.

<sup>87</sup> Vgl. Muhr (1992), S. 64f.

<sup>88</sup> Vgl. Muhr (1992), S. 39-43.

<sup>89</sup> Muhr (1992), S. 78.

Bedingungssatzes bildet, woraus der Schlusssatz des Arguments hervorgeht und den Nachsatz des Bedingungssatzes bildet. Die Struktur sieht demnach wie folgt aus: Wenn Annahme 1, Annahme 2, Annahme 3, Annahme n, dann Konklusion. Argument und Konditional seien demnach eng miteinander verwoben, sodass jedes Argument letztendlich die Form eines Konditionals darstelle, wie Muhr betont.<sup>90</sup>

Logische Schlussverfahren werden oftmals unter die zwei großen Oberbegriffe der Deduktion und Induktion subsumiert. Bei der Deduktion handelt es sich um ein Schließverfahren vom Allgemeinen zum Speziellen, bei der Induktion findet ausgehend von einem speziellen Beispiel eine Verallgemeinerung statt.<sup>91</sup> Muhr weist darauf hin, dass die deduktiven Schlussverfahren, die mit allgemeinen Prämissen auf einen speziellen Fall schließen, vom Erkenntnisgehalt gleichwertig sind. Induktive Schließverfahren, die aus einem praktisch-wahrnehmbaren Feld die Annahmen der Prämissen ziehen, verzeichnen zwar einen Erkenntnisgewinn, dieser stehe jedoch auf „wackligen Beinen“<sup>92</sup>, was der „Natur der Forschungspraxis“<sup>93</sup> geschuldet sei. Ein Erkenntniszugewinn kann durch Induktion und Deduktion in ständig überprüfender Abwechslung erfolgen. Als drittes Schlussverfahren stellt Hannken-Illjes die Abduktion vor, die eine Mischform aus Deduktion und Induktion darstellt und zu neuem Erkenntnisgewinn in der Konklusion führt:

„Ein überraschendes Phänomen wird mit einer neuen, allgemeinen Regel erklärt (Deduktion), die dann über Beobachtung und Erfahrung verifiziert wird (Induktion). Für die Wissenschaftstheorie hat Charles Sanders Peirce diesen Begriff aus der antiken Analytik nutzbar gemacht.“<sup>94</sup>

Der dreiteilige Syllogismus ist das wohl bekannteste Beispiel einer Deduktion. Oft rezitiert ist der Syllogismus zur Sterblichkeit des Sokrates:<sup>95</sup> Der Satz ‚Alle Menschen sind sterblich‘ stellt eine allgemein behauptende Annahme auf, die als Oberprämisse fungiert. Der Satz der Unterprämisse ‚Sokrates ist ein Mensch‘ ist die partikular behauptende Aussage. Aus den beiden Sätzen, die durch den gemeinsamen Mittelbegriff<sup>96</sup> ‚Mensch‘ verbunden sind, entsteht dann die Konklusion: ‚Also ist Sokrates sterblich.‘ Der Inhalt der Konklusion ist hier also bereits in den Prämissen angelegt. Es kommen keine neuen Informationen hinzu. Die Oberprämisse stellt einen allgemeinen Fall dar, den die Unterprämisse spezifiziert; aus den beiden Prämissen folgt zwingend die Konklusion. Dieses dreiteilige Schema wird auch oftmals mit den Begriffen Grund, Übergang und Konklusion dargestellt.<sup>97</sup> Grießbach/Lepschy geben sprachliche Indikatoren und Konnektoren zur Knüpfung logischer Beziehungen an.<sup>98</sup> Für logische Beziehungen von Kausalität werden „das führt zu“, „daraus ergibt sich“, „das hat zur Konsequenz“, „weil“, „hat folgende Gründe“, „ruft hervor“, „setzt in Gang“ angeführt, für Mittel- und Zweckbeziehungen „indem“, „mittels“, „damit“, „um... zu“ aufgelistet. Dies zeigt bereits die Ausdrucksvielfalt der natürlichen Sprache

---

<sup>90</sup> Vgl. Muhr (1992), S. 79.

<sup>91</sup> Vgl. Hannken-Illjes (2018), S. 34.

<sup>92</sup> Muhr (1992), S. 110.

<sup>93</sup> Muhr (1992), S. 110.

<sup>94</sup> Hannken-Illjes (2018), S. 34.

<sup>95</sup> Vgl. Hannken-Illjes (2018), S. 34.

<sup>96</sup> Vgl. Muhr (1992), S. 65.

<sup>97</sup> Vgl. Hannken-Illjes (2018), S. 32f.

<sup>98</sup> Vgl. Grießbach/Lepschy (2015), S. 279.

an.<sup>99</sup> Somit sei darauf hingewiesen, dass die strikten formallogischen Verknüpfungen der Logik nicht mit der Anwendungs- und Ausdrucksvielfalt der hier dargelegten natürlichsprachlichen Konnektoren oder Indikatoren vergleichbar sind. Die logische Perspektive nimmt Argumente in ihrer Produkthaftigkeit wahr. Der Aufbau eines Arguments erfolgt mit Prämissen, die mit Hilfe von inferentiellen Regeln zu einer Konklusion führen. Eine Prämisse ist eine Aussage, die aus einer argumentativen Äußerung rekonstruiert werden kann und die als wahr festgesetzt wird.<sup>100</sup> Die Gültigkeit eines Arguments wird aus logischer Perspektive durch die Validität der angewandten inferentiellen Regeln bestätigt.<sup>101</sup> Somit ist ein Argument eine Verknüpfung von Aussagen, die eine weitere Aussage belegt.<sup>102</sup>

Der Fokus der logischen Perspektive liegt somit weder auf dem Inhalt noch auf der Überzeugungskraft der Argumente. Denn die logische Perspektive konzentriert sich nicht auf die Wahrheit oder Wahrscheinlichkeit einer Konklusion, sondern allein auf die gültige Verknüpfung der Prämissen und Ableitung der Konklusion. Natürliche Sprache wird für die logischen Strukturen „in ein formales Zeichensystem“<sup>103</sup> übertragen, sodass die Vagheit und Mehrdeutigkeit von gesprochener Sprache isoliert wird und die oftmals problematischen Anteile ignoriert werden. Dies führt zu einer Verfälschung und Bereinigung, die dem ursprünglich komplexen System der menschlichen Sprachproduktion nicht gerecht wird.<sup>104</sup> Auch Muhr weist auf diesen Punkt hin:

„Ohne Zweifel sind manche unserer Gedankengänge mit logischen Prinzipien und Gesetzen in Übereinstimmung zu bringen. Der Identitätssatz zählt ebenso dazu wie der Satz vom zureichenden Grund. Daraus zu schließen, daß unser Denken grundsätzlich etwas mit Logik zu tun hätte, ist jedoch bei weitem zu viel. Unsere Gedanken sind zu vielschichtig, zu ungenau und zu widersprüchlich, um grundsätzlich den logischen Gesetzen zu gehorchen.“<sup>105</sup>

War um 1800 der Untergang der Rhetorik durch die „Herausbildung des idealistischen Denkens“<sup>106</sup> eingeleitet worden, das „grundlegende rhetorische Vorstellungen wie Normativität, (erlernbare) Kunst oder (berechenbare) Wirkung“<sup>107</sup> diskreditierte und Konzepte der Autonomie und Subjektivität an Bedeutung gewannen, so folgte wiederum Ende der 1950er Jahre auf die Kritikpunkte an der logischen Perspektive die rhetorische Wende. Diese strebte eine Rekontextualisierung der Argumentationstheorie an, um unter anderem didaktische Verfahren aus der argumentationswissenschaftlichen Forschung zu optimieren. Wegweisend waren ,Hannken-Illjes zufolge, die Publikationen von Theodor Viehweg zu *Topik und Jurisprudenz*, Stephen Toulmin mit seinem oft zitierten Werk *The Uses of Argument* und Chaim Perelmans und Lucie Olbrecht-Tytecas Studie zur Argumentation mit dem Titel *La Nouvelle Rhétorique*.<sup>108</sup> Alle vier Autoren hoben hervor, dass die formale Logik nicht das Mittel zur Analyse natürlicher Sprache

---

<sup>99</sup> Vgl. Grießbach/Lepschy (2015), S. 279.

<sup>100</sup> Vgl. Hannken-Illjes (2018), S. 33f.

<sup>101</sup> Vgl. Hannken-Illjes (2018), S. 38.

<sup>102</sup> Vgl. Hannken-Illjes (2018), S. 32.

<sup>103</sup> Hannken-Illjes (2018), S. 32.

<sup>104</sup> Vgl. Hannken-Illjes (2018), S. 32ff.

<sup>105</sup> Muhr (1992), S. 114.

<sup>106</sup> Göttert (2009), S. 11.

<sup>107</sup> Göttert (2009), S. 11.

<sup>108</sup> Hannken-Illjes (2018), S. 81.

sein könne.<sup>109</sup> Zudem war nach der Nazidiktatur die Erkenntnis gewachsen, „dass Argumentation ein zentrales Instrument für den öffentlichen Diskurs im demokratischen Gemeinwesen ist“<sup>110</sup>. Die vorherrschende Klassifizierung der Argumente in das Schema Deduktion und Induktion wurde neu überdacht. Da nur ein Distinktionskriterium pro Klassifikationsgruppe angegeben werden darf, sind in der Gruppe der nicht-deduktiven Argumente induktiv starke, induktiv schwache und wertlose Argumente vereint. Somit ist in dieser Gruppe eine zu hohe Diversität zu verzeichnen. Zudem ist die Vergleichbarkeit bezüglich der Überzeugungskraft deduktiv gültiger und induktiv starker Argumente nicht einfach einlösbar<sup>111</sup>, sodass Kreuzbauer die Unterteilung der Argumentation in technische und natürliche Argumentation als den besseren Ausgangspunkt einer nützlichen Klassifikation erachtet. Denn ausgehend von der Fragestellung nach Argumentation in gesprochener Sprache, nach der Art und Weise der Ableitung von Schlussfolgerungen und damit einhergehend der Qualität der Schlussfolgerung, stelle diese Unterteilung die gewinnbringendere dar, so Kreuzbauer.<sup>112</sup> Technische Argumentation zeichnet sich durch strikte Operatoren aus, wohingegen dies in natürlichsprachlicher Argumentation nicht der Fall ist.<sup>113</sup> So sind technisch-quantitative Argumente aus einzelnen sprachlichen Einheiten, nach genau definierten Konstruktionen und geregelten Schlussfolgerungen konzipiert, sodass diese eine strikte Uniformität aufweisen. Beide Untergruppen werden somit auch nur durch ein Kriterium unterschieden – der Explizitheit.

Argumentieren im technischen Sinn ist immer strikt und genauestens definiert. Es handelt sich um die Kombination von künstlichen oder natürlichen sprachlichen Einheiten.<sup>114</sup> Alle möglichen Kombinationen auf allen Leveln lassen sich auf lediglich zwei Vorgänge zurückführen; zum einen die mit Konstruktionsregeln erstellte Verbindung mit Hilfe von Konnektoren und Hilfszeichen. Zum anderen die Neubildung von Schlussfolgerungsregeln auf Basis bereits bestehender. Konnektoren sind üblicherweise ‚und‘, ‚oder‘, ‚wenn-dann‘, ‚äquivalent zu‘ und ‚nicht‘. Allerdings ist hier wie auch bei den Schlussregeln Kreuzbauer zufolge Vorsicht geboten, denn die aus dem alltäglichen Sprachgebrauch so vertrauten Konnektoren werden im technischen Sinne strikt nach definierten Konstruktionsregeln verwendet, sodass keine Mehrdeutigkeit möglich ist.<sup>115</sup> Für die Vertreter der technischen Sicht auf Argumentation ist diese der einzige Weg zur Vernunft, da Vagheit und Ungültigkeit der gesprochenen Sprache umgehend sichtbar werden. Die sprachlichen Einheiten müssen nicht zwingenderweise verstanden werden, da lediglich die Konnektoren und Schlussregeln im Fokus stehen. Somit ähnelt die technische Argumentation einer mathematischen Gleichung, sodass Kreuzbauer sie auch als quantitative Argumentation bezeichnet. Diese findet sich durch die Geschichte vor allem in der formalen Logik, vom Syllogismus bis zur Modernen Logik.<sup>116</sup>

---

<sup>109</sup> Hannken-Illjes (2018), S. 81.

<sup>110</sup> Hannken-Illjes (2018), S. 81.

<sup>111</sup> Vgl. Kreuzbauer (2007), S. 153 und 156.

<sup>112</sup> Vgl. Kreuzbauer (2007), S. 159.

<sup>113</sup> Vgl. Kreuzbauer (2007), S. 160f.

<sup>114</sup> Vgl. Kreuzbauer (2007), S. 156.

<sup>115</sup> Vgl. Kreuzbauer (2007), S. 157.

<sup>116</sup> Vgl. Kreuzbauer (2007), S. 159f.

Qualitative, natürlichsprachliche Argumente sind konträr dazu alle Argumente, die nicht nach diesen strikt quantitativen Schemata aufgebaut sind.<sup>117</sup> Somit wird hier wieder mit der Methode ‚a‘ und ‚non a‘ gearbeitet, also die zweite Klasse entsteht aus der Verneinung der ersten. Damit bleiben jedoch noch zwei Kriterien der Unterscheidung, die gesprochene Sprache und die Qualität der Schlussfolgerungen eines Arguments, als weitere Distinktionsmittel der Klassifizierung übrig.<sup>118</sup> Die Charakteristika der natürlich-qualitativen Argumentation ist, dass sie jeder normalen menschlichen Argumentation zuzuordnen ist. Menschliche Sprache ist durch Ungenauigkeit, Informalität und dem Streben zur Systematisierung der Welt geprägt. Menschliche Argumentation ist somit immer der natürlichen und nicht der technischen Argumentation zuzuschreiben, wie Kreuzbauer festsetzt.<sup>119</sup> Für diese heuristische Methode der Argumentation existieren zwar auch Regeln, aber diese unterscheiden sich stark von den strikten, logischen Regeln der technischen Argumentation. Klassische Topoi, Argumentationsschemata und *stasis* sind hier als Richtlinien der natürlichen Argumentation zu nennen. Eine Übersetzung zwischen den beiden Systemen ist nur in eine Richtung möglich: Der Transformation von natürlicher in technische Argumentation. Hierbei müssen die vagen Aussagen der natürlichen Argumentation eliminiert, transformiert oder konserviert werden, da sie der technisch-logischen Argumentation widersprechen.<sup>120</sup> Versuche, diese Anteile in ein technisches System zu pressen, seien immer in unübersichtlichen und komplizierten Systemen gemündet, die für die praktische Anwendung, die Analyse von Argumentation oder der Didaktik der Argumentation nicht anwenderfreundlich und interessenbezogen nutzbar gemacht werden konnten, so Kreuzbauer.<sup>121</sup> Die wohl bekannteste Form der Transformation natürlicher in technische Argumentation, sei die Gesetzgebung, so Kreuzbauer.<sup>122</sup> Technische Argumentation kann somit versuchen, die Komplexität der alltagsrealen Sachverhalte in einem Regelwerk irgendwie begreifbar zu machen, sie beantwortet jedoch nie die wichtigen Fragen einer Gesellschaft, da sie den spannenden, aber durchaus problematischen Teil der menschlichen Argumentation, die Vagheit einer Aussage, nicht bearbeiten kann. Somit biete die Logik, Kreuzbauer zufolge, keine gewinnbringende Methode mit der Vagheit natürlichsprachlicher Argumentation umzugehen. Trotzdem ist die Kenntnis logischer Verfahren wichtig, da „zentrale Begriffe, mit denen Argumente und Argumentation beschrieben werden, aus der Logik stammen“<sup>123</sup>, so Hannken-Illjes. Schleichert fasst das Verhältnis von Logik und Argumentation wie folgt zusammen:

„Wann ein Satz aus anderen Sätzen folgt, wird von der Logik untersucht, und jede korrekte Argumentation hat den Regeln der Logik zu genügen. Im Alltag sind sehr oft nur Wahrscheinlichkeitsschlüsse möglich, d. h. die These kann nur mit einer gewissen Wahrscheinlichkeit bewiesen werden. (...) Besondere logische Probleme treten dabei nirgends auf – Argumentieren ist mehr vom inhaltlichen als vom formal-logischen Standpunkt aus interessant, worauf auch die Schwierigkeiten beruhen, es einigermaßen systematisch zu erfassen.“<sup>124</sup>

---

<sup>117</sup> Vgl. Kreuzbauer (2007), S. 160.

<sup>118</sup> Vgl. Kreuzbauer (2007), S. 160.

<sup>119</sup> Vgl. Kreuzbauer (2007), S. 157.

<sup>120</sup> Vgl. Kreuzbauer (2007), S. 157.

<sup>121</sup> Vgl. Kreuzbauer (2007), S. 159.

<sup>122</sup> Vgl. Kreuzbauer (2007), S. 158.

<sup>123</sup> Hannken-Illjes (2018), S. 32.

<sup>124</sup> Schleichert (2016), S. 13.

### 2.1.2 Dialektische Perspektive

In der Philosophie stellt die Dialektik eine „Methode der Erkenntnis [dar], deren Wesen darin besteht, durch Aufdeckung der Widersprüche und deren Überwindung zur Auffindung der Wahrheit zu gelangen“<sup>125</sup>. Dialektik wird auch als „Kunst, in Rede und Gegenrede den Gesprächspartner zu überzeugen“<sup>126</sup> verstanden. Des Weiteren wird als Synonym die „Kunst der Gesprächsführung“ und die „Kunst der Unterredung“<sup>127</sup> angegeben. Hieraus werden bereits die beiden Bedeutungsebenen der Dialektik klar. Es geht um ein Für und Wider von Annahmen und es geht um die Organisation des Wechselspiels zwischen den Parteien. Somit wird aus der Dialektik die Methode zum Auffinden der Wahrheit mit Hilfe des Zwiegesprächs abgeleitet sowie Formen der Dialogizität, die auch soziale Umgangsformen miteinschließen.

Aristoteles beschreibt Dialektik in seiner Topik als Methode, die dazu befähigt, „über jedes vorgelegte Problem aus anerkannten Meinungen zu deduzieren und (...) nichts Widersprüchliches zu sagen.“<sup>128</sup> Argumente sind demnach aus wahrscheinlichen Aussagen aufgebaut, sie dienen der vernunftmäßigen Lösung einer Streitfrage. Im Fokus der dialektischen Perspektive auf Argumentation stehen die Lauterkeit, die Verknüpfung der Argumente, der Ablauf des argumentativen Austausches und damit einhergehend die normativen Verfahrensregeln des zwischenmenschlichen Miteinanders. Proponent und Opponent einer Argumentation kooperieren aus dialektischer Perspektive mit Hilfe der Argumentation im Dialog.<sup>129</sup> Somit ist die Perspektive auf Argumentation immer dialogisch, was bei der logischen Perspektive nicht der Fall ist. Und auch wenn sich die dialektische und die rhetorische Perspektive die Dialogizität der Argumentation teilen, unterscheidet sich die dialektische von der rhetorischen Perspektive durch normative Verfahrensregeln. Zwar gibt es nicht den allgemein anerkannten Regelkatalog für eine gute, authentische und moralisch vertretbare Argumentationskultur, doch stellt die Frage nach dem zwischenmenschlichen Umgang einen wichtigen Aspekt der dialektischen Perspektive dar.<sup>130</sup> Ein Regelbruch auf dialektischer Ebene wird als Trugschluss bezeichnet und kann die gegebenen Argumente, deren Verknüpfung und Konklusion oder den Ablauf zwischen den Teilnehmern betreffen.<sup>131</sup> Somit enthält die dialektische Perspektive einen Schwerpunkt zu Fragen der Werte und Normen innerhalb zwischenmenschlicher Kommunikation. Als Hauptströmungen der dialektischen Perspektive nennt Hannken-Illjes die Informelle Logik mit ihrer Theorie der Fehlschlüsse, die Habermas'sche Diskurstheorie, die Normative Pragmatik, Normen für Diskussionen nach Naess sowie die Pragma-Dialektik, die sich in einigen Ansätzen um die Verknüpfung von Dialektik und Rhetorik bemüht.<sup>132</sup> Da sich die Sprecherziehung ebenfalls für ethische Normen in der zwischenmenschlichen Kommunikation einsetzt, wird an dieser Stelle auf eine detailliertere Einführung in die dialektische Perspektive verzichtet und die dialektischen Inhalte an passender Stelle in die Überlegungen über Argumentation mit eingeflochten.

---

<sup>125</sup> Digitales Wörterbuch der deutschen Sprache: Dialektik (2019).

<sup>126</sup> Digitales Wörterbuch der deutschen Sprache: Dialektik (2019).

<sup>127</sup> Digitales Wörterbuch der deutschen Sprache: Dialektik (2019).

<sup>128</sup> Aristoteles (2004), S. 45.

<sup>129</sup> Vgl. Hannken-Illjes (2018), S. 35f.

<sup>130</sup> Vgl. Hannken-Illjes (2018), S. 41.

<sup>131</sup> Vgl. Hannken-Illjes (2018), S. 36.

<sup>132</sup> Vgl. Hannken-Illjes (2018), S. 41ff.

### 2.1.3 Rhetorische Perspektive

In der Antike war die Rhetorik fester Bestandteil der sieben freien Künste – sie war mit der Grammatik und der Logik zum Trivium zusammengefasst, dem das Quadrivium aus Geometrie, Arithmetik, Astronomie und Musik gegenüberstand.<sup>133</sup> Göttert zufolge interessierte sich Aristoteles für die „Rhetorik unter dem Gesichtspunkt des Umgangs mit einem Alltagswissen, das über Wahrscheinlichkeit nicht hinauskommt“<sup>134</sup>. Aristoteles zeigte auf, wie man auf dem Gebiet der Wahrscheinlichkeiten zu zufriedenstellenden Ergebnissen kommen könne<sup>135</sup> und lehrte in der Ausbildung rhetorischer Kompetenz die Fähigkeit, „bei jeder Sache das möglicherweise Überzeugende zu betrachten“<sup>136</sup>. Somit wird bereits hier die Rhetorik als Wissenschaft von der Überzeugung angelegt. Persuasion gilt demnach bei Aristoteles als der „Kern rhetorischen Sprachhandelns“<sup>137</sup>. Die antike Rhetorik war Wissenschaft, Kunst und Technik „von der Beeinflussung des Menschen durch den Menschen“<sup>138</sup>, ihr Fokus auf „persuasive Kommunikation“<sup>139</sup> gerichtet. Über die Jahrhunderte hinweg diente die Rhetorik unterschiedlichsten praktischen Zielen: So nutzte Augustinus die Kunst des guten Sprechens für die Bewerbung der Bibelauslegung nach zeitgenössischer Lesart, im Mittelalter stand die Rezitation von Gedichten im Fokus und in der Neuzeit folgte dann ein rhetorisches Bildungsprogramm mit vorgegebenen Formen.<sup>140</sup> Ausgehend von der antiken Tradition wird *Rhetorik* auch heute noch oft als „Kunst der monologischen Rede“<sup>141</sup> verstanden. Till beschreibt diese als „Prozess der gerichteten, intentionalen Einstellungsänderung“<sup>142</sup> wie folgt:

„Ein Redner spricht vor und zu einem Publikum, möchte es von einer (im Idealfall: seiner) Sache überzeugen und damit kurz- oder auch langfristige Handeln beeinflussen.“<sup>143</sup>

Lumer verweist jedoch darauf, dass sich die anfängliche persuasive Rhetorik auf ihre rein argumentativen Anteile beschränkt hat, sodass sie heute keine eigenständige persuasive Rhetorikwissenschaft, sondern lediglich einen rhetorischen Ansatz innerhalb der Argumentationstheorie darstellt:<sup>144</sup>

„Die Zielbestimmung, andere etwas glauben zu machen, wird also nicht zu einem konsequenten und radikalen empirischen Forschungsprogramm ausgebaut, in dem ohne Vorurteile und Skrupel die besten Mittel zu diesem Ziel gesucht werden. Sondern man beschränkt sich auf traditionelle argumentative Mittel.“<sup>145</sup>

---

<sup>133</sup> Vgl. Göttert (2009), S. 19.

<sup>134</sup> Göttert (2009), S. 19.

<sup>135</sup> Göttert (2009), S. 19.

<sup>136</sup> Aristoteles zitiert nach: Hannken-Illjes (2018), S. 37.

<sup>137</sup> Till (2015), S. 7.

<sup>138</sup> Kreuzbauer (2007), S. 1.

<sup>139</sup> Vgl. Till (2015), S. 1.

<sup>140</sup> Vgl. Göttert (2009), S. 19.

<sup>141</sup> Till (2015), S. 7.

<sup>142</sup> Till (2015), S. 7.

<sup>143</sup> Till (2015), S. 7.

<sup>144</sup> Vgl. Lumer (2007), S. 15.

<sup>145</sup> Lumer (2007), S. 15.

Die Selbstbeschränkung ist Lumer zufolge eine „Reaktion auf Sokrates' und Platons Kritik an einer skrupellosen Sophistik“<sup>146</sup>:

„Diese Rhetorik wird charakterisiert als Kunst zu überreden, also als Kunst, bei anderen Personen jeweils gewünschte Meinungen zu erzeugen, also die Annahmen bestimmter Glaubensinhalte oder Propositionen zu erreichen. Entscheidend ist, dass es dabei auf die Wahrheit dieser angezielten Meinung nicht ankommt. So sagt dann der Sophist Protagoras, dass es zu jeder These zwei entgegengesetzte Argumentationen gebe, also eine dafür und eine dagegen. Und zur Ausbildung des sophistischen Redners gehöre es, sowohl die eine als auch die andere Seite vertreten zu können. Wegen ihrer entsprechenden Kunstfertigkeit wurde den Sophisten nachgesagt, sie könnten die schlechtere Sache als die bessere erscheinen lassen.“<sup>147</sup>

Die Kritik der Philosophen Sokrates und Platon an den sophistischen Rhetoren war, dass es mit allen Mitteln um Persuasion gehe, womit die Grenzen von Überzeugung hin zur Überredung und Manipulation gefährlich durchlässig seien. Die Suche nach der Wahrheit werde hierbei nicht respektiert.<sup>148</sup> Die platonische Kritik an der Rhetorik ist und war nachhaltig – auch heute noch wird die bloße Meinung als Produkt der Rhetorik angesehen, während die Argumentation Wissen, Erkenntnis und Wahrheit befördere.<sup>149</sup> Die Ausgangssituation rhetorischer Kommunikation ist ein Entscheidungsbestreben auf Basis unsicherer Annahmen, sodass verschiedene Möglichkeiten gegeneinander abgewogen werden müssen.<sup>150</sup> Die Suche nach der einzig gültigen Wahrheit ist in vielen Lebensbereichen nicht praktikabel, zumal Entscheidungsprozesse oftmals nicht unendlich viel Zeit in Anspruch nehmen können und manche Themenbereiche auf normativen Fragen gründen oder lediglich mit Wahrscheinlichkeiten erfasst werden können. Hannken-Illjes hierzu:

„Rhetorisches Handeln ist der Versuch, auf ein Gegenüber mit Hilfe von Symbolen einzuwirken, der dann notwendig wird, wenn es keine Sicherheit der Entscheidung gibt, aber eine Entscheidung notwendig ist.“<sup>151</sup>

Ein gutes Argument aus der rhetorischen Perspektive sei somit ein effektives, vom Gegenüber akzeptiertes Argument, das das Ziel des Sprechers erreiche, so Hannken-Illjes.<sup>152</sup> Hier entsteht jedoch ein gewisses Unbehagen der rhetorischen Perspektive, da natürlich auch unwahre und unwahrscheinliche Argumente sowie unlautere manipulativ-strategische Methoden vom Adressaten akzeptiert werden können.<sup>153</sup> Daher ist die Verknüpfung der rhetorischen mit der normativ-dialektischen Perspektive wie oben bereits erläutert für eine menschenachtende sprechwissenschaftliche Perspektive unabdingbar. Des Weiteren ist die argumentative Geltung nicht immer einfach zu ermitteln.<sup>154</sup> Die rhetorische Perspektive fragt also in ihrem Forschungsansatz, ob und mit welchen Mitteln das Ziel des Sprechers in der Praxis erreicht wurde oder werden kann. Demzufolge wird neben der Produktbewertung vor allem die Art und Weise der Prozesshaftigkeit rhetorischer Kommunikation unter die Lupe genommen:

---

<sup>146</sup> Lumer (2007), S. 17.

<sup>147</sup> Lumer (2007), S. 8.

<sup>148</sup> Vgl. Lumer (2007), S. 8.

<sup>149</sup> Vgl. Lumer (2007), S. 7.

<sup>150</sup> Vgl. Hannken-Illjes (2018), S. 75.

<sup>151</sup> Hannken-Illjes (2018), S. 82.

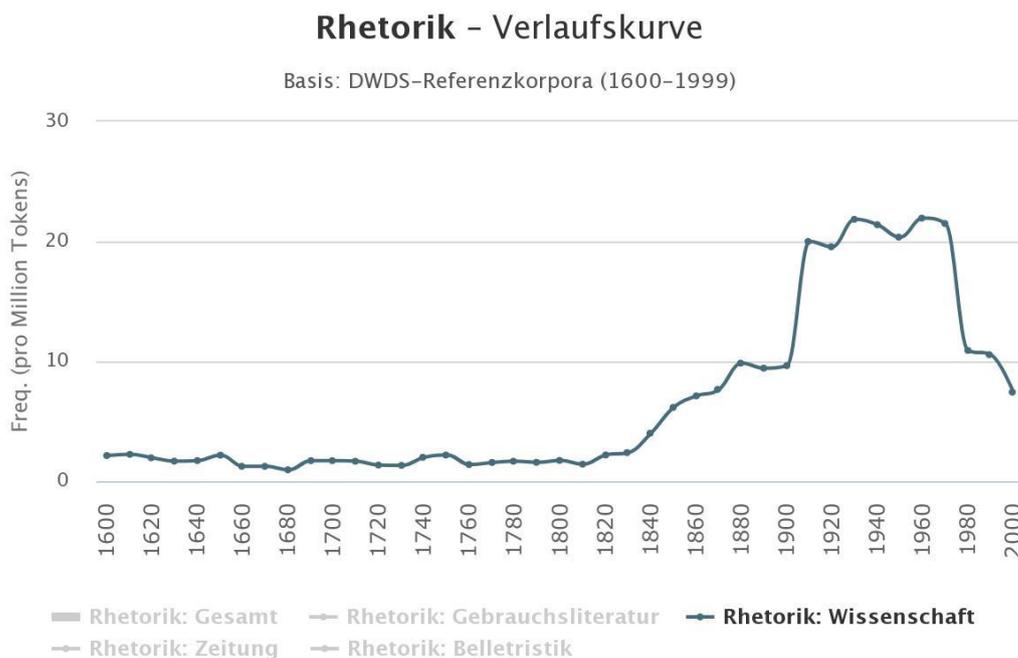
<sup>152</sup> Vgl. Hannken-Illjes (2018), S. 37.

<sup>153</sup> Vgl. Hannken-Illjes (2018), S. 75.

<sup>154</sup> Vgl. Hannken-Illjes (2018), S. 38.

„Die rhetorische Perspektive untersucht Argumentation aus einem Prozessblick. Argumentation wird danach verstanden als ein kommunikatives Verfahren in Rede- oder Gesprächssituationen, das durch Begründungshandeln entweder Überzeugung beim Gegenüber oder aber auch die Verschärfung von Streitpunkten erreichen will. Argumentation dient aus diesem Blickwinkel der Persuasion eines Publikums oder von Interaktionsteilnehmerinnen.“<sup>155</sup>

Wie auch die Sprechwissenschaft/Sprecherziehung ihren Forschungsbereich aus einer theoretischen und einer praktischen Perspektive betrachtet, sieht auch Lumer die Rhetorik zum einen Teil auf theoretischer zum anderen auf praktischer, anwendungsbezogener Ebene.<sup>156</sup> Den theoretischen Teil der Rhetorik unterteilt er in zwei Bereiche. Zum einen in die bereits genannte persuasive Rhetorik, die zum Ziel hat die Akzeptanz einer Aussage beim Publikum zu beeinflussen<sup>157</sup> und als „Praxis und Theorie der Überzeugung anderer“<sup>158</sup> verstanden werden kann. Zum anderen die literarisch-stilistische Rhetorik, die sich um die Ästhetik, also die Wahrnehmung einer Rede als gut, interessant, ansprechend sowie unterhaltsam bemüht.<sup>159</sup> Ausschließlich in diesem zweiten Sinne sieht Frank-Böhringer die Rhetorik als Teil der Kommunikationstheorie mit dem Fokus auf die freie, „nicht wörtlich an eine Vorlage gebundene Rede“<sup>160</sup>. Dieses Zitat aus den 1960er Jahren lässt den persuasiven Anteil der Rhetorik außen vor, was sich mit dem Zeitgeist erklären lässt. Folgende Grafik zeigt die Popularität des Begriffes *Rhetorik* in der wissenschaftlichen Literatur zwischen 1600 und 2000:



**Abbildung 1: Popularität des Begriffes *Rhetorik* in wissenschaftlicher Literatur**

<sup>155</sup> Hannken-Illjes (2018), S. 37.

<sup>156</sup> Vgl. Lumer (2007), S. 15f.

<sup>157</sup> Vgl. Lumer (2007), S. 16.

<sup>158</sup> Hannken-Illjes (2018), S. 37.

<sup>159</sup> Vgl. Lumer (2007), S. 15f.

<sup>160</sup> Frank-Böhringer (1963), S. 9.

In der wissenschaftlichen Literatur erfuhr die Rhetorik Anfang des 20. Jahrhunderts einen enormen Aufschwung, woraufhin in den 1970er Jahren der Rückgang auf das Ausgangsniveau erfolgte. Die Erwähnung des Begriffes *Rhetorik* in der wissenschaftlichen Literatur verdreifachte sich in der Zeit von 1900-1909 mit 7,37 Erwähnungen pro Millionen Tokens auf 21,81 in den Jahren 1930-1939. In der Nachkriegszeit blieb das Interesse an der Rhetorik ähnlich hoch, wobei ab den 1970er Jahren ein steter Fall des Vorkommens zu verzeichnen ist, sodass sich *Rhetorik* im Zeitraum von 2000-2009 auf einem Stand von 7,43 befindet, der den Jahren 1900-1909 entspricht.<sup>161</sup> Hier spiegelt sich das politische Interesse an der Rhetorik wider, da sie eng mit der Agitation der Massen in Verbindung gebracht wurde und massenwirksame Medien, wie das Radio und die Zeitung, schlagartig populär wurden. Interessanterweise verläuft in der Gebrauchsliteratur, den Zeitungen und der Belletristik ein, wenn auch im Vergleich schwacher, Gegenteil. Die Analyse des DWDS-Zeitungskorpus zeigt, dass sich der Begriff *Rhetorik* seit 1945 in einem fast steten Aufschwung befindet. 1945 wurden hier 0,51 Erwähnungen pro Millionen Tokens, 2012 wurden 6,36 Erwähnungen und 2017 8,39 pro Millionen Tokens erfasst, was in etwa der wissenschaftlichen Erwähnung entspricht.<sup>162</sup>

Till unterteilt die rhetorische Disziplin in ein Spektrum unterschiedlicher Konzepte, wobei er der Persuasionsrhetorik nicht wie Hannken-Illjes die stilistische Rhetorik, sondern die Vermittlungsrhetorik gegenüberstellt, die ein Überreden und somit eine manipulativ-strategische Rhetorik strikt ablehnt.<sup>163</sup> Kreuzbauer hingegen fragt sich, wie eine heutige Rhetorik wohl aussähe, die sich genauso wie die Antike Rhetorik als „umfassende, angewandte ‚Beeinflussungswissenschaft‘“<sup>164</sup> verstünde und sich somit dem ganzen Spektrum der menschlichen Beeinflussung, von rationalen und nicht-rationalen, von informierenden bis zu manipulativen Formen, widmen würde.

#### **2.1.4 Positionierung einer sprechwissenschaftlichen Perspektive**

Bei Geißner ist rhetorische Kommunikation durch ihre ‚intentionale Finalität‘ des kommunikativen Handelns gekennzeichnet, dessen Ziel die „Veränderung sozialer Praxis durch gemeinsames Handeln“<sup>165</sup> ist. Geißner erweitert die monologische Prämisse der antiken und zeitgenössischen klassischen Rhetorik um das Moment der Dialogizität, sodass die Gesprächsrhetorik für Geißner zum eigentlichen Forschungsgegenstand der Sprechwissenschaft wird. Diese neue Orientierung schließt die klassische Rede keinesfalls aus, da auch in der monologischen Rede das Publikum vorhanden ist und unbedingt mitgedacht werden muss. So ist ein Monolog immer auch ein „latenter oder virtueller Dialog“<sup>166</sup>. Till betont, dass die antike wie auch die klassische Rhetorik, obwohl sie sich auf die Analyse monologischer Reden spezialisiert, schon immer die „Agonalität rhetorischer Kommunikationsprozesse“<sup>167</sup> mitgedacht habe, also sich der Folge von Rede und Gegenrede und somit der Dialogizität bewusst war. Das Postulat der Dialogizität stellt demnach ein vereinigendes Moment der Rhetorik und der Sprechwissenschaft dar. Die Unterscheidung der

---

<sup>161</sup> DWDS: Rhetorik Wissenschaft Verlaufskurve (2019).

<sup>162</sup> DWDS: Rhetorik Verlaufskurve (2019).

<sup>163</sup> Till (2015), S. 13.

<sup>164</sup> Kreuzbauer (2007), S. 1.

<sup>165</sup> Geißner (1981), S. 159, zitiert nach Till (2015), S. 7.

<sup>166</sup> Geißner (1969), S. 36, zitiert nach Till (2015), S. 7.

<sup>167</sup> Till (2015), S. 8.

beiden Disziplinen mag wohl eher in der Betrachtung des Menschenbildes, also der Einstellung zum Kommunikationsprozess und die Haltung gegenüber dem Gesprächspartner liegen. So vermutet auch Till:

„Vielleicht hat die Rhetorik in diesem Punkt ein anderes Menschenbild, das zwar nicht den Hobbes’schen *homo homini lupus* für sich reklamiert, aber doch stärker den Konfliktcharakter im Raum des Sozialen und die Existenz von Partikularinteressen und Ubiquität von Machtdiskursen betont. Wir Rhetoriker halten dies für eine realistischere Position.“<sup>168</sup>

Die Geißnersche Sprechwissenschaft lege mit dem Modell des Gesprächs, Till zufolge, „eine ‚milde‘, positive Anthropologie des Menschen [zugrunde] (...), nach der das Wesen des Menschen nicht vom Konflikt, sondern von der Suche nach Kooperation und Konsens bestimmt ist“<sup>169</sup>. Hannken-Illjes fordert eine klare Positionierung der Sprechwissenschaft zwischen den konträren Paradigmen des Überzeugens und der generellen Ergebnisoffenheit einer Argumentation. So schreibe sich die Sprechwissenschaft groß *Mündigkeit durch Mündlichkeit* auf die Fahne,<sup>170</sup> was „Argumentation als emanzipatorisches Mittel“<sup>171</sup> kennzeichnet, während oft genug das Ziel des Überzeugens in den Fokus gestellt wird, obgleich eine generelle „Ergebnisoffenheit von Argumentation“<sup>172</sup> an dieser Stelle stehen sollte. Dieser Konflikt wird in der Kommunikations- und Lehr-Praxis immer einen Balanceakt darstellen, der für die wissenschaftliche Erforschung somit umso interessanter ist. Mit Blick auf die Zukunft der wissenschaftlichen Arbeit argumentationsfokussierter Disziplinen fordert Till eine Ausweitung der analytischen Kategorien und die Berücksichtigung moderner multimedialer Formen. Im „Sinne einer rhetorischen Binnen-Ethnologie“<sup>173</sup> soll eine qualitative, *dichte Beschreibung* der Situationen erfolgen und die Sprechwissenschaft müsse über ihr „disziplinenkonstitutives Paradigma der Mündlichkeit“<sup>174</sup> hinausgehen. Des Weiteren fordert Till, das ganze Spektrum von Rhetorik zu berücksichtigen und somit eine ethisch vertretbare Rhetorik zu lehren und eine ethisch verwerfliche Rhetorikpraxis zu analysieren, zu benennen und zu kritisieren.<sup>175</sup>

Somit ist es Aufgabe der Sprechwissenschaft/Sprecherziehung als normative, handlungsbezogene Erfahrungswissenschaft, deren Forschungsfeld „*mündliche* (...) Kommunikation in einem weitgefassten Sinne“<sup>176</sup> ist, zur Lösung kommunikativer Probleme beizutragen, die immer in einem soziokulturellen Normen- und Wertesystem zu verorten sind. Wichtig ist jedoch hierbei, die normativen Anteile der Wissenschaft laufend auf ihre Aktualität zu überprüfen, da auch die Wissenschaft und das Forschungsfeld ständig kulturellem Wandel unterliegen.<sup>177</sup> Eine klare Abgrenzung zu manipulativen Formen der Rhetorik kann dazu beitragen, dass die öffentliche Wahrnehmung der Disziplin, die immer noch negativ behaftet ist,<sup>178</sup> verbessert wird. Die Autorin

---

<sup>168</sup> Till (2015), S. 14.

<sup>169</sup> Till (2015), S. 12.

<sup>170</sup> Papst-Weinschenk (2011), S. 15.

<sup>171</sup> Hannken-Illjes (2004), S. 159.

<sup>172</sup> Hannken-Illjes (2004), S. 158.

<sup>173</sup> Till (2015), S. 11.

<sup>174</sup> Till (2015), S. 11.

<sup>175</sup> Vgl. Till (2015), S. 13.

<sup>176</sup> Till (2015), S. 1.

<sup>177</sup> Vgl. Kron u.a. (2014), S. 52.

<sup>178</sup> Vgl. Geißner 1969, S. 20 zitiert nach Till (2015), S. 3.

dieser Arbeit spricht sich demnach für ein holistisches, weit gefasstes Verständnis der Sprechwissenschaft/Sprecherziehung aus, das alle Formen menschlicher Kommunikation berücksichtigt, wenn auch die mündliche Kommunikation im Fokus stehen soll. Da aber die Grenzen mündlicher und schriftlicher Kommunikation in Zeiten digitaler Medien zusehends durchlässiger werden und die schriftliche Kommunikation im Alltag eine wichtige Rolle spielt, muss der Forderung nachgegangen werden, die Wechselwirkungen beider Formen zu erforschen. Das Interesse an der Argumentation befindet sich in einem fast kontinuierlichen und stark ansteigenden Aufwärtstrend.<sup>179</sup> Die Sprecherziehung/Sprechwissenschaft sollte ihre Kompetenzen auf diesem Feld alltagspraktischer Kommunikation noch stärker einbringen.

## **2.2 Rahmenbedingungen für Argumentationen**

Die Komponenten der Rahmenbedingungen einer Argumentation und ihre vielfältigen Einflussfaktoren bewirken wiederum die hohe Variabilität und Plastizität alltagspraktischer Argumentationen. Damit sich der Akteur als selbstbewusst-reflexiv Handelnder erfährt, gilt es, eine Sensibilität für die verschiedenen Einflussfaktoren zu entwickeln und zugleich aktiv die Rahmenbedingungen der Argumentation konstruktiv mitzugestalten. Daher werden in diesem Kapitel das Gleichheits- und Offenheitsprinzip als Basis respektvoller Argumentation vorgestellt. Zudem wird die epistemische Haltung der Akteure mit dem Wissen um das Verhältnis von Wahrheit und Wahrscheinlichkeit auf den Prüfstand gestellt, sodass ein offenes, authentisches und ethisches Argumentationsverhalten gefördert werden kann. Neben den Elementen der Argumentationssituation wird vor allem die Beziehung zwischen dem Akteur und seinem Gegenüber beleuchtet.

### **2.2.1 Das Gleichheits- und Offenheitsprinzip als Basis respektvoller Argumentation**

Der intellektuelle Kontakt zwischen den Akteuren ist für Perelman und Olbrechts-Tyteca Voraussetzung für die Argumentation. Als Basis für die Stiftung einer wirkungsvollen, intellektuellen Gemeinschaft nennen die Argumentationsforscher die gemeinsame Sprache, gemeinsame Regeln der Gesprächsführung als auch der beiderseitigen Zustimmung zur Argumentation.<sup>180</sup> Das Einverständnis, das Gegenüber als gleichwertig zu betrachten und ein „geistiges Ringen mit ihm als sinn- und wertvoll“<sup>181</sup> anzusehen, ist keine Selbstverständlichkeit in allen Kulturen und Teilen der Gesellschaft, denn oftmals werden nicht alle Personen mit dem gleichen Recht bedacht. Ein Hinterfragen der Beziehung zum Gegenüber auf Basis des Gleichheitsprinzips ist somit immer aufschlussreich.

„Es ist eine allgemeine Erwartung von Personen, die einander als Erwachsene oder als Kinder ebenbürtig sein wollen, daß man ihnen keine Befehle gibt, sondern daß man ihnen Gründe nennt, ferner daß man sich mit ihren Reaktionen auseinandersetzt und daß man sie als Mitglieder einer mehr oder weniger gleichberechtigten Gesellschaft betrachtet.“<sup>182</sup>

In der Analyse oder der Vorbereitung einer Argumentation ist die Frage nach der Symmetrie oder Asymmetrie der Beziehung zwischen den Akteuren von besonderer Bedeutung. Auch wenn eine

---

<sup>179</sup> DWDS: Argumentation Wissenschaft Verlaufskurve (2019).

<sup>180</sup> Vgl. Perelman/Olbrechts-Tyteca (2004)1, S. 18ff.

<sup>181</sup> Perelman/Olbrechts-Tyteca (2004)1, S. 20.

<sup>182</sup> Perelman/Olbrechts-Tyteca (2004)1, S. 21.

symmetrische Beziehung in der Praxis nicht immer gegeben ist, beispielsweise im Arbeitskontext, so sollte doch das Ideal des Gleichheitsprinzips als Grundverständnis des sozialen Miteinanders und Ausgangslage der Argumentation in Erinnerung gerufen werden. Die Akzeptanz zur argumentativen Bearbeitung einer Streitfrage schafft eine geistige Gemeinschaft und schließt Gewaltanwendungen aus.<sup>183</sup> Somit wird auch klar, dass die Kulturtechnik des Argumentierens in Diktaturen oder anderen suppressiven Staatsformen, Gesellschaften und sozialen Milieus gehemmt wird. Geissner verweist darauf, dass überall dort wo Dogmatismus, Indoktrination, Missionierung, Manipulation oder Machtausübung herrschen, eine Argumentation in ihrem strikten Sinn nicht existieren kann.<sup>184</sup> Dem gleichen Milieu anzugehören erleichtert den Prozess hin zur Argumentation, da die Akteure einen ähnlichen Werte- und Normensystem entspringen, das als Basis der Kommunikation dient.<sup>185</sup>

Argumentieren bedeutet Offenheit und Risikobereitschaft. Denn es setzt einen offenen Ausgang voraus und erwartet „immer eine gewisse Bescheidenheit von Seiten des Argumentierenden“<sup>186</sup>. Hier soll noch einmal auf den Unterschied zwischen dem sprechwissenschaftlichen Blick auf Argumentation und dem überzeugungsorientierten Blick rhetorischer Argumentation verwiesen werden. Denn Argumentieren bedeutet, die Ansichten des Gegenübers zu verstehen und sie gegebenenfalls anzuerkennen, sodass die eigene Meinung nicht der letzte Weisheit Schluss sein darf. Argumentation ist somit Arbeit, Überzeugungsarbeit, die sich mit den eigenen Positionen und der der Gegenseite auseinandersetzt, die nach guten Gründen suchen und die Gründe kritisch hinterfragen muss. Das Risiko der Argumentation besteht darin, wenn die Gründe des Gegenübers besser als die eigenen sind, „dessen Standpunkt eventuell zu akzeptieren.“<sup>187</sup> Auch wenn das Ziel eines Sprechers ist, das Gegenüber von seiner Meinung mit Hilfe von Argumenten zu überzeugen, so muss der Ausgang dieser dennoch als offen betrachtet werden, um dem Gesprächspartner den nötigen Respekt zu erweisen und nicht über seinen Kopf hinweg zu argumentieren. Grießbach/Lepschy zur Freiheit der Akteure:

„Da es weder die absolute Wahrheit in Fragen der Erkenntnis, noch die absolute Lösung für ein Problem gibt, sind Überzeugungsprozesse immer wieder hinterfragbar und werden nie zu einem endgültigen Abschluss führen können. (...) Überzeugungsreden lassen von ihrem Selbstverständnis her dem Hörer stets die Freiheit, auf unterschiedliche Weise auf die Überzeugung des Redners reagieren zu können. Sie sind somit als kooperativer Prozess zu verstehen, in dem eine Einigung angestrebt, aber nicht erzwungen wird.“<sup>188</sup>

Auch Geissner stellt die Freiheit der Akteure in den Fokus. Diese Freiheit betrifft die innere und äußere Freiheit *Nein* zu sagen und stellt einen inhärenten Teil des ethischen Miteinanders in der Dialogizität dar. Bezogen auf die fünf Stufen der Kommunikation, nennt Geissner je eine Form der Verneinung.<sup>189</sup>

---

<sup>183</sup> Vgl. Perelman/Olbrechts-Tyteca (2004)<sup>1</sup>, S. 76.

<sup>184</sup> Vgl. Geissner(1986), S. 115.

<sup>185</sup> Vgl. Perelman/Olbrechts-Tyteca (2004)<sup>1</sup>, S. 22.

<sup>186</sup> Perelman/Olbrechts-Tyteca (2004)<sup>1</sup>, S. 20.

<sup>187</sup> Perelman/Olbrechts-Tyteca (2004)<sup>1</sup>, S. 22.

<sup>188</sup> Grießbach/Lepschy (2015), S. 194.

<sup>189</sup> Vgl. Geissner (1986), S. 114.

**Tabelle 3: Die Freiheit *Nein* zu sagen auf den fünf Stufen der Kommunikation**

Sequenzen kommunikativer Kommunikation	Innere und äußere Freiheit ‚Nein‘ zu sagen	Verhaltensmuster	Ängste
Meinen	Sagen	Ausdruck	Sprechangst
Sagen	Zuhören	Zuhören	Angst etwas zu hören
Zuhören	Verstehen	Erfahrungsmuster	Angst vor Unsicherheit
Verstehen	Akzeptieren	Verhaltensmuster	Angst vor Konsequenzen
Akzeptieren	Agieren	Handlungsmuster	Angst vor Verantwortung

Akteure in einem ethischen Miteinander sollten somit immer die Freiheit besitzen, ihre Meinung nicht zu teilen, dem Gesagten nicht zuzuhören, das Gehörte nicht verstehen zu wollen, das Verstandene nicht zu akzeptieren und das Akzeptierte nicht in die Tat umzusetzen. Am Ende der Liste ist im Anschluss an die Freiheit zu agieren, der Mut zum eigenverantwortlichen Handeln gesetzt. Denn nur wenn der Prozess der Meinungsbildung vollzogen wird, kann am Schluss begründbares Handeln stattfinden. Zu berücksichtigen ist zudem, dass jeder Akteur mit verschiedenen Verhaltensmustern und Befürchtungen ausgestattet ist, die im argumentativen Kontext ebenfalls eine Rolle spielen und die Kommunikation erschweren können. Kopperschmidt geht jedoch auch von einer „persuasiven Zugänglichkeit für die Befriedigung des Kooperationsbedarfs von Subjekten“<sup>190</sup> im sozialen Austausch aus, die wiederum Argumentationsprozesse unterstützen kann.

### 2.2.2 Wahrheit, Authentizität und argumentatives Ethos

Argumentationen handeln von objektiven Erkenntnisfragen nach wahr und falsch oder von normativen Fragen über richtig und falsch, die ihre Beantwortung in einer raum-zeitlich und sozio-kulturellen Gemeinschaft finden. Diese Abhängigkeit der Beantwortung der Fragestellung von der Bewertung eines Kollektivs übernimmt Chaim Perelman zur Definition eines, von formallogischen Definitionen abweichenden, Wahrheitsbegriffes, demnach

„Wahrheit von der Zustimmung innerhalb einer Kommunikationsgemeinschaft abhängt und dabei wesentlich in einer historisch geprägten gesellschaftlichen Einbildungskraft (statt in überzeitlich-abstrakten Normen) fundiert ist.“<sup>191</sup>

Zudem gesellen sich zu den wahren und richtigen Aussagen, die wahrscheinlichen Aussagen. Überall dort, wo mit Wahrscheinlichkeiten argumentiert wird, befindet sich die Schlussfolgerung auch ‚nur‘ im Bereich des Wahrscheinlichen. Wahre Aussagen sind zwar höher zu bewerten als wahrscheinliche Aussagen. Jedoch ist das Wissen beschränkt und es kann nicht immer auf sichere Informationen zurückgegriffen werden. So haben probabilistische Erkenntnisse durchaus ihren Stellenwert in Argumentationen, zumal Wahrscheinlichkeit Wahrheit ja auch nicht ausschließt, wie Lumer anmerkt.<sup>192</sup> Neben der Wahrheit, Wahrscheinlichkeit oder normativen Richtigkeit einer

<sup>190</sup> Kopperschmidt (2000), 206.

<sup>191</sup> Göttert (2009), S. 11f.

<sup>192</sup> Vgl. Lumer (2007), S. 10f.

Aussage stellt die Stimmigkeit noch einen weiteren Faktor der ausdrucksorientierten Kommunikation dar. Der Wertmaßstab der Kommunikation sei, Schulz von Thun zufolge, die *Stimmigkeit* des Sprechers, also seine Authentizität. Stimmigkeit meint die Übereinstimmung mit der Wahrheit der Gesamtsituation, zu der Schulz von Thun die innere Verfassung des Akteurs und der Rezipienten, die Beziehung der Akteure untereinander, die Zielsetzung und die Bedürfnisse der Sprechersituation zählt.<sup>193</sup> Die Realisierbarkeit und potentielle Akzeptierbarkeit vorgebrachter Gründe hängt wiederum stark von der vorliegenden Kommunikationssituation ab. Beispielsweise bringt jeder Akteur spezielle Erfahrungen und Einstellungen mit sich, besitzt jeder unterschiedliche Belastbarkeiten, sowie Toleranz- und Frustrationsgrenzen. Völzing beschreibt die Realisierung von Argumentation im sozio-kulturellen Umfeld wie folgt:

„Jeder Alltagsargumentation liegt somit ein Prinzip der Machbarkeit (oder Vernünftigkeit) zugrunde, (...). Jede Alltagskommunikation ist in diesem Sinne strategisch, weil es darum geht, beim Kommunikationspartner Wirkung zu erreichen. Allerdings muß reines Zweck-Mittel-Denken als Argumentationsgrundlage ausgeschlossen bleiben, in dem zur Erreichung des (guten) Zwecks (fast) jedes verbale Mittel recht ist, ‚Erfolg‘ darf nicht Fetischcharakter annehmen.“<sup>194</sup>

Schulz von Thun unterscheidet die ausdrucksorientierte Seite der Kommunikation, die sich vor allem von Stimmigkeit und Wahrheit leiten lässt, von der wirkungsorientierten Seite, die Takt und Taktik für die Zielerreichung verwendet.<sup>195</sup> Schulz von Thun wertet ganz klar erstere gegenüber der zweiten auf. Der Weg zu einer guten Kommunikation liegt wie so oft in der ausgewogenen Mitte: Reine Wirkorientierung in der Kommunikation entfremdet den Sprecher von sich selbst und degradiert sein Gegenüber zum Objekt der Manipulation, so Schulz von Thun.<sup>196</sup> Und auch die übermäßige Ausdrucksorientierung des Sprechers birgt Gefahren. Ruth Cohn prägte den Begriff der *selektiven Authentizität*, bei der dem Gegenüber nicht ungefiltert alle Empfindungen, Meinungen und Gedanken schonungslos offenbart werden müssen.<sup>197</sup> Cohn geht so weit zu sagen: „Wenn ich mich ausdrücke, ohne bewirken zu wollen, bewirke ich schon.“<sup>198</sup> Genau hierin liegt die Anziehungskraft und Wirkmacht der Authentizität. In sprecherzieherischen Argumentationstrainings sowohl die Wirkungskompetenz wie auch die Ausdruckskompetenz der Teilnehmer zu stärken, bedeutet bereits dem Wunsch nach Optimierung der Selbstpräsentation und Zielerreichung sowie dem Wunsch nach „offener mitmenschlicher Verständigung“<sup>199</sup> nachzukommen. Eine kommunikativ-offene Aufrichtigkeit orientiert sich an der Glaubwürdigkeit und der Rechtschaffenheit der Akteure.<sup>200</sup> Ein weiteres Prinzip für das offene, gute Miteinander ist das Ethos. Ethisches Argumentieren hängt unter anderem vom „Vorbildhandeln des Redners ab“<sup>201</sup>, das heißt, dass Überzeugung und Verhalten des Redners übereinstimmen und er somit glaubwürdig ist. Da die Authentizität nicht unbedingt an humanistische Ideale gekoppelt ist und

---

<sup>193</sup> Vgl. Schulz von Thun (1989), S. 121f.

<sup>194</sup> Völzing (1979), S. 129.

<sup>195</sup> Vgl. Schulz von Thun (1989), S. 210f.

<sup>196</sup> Vgl. Schulz von Thun (1989), S. 211f.

<sup>197</sup> Vgl. Schulz von Thun (1989), S. 211f.

<sup>198</sup> Ruth Cohn (1981) mündlich. Zitiert nach: Schulz von Thun (1989), S. 213.

<sup>199</sup> Schulz von Thun (1989), S. 213.

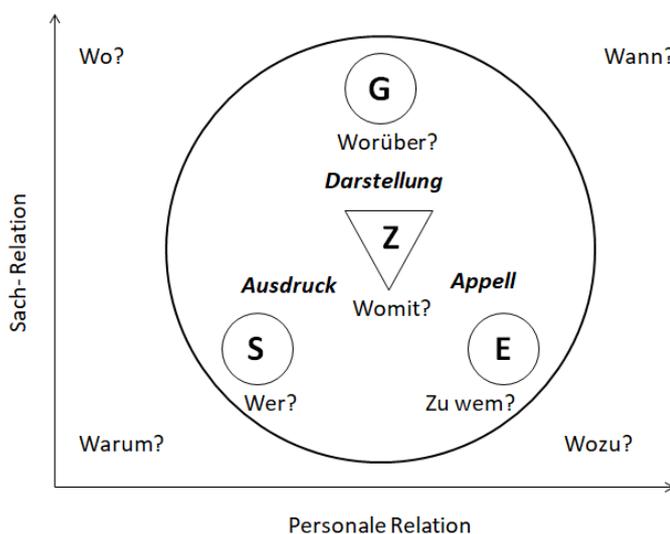
<sup>200</sup> Vgl. Thiele (2015), S. 30.

<sup>201</sup> Griebach/Lepschy (2015), S. 190.

Wissen auch für negativ bewertete Strategien eingesetzt werden kann,<sup>202</sup> wird Ethos häufig auch mit dem antiken Ideal des *vir bonus*, des guten Menschen, gekoppelt. Das Ethos wird also mit der Tugend verknüpft, die sich wiederum an den soziokulturellen Werten der Ethik orientiert.<sup>203</sup> Das argumentative Ethos wird von vielen Kommunikationswissenschaftlern bemüht,<sup>204</sup> um ein kooperatives Argumentationsverständnis von einem manipulativen abzugrenzen. Grießbach/Lepschy verweisen darauf, dass die „Verwirklichung des Guten“<sup>205</sup> nicht abstrakt ist, sondern sich am zwischenmenschlichen Umgang messen lässt, sodass gutes, tugendhaftes und gerechtes Handeln mit Blick auf die Mitmenschen und das Gemeinwohl sowie die eigene Besonnenheit im Fokus der Verwirklichung stehen. Der gute Akteur wendet demnach nur die kommunikativen Methoden an, die er auch ethisch vertreten kann. Das Bewusstsein und die Auseinandersetzung über ethische Normen und Werte im zwischenmenschlichen Umgang sind unabdingbar für den reflektierten Akteur – und somit auch für die sprechwissenschaftlicher Forschungs- und Lehrpraxis.<sup>206</sup> Dennoch ist die Kenntnis der manipulativen Methoden zwingend erforderlich und auch der ethisch korrekte Akteur muss mit diesen umzugehen wissen.

### 2.2.3 Die Argumentationssituation

Die Kommunikationsrealität ist rau und es gibt in ihr „keine eindimensionalen und keine theoretisch ideal bereinigten Kommunikationssituationen“<sup>207</sup>, so Knappe. Die Rahmenbedingungen einer Argumentation sind vielfältig und eigendynamisch. All die verschiedenen Bestandteile der Argumentationssituation beeinflussen ihrerseits die Bedingungen und den Verlauf derselben. Mit Hilfe folgender W-Fragen können die Bestandteile näher bestimmt werden: wer, zu wem, worüber, womit, warum, wozu, wo, wann? Geißner und Bartsch veranschaulichen die Faktoren der Sprechsituation wie folgt:<sup>208</sup>



**Abbildung 2: Die Faktoren der Sprechsituation nach Geißner und Bartsch**

<sup>202</sup> Vgl. Schulz von Thun (1989), S. 19.

<sup>203</sup> Vgl. Niehues-Pröbsting (2000), S. 241.

<sup>204</sup> Vgl. Lumer (2007), S. 8. Und vgl. Grießbach/Lepschy (2015), S. 22.

<sup>205</sup> Grießbach/Lepschy (2015), S. 22.

<sup>206</sup> Vgl. Teuchert (2015), S. III.

<sup>207</sup> Knappe (2000), S. 176.

<sup>208</sup> Graphik nach: Geißner (1982), S. 38 und Bartsch (2004), S. 43. Vgl. Grießbach/Lepschy (2015), S. 37.

Im Mittelpunkt der Graphik steht das Zeichen, das von einem Sender durch ein Medium dem Empfänger vermittelt wird und von diesem mit allen sinnlich wahrnehmbaren Eindrücken bewusst oder unterbewusst aufgenommen und selektiv verarbeitet wird. Das Zeichen an sich besteht aus mehreren Bestandteilen, so dass es eher als Zeichenkompendium aus Lauten, Wörtern, Sätzen, Aussagen, sprecherischem Ausdruck (Prosodie, Akzentuierung, Artikulation, Intensität, etc.), visuellen Komponenten (Aussehen, Mimik, Gestik, Bewegung, Proxemik, etc.), haptischen und möglicherweise anderen sinnlichen Eindrücken verstanden werden muss. Das Verständnis des Zeichens als Text ermöglicht eine Interpretation der Oberflächenstruktur der Kommunikation in Hinblick auf die Tiefenstruktur. Diese Interpretation ermöglicht und erleichtert das Verständnis der Bedeutung des Inhaltes. Denn durch die Informationen, die mit der Realisierung des sprecherischen Aktes einhergehen, wie zum Beispiel der Prosodie, des Stimmklanges, der Intensität, der Artikulation etc. können Rückschlüsse auf die Intension und den Inhalt des sprachlichen Zeichens getätigt werden. Die im Zeichen verwendeten Begriffe können unterschiedlich konnotiert sein und bereits einer diskursiven Tradition unterliegen. Themen sind bereits sozio-kulturell in eine Diskursgeschichte eingebunden, auf die die zu analysierende Sprechsituation rekurriert, jedoch auch neue Perspektiven mit einbringen und Neuerungen schaffen kann. Das Zeichen ist somit maßgeblich von dem Medium, dem Sender, dem Empfänger und der Situation beeinflusst.<sup>209</sup>

Des Weiteren bilden die Rahmenbedingungen, das Verhältnis zwischen den Akteuren, individuelle, organisatorische, gesellschaftlich-kulturelle Voraussetzungen und die Relation zum Gegenstand wichtige Bestandteile zum holistisch-hermeneutischen Verstehen der kommunikativen Situation.<sup>210</sup> Je mehr Daten zur Verfügung stehen, desto besser kann die Interpretation gelingen. Für die Interpretation des Zeichenkompendiums ist der Empfänger maßgeblich. Ganz nach dem *homo-mensura-Prinzip*, das besagt, dass der Mensch das Maß aller Dinge sei,<sup>211</sup> ist die Interpretation des Erkenntnisobjektes von den individuellen Voraussetzungen des Subjektes geprägt und kann somit von Empfänger zu Empfänger sehr unterschiedlich ausfallen. Die Trias Sache-Redner-Hörer ist für argumentatorische Prozesse ausschlaggebend: Sachverstand, ethisches Handeln des Redners und die Wertschätzung des Zuhörers sollten daher in der sprecherzieherischen Kompetenzvermittlung Eingang finden.<sup>212</sup> Des Weiteren ist jede kommunikative Situation in einen Rahmen gebettet, der neben Raum und Zeit auch durch die soziale Komponente erweitert und sowohl global als auch situativ analysiert werden soll. Zum besseren Verständnis der Argumentationssituation ist es zudem hilfreich, Anlass, Grund, Ziel und Zweck der Kommunikation über einen Gegenstand zu erörtern. Durch die vielfältigen einflussnehmenden Bestandteile können selbst Argumentationen über dasselbe Thema mit denselben Teilnehmern lediglich auf Grund der Änderungen sozio-kultureller Umstände eine andere Richtung einschlagen. Man denke an die abrupte Kehrtwende der politischen Diskussion um den Atomausstieg Deutschlands nach der atomaren Katastrophe in Fukushima.<sup>213</sup>

---

<sup>209</sup> Vgl. Geißner 1982, 38 und Bartsch 2004, 43. Und vgl. Grießbach/Lepschy (2015), S. 37.

<sup>210</sup> Vgl. Grießbach/Lepschy (2015), S. 37.

<sup>211</sup> Vgl. Metzler Lexikon Philosophie: Homo-mensura-Satz (2019).

<sup>212</sup> Vgl. Krapinger (2007), S. 251.

<sup>213</sup> Vgl. Tratzmiller (2018).

Argumentationen finden im privaten Selbstgespräch, in privaten und öffentlichen Gesprächen und in tendenziell öffentlichen Reden statt. Hannken-Illjes verweist auf die Spezifik öffentlicher Argumentationen: hier werde oftmals die Richtigkeit von Handlungen in Frage gestellt, sodass Gründe lediglich wahrscheinlich aber nicht wahr sein könnten. Die Wahl für eine der konkurrierenden Perspektiven finde oftmals unter Entscheidungsdruck statt, da eine abschließende Positionierung und Stellungnahme eingefordert werden.<sup>214</sup> Geißner verweist darauf, dass die „schweigende Mehrheit“<sup>215</sup> nicht in öffentlichen Situationen spreche und die Meinungsbildungsprozesse von den Medien gesteuert würden, die keine kritischen, sondern scheinrationale und emotionale Diskussionen um ein Thema förderten.<sup>216</sup> Hier ist darauf zu verweisen, dass ‚die Medien‘ nicht pauschalisierend in einen Topf geworfen werden sollten; es gibt vor allem in Deutschland eine Vielfalt an seriösem und investigativem Journalismus. In der Medienrezeption spielt jedoch die analytische Argumentationskompetenz eine wichtige Rolle, um sich aus den dargebotenen Erklärungsmustern kritisch seine eigene Sicht auf die Dinge zu erarbeiten.

Dialogizität spielt in allen Formen der Kommunikation eine wichtige Rolle. Auch wenn diese in Gesprächen am einfachsten zu erkennen ist, schließt auch der innere Dialog und die Rede ein Gegenüber oder eine abweichende bis konträre Perspektive mit ein. Das innere Zwiegespräch ist als sprachlich und potentiell auch sprecherische Einheit zu verstehen, die die Wirkungsabsicht auf sich selbst bezieht und oftmals zur Klärung der eigenen Gedanken und Gefühle und des Wissens herangezogen wird. Reden und Gespräche sind beide sprachlich-sprecherische kommunikative Einheiten, die ihre Wirkungsabsicht auf ein oder mehrere Gegenüber richten. Bei der Rede ist nur ein Sprecher aktiv, bei Gesprächen mehrere Sprecher.<sup>217</sup>

Gespräche zeichnen sich dabei durch einen Wechsel der Sprecher- und Hörerrolle mit einer „thematische[n] Zentrierung“<sup>218</sup> aus. Der Grad der Beeinflussung der Gesprächssituation wird aus wissenschaftlicher Perspektive unterschiedlich bewertet. Kallmeyer geht davon aus, dass das individuelle Handeln vom Gegenüber abhängig ist und erst durch seine Kooperation realisierbar wird. Des Weiteren unterliegt ein Gespräch als Interaktion der Prozesshaftigkeit.<sup>219</sup> Mit der Gesprächsanalyse können natürlichsprachliche Argumentationen in Interaktion analysiert werden. Hier wird, der rhetorischen Perspektive gleich, der Prozess fokussiert. Es geht um die Beschaffenheit des Strittigen, die herangezogenen Topoi sowie die Makrostruktur einer längeren sprecherischen Einheit.<sup>220</sup> Es geht um die Frage, wie Menschen Gespräche organisieren und welchen impliziten Regeln des sozialen Miteinanders sie folgen. Oftmals sind diese impliziten Regeln so in ‚Fleisch und Blut‘ übergegangen, sodass oftmals erst Regelbrüche und Irritationen diese Regeln und Methoden sichtbar werden lassen.<sup>221</sup> Die Interaktion im Gespräch lässt sich Kallmeyer zufolge auf sechs Ebenen analysieren. Zum einen fragt die Ebene der Organisation nach formalen Abläufen, Methoden, Mustern und dialektischen Regeln des Miteinanders. Die

---

<sup>214</sup> Vgl. Hannken-Illjes (2018), S. 81.

<sup>215</sup> Vgl. Geißner (2005), S. 14.

<sup>216</sup> Vgl. Geißner (2005), S. 14f.

<sup>217</sup> Vgl. Griebach/Lepschy (2015), S. 21.

<sup>218</sup> Hannken-Illjes (2018), S. 136.

<sup>219</sup> Vgl. Kallmeyer (1996), S. 9. Zitiert nach: Hannken-Illjes (2018), S. 136.

<sup>220</sup> Vgl. Hannken-Illjes (2018), S. 134.

<sup>221</sup> Vgl. Hannken-Illjes (2018), S. 134f. Und vgl. Goffman (1971), S. 56ff.

Darstellung von Sachverhalten bezieht sich auf die Art der Themenbearbeitung, beispielsweise ob etwas erzählt, beschrieben oder argumentativ begründet wird. Auf Handlungsebene wird nach den pragmatischen Zielen des Gesprächs gefragt. Auf der Ebene der sozialen Beziehung und der Identität können normativer Anspruch und Verhalten abgeglichen werden. Realitätsbezug und emotionale Beteiligung des Akteurs werden auf der Ebene der Modalität überprüft. Vor allem die Ebene der Herstellung von Reziprozität ist für argumentative Gespräche besonders interessant, da sich hier Verständigung und Kooperation, jedoch auch Agonalität konstituiert. Kooperatives oder aggressives Argumentationsverhalten entwickeln sich oftmals mit dem jeweiligen Verhalten des Gegenübers und wirkt sich somit auf alle anderen Ebenen mit aus.<sup>222</sup> Emotionale Betroffenheit, Erkenntniszuwachs sowie Einstellungsveränderung bzw. Handlungsauslösung sind die Wirkungsmöglichkeiten des Sprechers.<sup>223</sup> Die Kompetenz, identifizierbare und akzeptierbare Inhalte dem Gegenüber darzulegen, gehört zu den Grundvoraussetzungen eines wirkungsvollen Sprechers.<sup>224</sup>

Was alleine mit der Vorstellung der Analyse der Sprechsituation klar wird, ist, dass eine gute Vorbereitung auf eine argumentative Situation viel Arbeit bedeuten kann. Denn zur Darstellung der eigenen Position sollte der Teilnehmer diese nochmals gewissenhaft auf Aktualität und Wahrheitsbezug überprüfen. Er sollte über die gesellschaftliche Debatte zum Thema im Bilde sein, die Argumente seiner Opponenten kennen und bereits versucht haben, deren Perspektive einzunehmen. Dies soll jedoch den potenziellen Akteur nicht abschrecken, denn Argumentation bedeutet auch immer die Überprüfung der eigenen und der fremden Standpunkte, ein Zugewinn an kommunikativer Kompetenz, Flexibilität, Wissen und persönlicher Entwicklung.

#### **2.2.4 Der Sprecher und sein Gegenüber**

Bei Argumentationen sind stets alle beteiligten Personen zu reflektieren,<sup>225</sup> denn sie sind die Akteure des argumentativen Geschehens und mit ihnen steht und fällt argumentatives Vorgehen. Vico verweist in seinen Gedanken *Vom Wesen und Weg der geistigen Bildung* darauf, dass der „ganze Themenbereich der Beredsamkeit (...) einen Bezug zu unseren Hörern [haben muss], nach deren Meinung wir unsere Reden einrichten müssen.“<sup>226</sup> Perelman und Olbrechts-Tyteca interpretieren diese Orientierung am Publikum dahingehend, dass es bei der Argumentation weniger darauf ankommt, „was der Redende selbst für wahr oder schlüssig hält, sondern was die Ansicht derer ist, an die er seine Rede richtet.“<sup>227</sup> Dieser rein rhetorisch-wirkungsorientierten Sichtweise soll an dieser Stelle widersprochen werden. Denn bei Beachtung des oben dargelegten argumentativen Ethos, also der Stimmigkeit, Glaubwürdigkeit und Authentizität, sowie der Ausrichtung der Argumentation nach Wahrheit und Wahrscheinlichkeit und des ethischen Umgangs mit dem Gegenüber, ist das Manövrieren zwischen den Polen der Hörer- und Rednerzentrierten Argumentation bereits limitiert. Mit dem Vergleich der Meinungen des Sprechers und des Hörers und der damit einhergehenden Abgrenzung des Bereiches, in dem der Sprecher seinen Standpunkt verlässt und nur im Bereich der phatischen Argumentation agiert,

---

<sup>222</sup> Vgl. Kallmeyer (1985): Nach Hannken-Illjes (2018), S. 137f.

<sup>223</sup> Vgl. Griebach/Lepschy (2015), S. 21.

<sup>224</sup> Vgl. Griebach/Lepschy (2015), S. 21.

<sup>225</sup> Vgl. Perelman/Olbrechts-Tyteca (2004)<sup>1</sup>, S. 9.

<sup>226</sup> Vico (1967) zitiert nach: Perelmann/Olbrechts-Tyteca (2004)<sup>1</sup>, S. 31.

<sup>227</sup> Perelmann/Olbrechts-Tyteca (2004)<sup>1</sup>, S. 31.

kann das „Problem, wie man die Skrupel des ehrlichen Mannes mit der Unterwürfigkeit gegenüber einer Hörerschaft vereinbaren soll“<sup>228</sup> angegangen werden.

Welche Auswirkungen hat es nun, wenn dem Sprecher nicht nur ein Hörer gegenübersteht, sondern mehrere, gar viele? Der Abgleich der Meinungen und Standpunkte wird dadurch ins Unermessliche erschwert. Jedoch können zum einen die Hörer als Interessensvertreter verschiedener Gruppen zusammengefasst werden, sodass der Sprecher möglichst viele Sichtweisen auf ein Thema kennen und sich zu diesen positionieren können sollte. Eine dicht an der Zuhörer-Realität angelegte Argumentation beinhaltet das Wissen um die Personen, deren Sozialisation und sozialem Umfeld, mit den Meinungen, Überzeugungen, Prämissen der Akteure und deren soziale Funktionen in der Gesellschaft.<sup>229</sup> Es geht darum, die Sprache und Denkweise der Rezipienten zu kennen, um die Sprachäußerungen adäquat anpassen zu können, sodass sie beim Hörer auch ankommen können.<sup>230</sup> Verklausulierte, hochgestochene Sprache kann zwar bei dem ein oder anderen Hörer Eindruck schinden, im Normalfall lässt sie den Rezipienten aber verständnislos zurück. Auch den Verfall der Schulrhetorik begründen Perelman und Olbrechts-Tyteca vor allem mit der „mangelnde[n] Wirklichkeitsnähe“<sup>231</sup> der vermittelten Inhalte. Somit rückt die Analysekompetenz sozio-kultureller Normen und Werte sowie Meinungen verschiedener Milieus wieder vermehrt in den Fokus einer realitätsnahen, erfolgreichen, empathischen sowie einer ethisch-authentischen Argumentationskultur. Die Rhetorik impliziere also immer eine Nähe zum und ein Interesse für den Menschen, sodass sich ihre Fachvertreter auch als anthropologische Wissenschaftler verstehen sollten.<sup>232</sup>

Wie kann nun das Postulat der Nähe zur Zuhörerschaft umgesetzt werden, wenn der Redner einer größeren Hörerschaft gegenübersteht? Je diverser die Hörerschaft zusammengesetzt ist, desto unterschiedlichere Argumente müssen in die Argumentation mit einfließen.<sup>233</sup> Aus rhetorischer Sicht definiert sich die Hörerschaft als „Gesamtheit derer, die ein Redner durch seine Argumentation beeinflussen will“<sup>234</sup>. Dies kann nur ein Teil der anwesenden Personen oder ein darüber hinaus reichender Personenkreis sein. Die gedachte Hörerschaft bleibt aber immer eine Konstruktion des Redenden,<sup>235</sup> je näher diese Konstruktion allerdings an der Wirklichkeit gelagert ist, desto besser. Jedoch sind auch scheinbar homogene Hörergruppen in ihrer Rezeption kommunikativer Ereignisse höchst divers, wie folgendes Beispiel von Allhoff zeigt. 25 Teilnehmer der DGSS-Tagung zu *Normen und Werte in kommunikativen Vermittlungsprozessen* in Regensburg haben drei Reden von drei Rednern bewertet, wobei sich die Ergebnisse Allhoff zufolge „erheblich“<sup>236</sup> unterschieden haben. Obwohl die Bewertungskategorien Argumentation und Glaubwürdigkeit in dem Fragebogen getrennt voneinander abgefragt wurden, nimmt Allhoff diese bei der Auswertung zusammen. So wird ein Sprecher von den scheinbar ‚homogenen‘ Zuhörern mit den Zuschreibungen „nur Behauptungen, nicht überzeugend, plakativ, keine Argumente, (...)“

---

<sup>228</sup> Perelman/Olbrechts-Tyteca (2004)<sup>1</sup>, S. 33.

<sup>229</sup> Vgl. Perelman/Olbrechts-Tyteca (2004)<sup>1</sup>, S. 26f.

<sup>230</sup> Vgl. Waldeck (2019), S. 28.

<sup>231</sup> Perelman/Olbrechts-Tyteca (2004)<sup>1</sup>, S. 25.

<sup>232</sup> Vgl. Kopperschmidt (2000), S. 27f.

<sup>233</sup> Vgl. Perelman/Olbrechts-Tyteca (2004)<sup>1</sup>, S. 28.

<sup>234</sup> Perelman/Olbrechts-Tyteca (2004)<sup>1</sup>, S. 25.

<sup>235</sup> Vgl. Perelman/Olbrechts-Tyteca (2004)<sup>1</sup>, S. 25.

<sup>236</sup> Allhoff (2015), S. 143.

hohe Glaubwürdigkeit, vertrauenswürdig, kennt sich im Thema gut aus“<sup>237</sup> bewertet. Ein anderer Redner wird in Bezug auf die Bewertungskategorie Inhalt, Argumentation, Struktur und Aufbau folgendermaßen beurteilt: „ungeordnet, keine Struktur vorhanden, Gliederung fehlt, Argumentation unstrukturiert, (...) schöner Einstieg, verständliche Einführung, gut gegliedert, gute innere Struktur, argumentativ gut nachvollziehbar, klare Argumente“.<sup>238</sup> Diese beiden Beispiele zeigen deutlich, wie unterschiedlich die Wahrnehmung und Bewertung von Individuen ausfallen können, die doch der gleichen Rede beigewohnt haben und einem ähnlichen Kontext angehören. Was dem einen argumentatorisch schlüssig erscheint, kann auf den anderen völlig ungeordnet wirken. Das Publikum ist also kein normiertes Publikum und die Nachvollziehbarkeit einer Rede differiert von Zuhörer zu Zuhörer. Oder mit den Worten Perelmans und Olbrecht-Tytecas ausgedrückt:

„Es gibt auf diesem Gebiet, der Anpassung der Rede an eine Hörerschaft, nur eine Regel und diese besagt: Grundlage und Form bestimmter Argumente, die zu bestimmten Umständen passen, erscheinen möglicherweise unter anderen Umständen lächerlich.“<sup>239</sup>

Der Mensch ist das Maß aller Dinge - eine Argumentation erhält ihre Gültigkeit aus rhetorischer Sicht daher durch die Akzeptanz des Empfängers. Mit der Berücksichtigung des oben genannten Gleichheitsprinzips sollte der Sprecher jedoch seine Argumentation auf möglichst vielen Perspektiven aufbauen, um der Bearbeitung einer Streitfrage ein höheres Maß an Objektivität beizumessen. Perelman und Olbrechts-Tyteca prägten den Begriff der *universellen Hörerschaft*, die als Maßstab für eine objektive Argumentation herangezogen werden kann. Kopperschmidt bewertet die Idee der universellen Hörerschaft als ausgleichendes Element argumentativer Überzeugungskraft, das sich irgendwo zwischen „zwingender Beweiskraft und schierer Arbitrarität“<sup>240</sup> ansiedeln lasse. Unter der universellen Hörerschaft verstehen Perelman und Olbrechts-Tyteca ein Publikum, das „sich aus der ganzen Menschheit oder wenigstens aus allen erwachsenen und normalen Menschen zusammensetzt“<sup>241</sup>. Der gerade erst angedachten Universalität wird ihre universale Charaktereigenschaft im selben Atemzug wieder genommen. So wird die vermeintliche ‚Universalität‘ der Perspektive der Kinder und Jugendlichen sowie der Perspektive aller nicht-normalen Menschen beraubt, was immer darunter auch verstanden werden mag. Denn ab wann ist jemand normal oder anormal? Ist ein Mensch mit einer abweichenden Weltanschauung anormal? Sind behinderte oder psychisch kranke Menschen anormal? Sind homosexuelle Menschen anormal? Norm ist an Quantität gebunden und der zahlenmäßig häufigeren Erscheinung wird der qualitative Status des Normalen und hiermit oftmals des Richtigen verliehen. Dieser Übergang von Quantität zu Qualität ist jedoch äußerst kritisch zu betrachten.

Die Idee der universalen Hörerschaft wird somit zur Erkenntnis der Perspektivenpluralität an dieser Stelle für nützlich erachtet, die Selbstbescheidung durch die Begriffsdefinition jedoch als kontraproduktiv eingeschätzt. Ganz im Gegenteil zu Perelman und Olbrechts-Tyteca sollte die universale Hörerschaft auf jeden Fall um die Perspektiven der Babys, der Kinder, der

---

<sup>237</sup> Allhoff (2015), S. 147.

<sup>238</sup> Allhoff (2015), S. 148.

<sup>239</sup> Perelman/Olbrechts-Tyteca (2004)<sup>1</sup>, S. 33.

<sup>240</sup> Kopperschmidt (2006), S. 273.

<sup>241</sup> Perelman/Olbrechts-Tyteca (2004)<sup>1</sup>, S. 40.

Jugendlichen, der nicht der Norm entsprechenden Menschen und auch der Umwelt, also der mit uns Menschen koexistierenden Lebewesen ergänzt werden. Auch wenn sich nicht alle der hier genannten Lebewesen aktiv in die Debatte mit einbringen können, sollten ihre Perspektiven auf eine sie direkt oder indirekt betreffende Fragestellung berücksichtigt werden. Die Sinnhaftigkeit der Handlungsmaßnahmen des Volksentscheides zum Schutz der Bienen und Insekten<sup>242</sup> sollte also aus Perspektive der Bienen und Insekten durch mehrere Experten in die Debatte eingebracht werden. Sowie die Sinnhaftigkeit der Ganztagsbetreuung von einjährigen Kindern in der Krippe von Experten für frühkindliche Pädagogik aus der Bedürfnislage unserer kleinsten Mitbürger vertreten werden sollte.

Der Einbezug einer universellen Hörerschaft in die Vorbereitung einer Argumentation kann somit als Technik zur Ermittlung einer möglichst umfassenden Perspektivenpluralität und Geltung der eigenen Perspektive im Abgleich mit den anderen verwendet werden. Eine erfolgreiche Argumentation vor einem universell alle Lebewesen umfassenden Auditorium müsste von evidenten, überzeitlichen und absoluten Prämissen auf zwingende Schlüsse schließen, um alle zu überzeugen. Die ideale Vorbedingung einer Argumentation schafft diese ab, denn überall dort, wo bereits „vernünftige Evidenz im Spiel ist, die Zustimmung der Menschen an eine zwingend schlüssige Wahrheit gekoppelt“<sup>243</sup> ist, dort spielen Argumentationsprozesse eigentlich keine Rolle mehr. Um ein maximal gemeinsames Verständnis zu fördern ist es wichtig, hörerbezo-gen und verständlich zu kommunizieren, damit wiederum gemeinschaftlich-sinnhaftes Handeln initiiert wird. Dieses hörer-, ziel- und handlungsorientierte Kommunizieren wird als argumentatives Pathos bezeichnet,<sup>244</sup> das für das gemeinsame Verständnis, Griebach und Lepschy zufolge, unabdingbar ist:

„Den Hörer zu etwas zu bewegen, setzt auf Seiten des Redners eine empathische Haltung voraus, also die Fähigkeit, sich in den anderen einzufühlen und hineinzudenken: Versteht der Redner, was im Hörer vorgeht? Spricht der Redner die Gefühle des Hörers an? Spricht der Redner die Sprache des Hörers? Nur wenn der Redner versteht, was seine Zielgruppe empfindet, was sie motiviert, was sie sich wünscht oder befürchtet, kann eine Argumentation entstehen, die sich aus der Bedürfnis- und Interessenlage der Hörer heraus entwickelt (...). Erst wenn der Hörer sich verstanden fühlt, kann Vertrauen entstehen. Vertrauen wiederum ist die Grundlage dafür, dass der Hörer bereit ist, den Gedankengang des Redners aktiv mitzugehen.“<sup>245</sup>

Der Prozess des Meinens, Sagens, Zuhörens, Verstehens, Übereinstimmens und Handelns kann in jeder Phase unterbrochen werden.<sup>246</sup> So konstatiert auch Geissner, dass es dem guten Willen der Menschen geschuldet ist, ob eine Argumentation durchgeführt werden kann und ob sie erfolgreich ist: Dialogizität setzt die Möglichkeit und Intention voraus, durch einen offenen Prozess gegenseitiger Fragen und Antworten zu einem gemeinsamen Verständnis zu gelangen.<sup>247</sup> Perelman und Olbrechts-Tyteca setzen für eine erfolgreiche Argumentation voraus, dass sich der

---

<sup>242</sup> Vgl. Bündnis Artenvielfalt Bayern: Volksbegehren Artenvielfalt (2020).

<sup>243</sup> Perelman/Olbrechts-Tyteca (2004)<sup>1</sup>, S. 43.

<sup>244</sup> Vgl. Griebach/Lepschy (2015), S. 190.

<sup>245</sup> Griebach/Lepschy (2015), S. 193.

<sup>246</sup> Vgl. Geissner (1986), S. 123.

<sup>247</sup> Vgl. Geissner (1986), S. 115.

Sprecher für den „intellektuellen Zuschnitt“ seines Gegenübers interessiert und sich in gewissem Maße an diesen anpasst:

„[E]s ist leicht einzusehen, daß nicht gerade die Rede, die ein inkompetentes Publikum am stärksten beeindruckt, unbedingt die ist, welche zur Überzeugung eines Philosophen führt; aber warum sollte man nicht akzeptieren, daß sich Argumentation an jede Art von Hörerschaft wenden kann? (...) Sobald sich eine Hörerschaft ändert, ändert sich auch der Horizont der Argumentation, und da alle Argumentation darauf abzielt, Menschen zu beeinflussen, muß man für die Einschätzung ihres Wertes sehr wohl die geistige Qualität jener Menschen mitveranschlagen, auf die sie überzeugend zu wirken vermochte.“<sup>248</sup>

Wenn Argumentieren bedeutet, „mittels Rede die Intensität der Zustimmung der Hörerschaft zu bestimmten Thesen [zu] beeinflussen“<sup>249</sup>, dann muss die Forderung immer sein, sich für die Hörerschaft zu interessieren und sich für sie verständlich auszudrücken. Geissner verwendet in dem Zusammenhang der kommunikativen Reichweite den Terminus des *sprachlichen Codes*: Zum einen den *Unterschichtencode* oder *Minderheitencode*, der sich Geissner zufolge durch „Anschaulichkeit, Emotionalität und Assoziativität“<sup>250</sup> auszeichne, zum anderen den *Mittelschichtencode* oder auch *Mehrheitscode*, der durch „Abstraktheit, Rationalität und Logizität“<sup>251</sup> geprägt sei. Diese Einteilung der Menschen nach pekuniären Verhältnissen ist äußerst kritisch zu betrachten und wird an dieser Stelle abgelehnt. Des Weiteren kommt dem Gehirn eine allgemeine Tendenz zur Favorisierung von anschaulichen, emotionalen und assoziativen Begriffen zu. Abstraktionsfähigkeit fällt den Menschen allgemein schwieriger als Unmittelbarkeit. Rationalität ist im Vergleich zu Emotionalität die langsamere Leitung des Denkens und Logizität ist aus natürlichen Sprachproduktionen oftmals schwer genug herauszufiltern.<sup>252</sup> Waldeck weist darauf hin, dass wieder vermehrt auf eine leidenschaftliche und klare, einfache Sprache Wert gelegt werden sollte, um Bürgerinnen und Bürger auch tatsächlich zu erreichen.<sup>253</sup> Somit sollte Geissners *Minderheitencode* aktuellen Studien zufolge besser als sprachlich-ubiquitärer Gesamtheitscode bezeichnet werden. Außer Frage steht wiederum, dass unterschiedliche sozio-kulturelle Gruppen unterschiedliche sprachlich-kommunikative Codes verwenden. Es ist sicher sinnvoll, diese zu kennen, doch ist es nicht immer sinnvoll, die gleichen sprachlichen Codes als Außenstehender zu adaptieren. Ziel ist es, möglichst sprachliche Barrieren zu überwinden, sodass eine Verständigung möglich ist. Dies geht auch bei Verwendung unterschiedlicher, jedoch für den Sprecher authentischer sprachlicher Codes, wenn beide Seiten an einer Verständigung interessiert sind.

Das oben genannte Gleichheitsprinzip als Voraussetzung für eine respektvolle Argumentation, die als Prämisse des ethisch-kommunikativen Miteinanders erklärt wurde, sollten sich die Akteure in der Praxis immer wieder vor Augen führen. Denn oftmals werde an Hand der individuell bewerteten Qualität eines Sprechers festgelegt, ob und wie er seine Sicht auf die Dinge in der Gesellschaft darlegen darf und inwieweit ihm Gehör geschenkt wird:

---

<sup>248</sup> Perelman/Olbrechts-Tyteca (2004)<sup>1</sup>, S. 10.

<sup>249</sup> Perelman/Olbrechts-Tyteca (2004)<sup>1</sup>, S. 18.

<sup>250</sup> Geißner (2005), S. 16.

<sup>251</sup> Geißner (2005), S. 16.

<sup>252</sup> Vgl. Hannken-Illjes (2018), S. 24.

<sup>253</sup> Vgl. Waldeck (2019), S. 21 und 28.

„Manchmal reicht es, sich als Mitmensch zu präsentieren, der nur passend gekleidet ist, manchmal muß man ein bestimmtes Alter haben, manchmal ein beliebiges Mitglied einer bestehenden Gruppe sein, bisweilen aber deren Gruppensprecher. Ferner gibt es eine Amtsautorität, die ausschließlich gestattet, das Wort in einem bestimmten Fall oder vor bestimmten Hörerschaften zu ergreifen, und es gibt bestimmte Bereiche, wo die Probleme des Rederechts bis ins Kleinste geregelt ist.“<sup>254</sup>

Auch hier geht es wieder um sozio-kulturell geprägte, kommunikative Codes, die dem Akteur bekannt sein sollten. Inwieweit den Normen und Gepflogenheiten eines bestimmten Milieus zu folgen ist, muss der kulturell sensible Mensch jeweils individuell und situationsbedingt entscheiden. Bei einem Fehlverhalten kann es zu sozialen Sanktionen kommen, sodass das argumentative Vorhaben vor seinem eigentlichen Beginn bereits scheitern kann. Sich in milieufremden Situationen zu bewegen, benötigt somit ein erhöhtes Feingespür für kulturelle Prozesse. Das Abwägen zwischen der Befolgung der milieuspezifischen Normen zum Redeverhalten mit dem Grundsatz des Gleichheitsprinzips zu vereinen, gleicht oftmals einem unauflösbaren Ringen. Das Gleichheitsprinzip sollte dem Akteur immer präsent sein und er sollte für dessen Realisierung aktiv einstehen. Argumentative Kompetenz bedeutet somit nicht nur belastbare und überzeugende Argumente vorzubringen, sondern auch die sozio-kulturspezifische Kenntnis „interaktionale[r] Anforderungen“<sup>255</sup> umzusetzen.

### 2.3 Strittiges als Ausgangslage für Argumentationen

Für Argumentationen ist das Vorhandensein eines strittigen Sachverhaltes, welcher mit dem Geben und Nehmen von Gründen bearbeitet wird, konstituierend. Durch die Art und Weise der Bearbeitung der Streitfrage lassen sich Argumentationen von anderen Arten des Begründungshandelns, wie beispielsweise des Erklärens und Beweisens, unterscheiden. Das Auftreten von Strittigkeit wird nicht immer explizit formuliert, sodass auch eine implizit angenommene Strittigkeit einer Argumentation zugrunde liegen kann.<sup>256</sup> Bei der Analyse der Streitfrage, die an jedem Anfang einer Argumentation stehen sollte, tritt oftmals die Komplexität zu Tage, dass „innerhalb von Argumentation oft mehrere Streitfragen auf unterschiedlichen Ebenen behandelt werden“<sup>257</sup>, so Hannken-Illjes. Implizite Kommunikation und die Überlagerung mehrerer inhaltlicher Schichten zusammen mit der Parallelität gesprochener Sprache erschweren die Isolierung einer konkreten Streitfrage. Es kann also vorkommen, dass die Akteure inkongruente Streitfragen bearbeiten. Bevor also in alle Himmelsrichtungen diskutiert und argumentiert wird, ist es sinnvoll, die Streitpunkte in Zusammenarbeit mit der Gegenseite klar heraus zu filtern und die leitende Hauptstreitfrage mit ihren untergeordneten Streitfragen zu benennen. Hannken-Illjes verweist darauf, dass dieser Prozess der genauen Festlegung der Streitfrage nicht immer einfach ist und dass „innerhalb von Argumentation die Streitfrage häufig leicht variiert oder verschoben wird.“<sup>258</sup>

---

<sup>254</sup> Perelmann/Olbrechts-Tyteca (2004)<sup>1</sup>, S. 24.

<sup>255</sup> Hannken-Illjes (2018), S. 24.

<sup>256</sup> Vgl. Hannken-Illjes (2018), S. 19.

<sup>257</sup> Hannken-Illjes (2018), S. 20.

<sup>258</sup> Hannken-Illjes (2018), S. 118.

Eine Streitfrage lässt sich mittels der Konklusion einer Argumentation rekonstruieren. Die Konklusion wird somit als Antwort auf eine Streitfrage verstanden.<sup>259</sup> Hilfreich hierfür ist die Kenntnis der antiken Statustheorie nach Hermagoras von Temnos, der vier Arten klassifiziert, wie eine Streitfrage argumentativ gerahmt werden kann. Die Status sind Faktizität, Definition, Qualität und Kompetenz und wie genannt hierarchisch gegliedert. Das heißt, wenn ein Akteur im Status der Kompetenz argumentiert, akzeptiert er zugleich Faktizität, Definition und Qualität der Streitfrage und kann auf diese Stufen der Argumentation nur schwer zurückkehren.<sup>260</sup> Übertragen auf einen klassischen Strafprozess stellen sich die Fragen Göttert und Schleichert zufolge wie folgt:<sup>261</sup>

**Tabelle 4: Übersicht Statustheorie**

Status	Frage	Beispiel Strafprozess	Konfliktbehandlung
Faktizität/ coniecturalis	Vermutungsfrage/ Täterfrage	Hat der Angeklagte die Tat getan?	Normenanwendung
Definition/ definitivus	Definitionsfrage/ Deutung	Was genau hat er eigentlich getan?	Normeninterpretation
Qualität/ qualitatis	Rechtsfrage/ Bewertung	Hat er die Tat womöglich zu Recht getan?	Normenstärke
Kompetenz/ translationalis	Verfahrensfrage/ Zuständigkeit	Ist das Verfahren überhaupt zulässig?	Normenanwendung

Perelman und Olbrechts-Tyteca merken zudem an, dass sich der Streitpunkt in echten Konflikten neben der Faktizität, also dem Wahrheitsgehalt einer Aussage, auch auf die Geltung der Aussage im gewählten Kontext beziehen kann, sodass die Interpretation, Bewertung und Tragweite im Fokus der Argumentation stehen.<sup>262</sup> Geltung kann hier als Oberbegriff für Definition, Qualität und Kompetenz verstanden werden:

**Tabelle 5: Beispiele zur Statustheorie**

Streitpunkt der Faktizität:	„Es regnet.“ – „Nein, es regnet nicht.“
Streitpunkt der Definition:	„Es regnet.“ – „Na ja, ich würde sagen, es nieselt ein bisschen.“
Streitpunkt der Qualität:	„Es ist gut, dass es regnet.“ – „Nein, es ist schlecht, dass es regnet.“
Streitpunkt der Kompetenz:	„Toll, dass der König dafür gesorgt hat, dass es regnet.“ – „Den Regen haben wir nicht dem König zu verdanken.“

<sup>259</sup> Vgl. Hannken-Illjes (2018), S. 116.

<sup>260</sup> Vgl. Hannken-Illjes (2018), S. 118f.

<sup>261</sup> Vgl. Göttert (2009), S. 23 und 25. Und vgl. Schleichert (2016), S. 20f.

<sup>262</sup> Vgl. Perelman/Olbrechts-Tyteca (2004)<sup>1</sup>, S. 11. Und vgl. Hannken-Illjes (2018), S. 20.

Der Status bestimmt Ausgangspunkt der Argumentation und die argumentative Rahmung und Strategie.<sup>263</sup> Somit stellt die Status-Lehre ein gutes Analyse-Instrument für die Argumentation dar, da sie Klarheit verschafft, um was es eigentlich in der Argumentation geht.<sup>264</sup> Völzing verweist darauf, dass es neben den echten Konflikten auch unechte Konflikte gibt. Unechte Konflikte werden des Streitens willen ausgetragen und bestehen hauptsächlich aus strategisch-taktischer Argumentation. In unechten Konflikten werden angestaute Aggressionen abgebaut und nicht die „Durchsetzung inhaltlich definierter Interessen“<sup>265</sup> angestrebt, wie bei echten Konflikten, so Völzing. Glasl, der einen Konflikt als aus der „Unvereinbarkeit im Denken, Vorstellen, Wahrnehmen, Fühlen oder Wollen von zwei oder mehr Menschen“<sup>266</sup> versteht, unterteilt Konflikte nach der Art der Sache, der Beziehung, der Bedürfnisse, der Beurteilung und der Bewertung sowie der Verteilung. Des Weiteren gibt heiße und kalte Konflikte, je nach Implizitheit und Aktivität der Akteure.<sup>267</sup> Eine andere Methode den Anlass einer Streitigkeit zu begreifen, ist die Analyse der Erwartungshaltungen. Denn was „zu einer Argumentation führt, zumindest aber zur Frage nach Begründung und Erklärung, sind enttäuschte Erwartungen“<sup>268</sup>, so Völzing. Wenn ein Akteur die sprachliche oder gegenständlich-praktische Handlung seines Gegenübers nicht versteht, wenn also seine Erwartungshaltung nicht erfüllt wird, kann der Anlass für eine Argumentation gegeben sein. Völzing erweitert die Luhmansche Einteilung in kognitive und normative Erwartungen mit voluntativen und affektiv-emotionalen Erwartungen. So können die Erwartungen in die Bereiche des Wissens, der Meinung, der Wünsche und Gefühle eingeordnet werden. Luhman verweist darauf, dass kognitive Erwartungen flexibler sind und bei Enttäuschung schnell an die Wirklichkeit angepasst werden, wohingegen normative Erwartungen, also Meinungen, eher starr und wenig flexibel sind.<sup>269</sup>

Geissner stellt heraus, dass strittige Sachverhalte und Meinungsverschiedenheiten in vielen Konversationen weder explizit noch implizit dargelegt würden. Viel eher als die Offenlegung eines Dissens sei die Tendenz zur Bewahrung des Konsenses, indem die Wichtigkeit des strittigen Punktes herabgesetzt werde oder der Streitpunkt durch Themenwechsel oder Kommunikationsabbruch fallen gelassen werde. Hierbei fehle auf beiden Seiten der Wille zur Argumentation und zur Einigung bezüglich des Streitpunktes. Grund für das Ausbleiben einer Argumentation auf einen strittigen Sachverhalt können auch strategische Überlegungen oder hierarchische Strukturen sein.<sup>270</sup> Hierbei werde jedoch die Chance verpasst einen *blinden Dissens* in einen gut begründeten Dissens zu verwandeln<sup>271</sup>, welcher den Akteuren ein besseres Verständnis für die Gegenseite ermöglicht sowie eine Flexibilität im Denken und die Erkenntnisse eines Perspektivwechsels bietet. Eine bereits vorgezeichnete, festgefahrene Kommunikationsstrategie oder gar die Vermeidung oder Unterbrechung der Kommunikation über strittige Themen kann weder zu einem gerechtfertigten und begründeten Dissens führen noch die

---

<sup>263</sup> Vgl. Hannken-Illjes (2018), S. 116.

<sup>264</sup> Schleichert (2016), S. 21.

<sup>265</sup> Völzing (1979), S. 13.

<sup>266</sup> Ryborz (2018), S. 131.

<sup>267</sup> Vgl. Ryborz (2018), S. 131f.

<sup>268</sup> Völzing (1979), S. 18.

<sup>269</sup> Vgl. Völzing (1979), S. 18f.

<sup>270</sup> Vgl. Völzing (1979), S. 18.

<sup>271</sup> Vgl. Geissner(1986), S. 115.

Möglichkeit für einen gemeinsam erarbeiteten Konsens.<sup>272</sup> Mit Hilfe der oben bereits erwähnten Situationsanalyse kann der Kontext der Argumentation erschlossen und gegebenenfalls implizite und explizite Verhaltensregeln auch in Bezug auf die Streit- und Argumentationskultur erkannt werden.<sup>273</sup> Dies erlaubt Rückschlüsse darauf, wie in einer bestimmten Gruppe mit Problemen und Streitfragen umgegangen wird.

## 2.4 Funktion von Argumentationen – Dissens und Geltung

Warum argumentiert der Mensch? Was bewegt ihn und was hofft er mittels Argumentation zu erreichen? Über die möglichen Funktionen des Argumentierens wird dieses Kapitel mehr Aufschluss geben. Hannken-Illjes stellt zwei Basis-Funktionen der Argumentation heraus. Zum einen wird mittels Argumentation Dissens, also Strittigkeit bearbeitet. Zum anderen wird im Argumentationsprozess Geltung etabliert, da für die Prämissen auf geteiltes und akzeptiertes Wissen zurückgegriffen werden muss. Beide Funktionen sind eng miteinander verwoben.<sup>274</sup> Somit „aktualisiert (und ratifiziert) jede Argumentation, welche Aussagen Geltung beanspruchen können“<sup>275</sup> und welche nicht.

Geltungsstabilisierung findet bereits in den kleinen Alltagsgesprächen, den sogenannten Small Talks statt – sie stärken die Beziehung und die gemeinsamen Werte und Normen, die wiederum in Argumentationen als Oberprämisse dienen können und so gewissermaßen als kommunikative Vorlagerung einer Argumentation verstanden werden können. So sind Small Talk und oberflächliche Gespräche auch aus argumentativer Sicht nicht wertlos, sondern tragen „zum guten Funktionieren eines sozial unverzichtbaren Mechanismus“<sup>276</sup> bei, so Perelman und Olbrechts-Tyteca. Auch Geissner stellt das auf gegenseitigem Verständnis beruhende Gespräch als Prototyp der Kommunikation heraus, da es darauf abzielt, etwas gemeinsam zu haben oder etwas zur gemeinsamen Sache zu machen.<sup>277</sup>

Je nachdem welche Art von Streitpunkt vorliegt und wie die Intention der Akteure gelagert ist, können Argumentationen weitere unterschiedliche Funktionen besitzen. Argumentation kann der Verteidigung des eigenen Standpunktes oder getätigter Handlungen dienen. Hierbei ist die Bringschuld von Gründen nur auf eine Seite gelagert. Dies ist beispielsweise der Fall bei Angeklagten vor Gericht, bei öffentlichen Personen wie Politikern vor der Presse oder auch in persönlichen Beziehungen, wenn ein Part sein vermeintliches Fehlverhalten dem Gegenüber erläutern muss, um die Harmonie wiederherzustellen. Des Weiteren kann Argumentation als Mittel der Erkenntnisgewinnung, in der Konfliktbearbeitung oder der Meinungs- und Handlungsbeeinflussung fungieren. Auf diese drei funktionalen Aspekte der Argumentation wird in den folgenden drei Unterkapitel noch genauer eingegangen.

Die Kulturtechnik des Argumentierens kann jedoch auch noch weitere Funktionen besitzen. So kann das zivilisierte Streiten mit Argumenten auch als Vorwand dienen, das eigene Wissen zu demonstrieren, zu unterhalten, sich selbst darzustellen oder die Gegenseite glauben zu lassen, sie

---

<sup>272</sup> Vgl. Geissner(1986), S. 115.

<sup>273</sup> Vgl. Hannken-Illjes (2018), S. 117.

<sup>274</sup> Vgl. Hannken-Illjes (2018), S. 25.

<sup>275</sup> Hannken-Illjes (2018), S. 112.

<sup>276</sup> Perelman/Olbrechts-Tyteca (2004)<sup>1</sup>, S. 22.

<sup>277</sup> Vgl. Geissner (1986), S. 111f.

wäre in einem gleichberechtigten Meinungs austausch. Argumentation wird in diesen Fällen zur Farce und kann als Scheinargumentation gekennzeichnet werden. Die Hauptfunktion einer Argumentation kann demnach sehr unterschiedlich ausfallen.<sup>278</sup> Scheinargumentationen fungieren Perelman/Olbrechts-Tyteca zufolge als Köder und die scheinbar erreichte Übereinstimmung „sei nur Zwang in verkleideter Gestalt oder Symbol des guten Willens.“<sup>279</sup> Es gilt sie zu demaskieren, indem sie auf kommunikativer Metaebene benannt wird.

In allen ‚echten‘ Fällen authentischer Argumentation geht es ganz allgemein gesprochen um die Bearbeitung von Strittigkeit und die Etablierung von Geltung. Die Anteile können dabei unterschiedlich gelagert werden, jedoch ohne, dass „die andere Funktion gänzlich fehlt“<sup>280</sup>, wie Hannken-Illjes betont. Insgesamt ist von einer Multifunktionalität argumentatorischen Handelns auszugehen, Intentionen können sich überlagern und ergänzen. Das Kennen und Erkennen möglicher Funktionen einer Argumentation ist Teil der Argumentationskompetenz. Das Wissen um verschiedene Beweggründe und Rahmenbedingungen von argumentativen Prozessen, erhöht die Analysefertigkeit und die Handlungssicherheit der Akteure.

### 2.4.1 Erkenntnis

Der erkenntnistheoretische Ansatz in der Argumentationstheorie markiert als Hauptfunktion der Argumentation die Erkenntnis. Es geht darum einen Sachverhalt aufzuhellen und zu erklären. Lumer zufolge ist das deduktive Erkennen die einfachste Variante argumentativen Vorgehens.<sup>281</sup> Das deduktive Erkennen geht davon aus, dass eine Proposition wahr ist, wenn sie von wahren Aussagen logisch abgeleitet wird. Erkenntnis und Überzeugung finden nicht auf dem Weg vom Sender zum Empfänger statt, sondern ausschließlich im Empfänger selbst:

„Das besondere dieser Art des rationalen Überzeugens ist, dass der Argumentierende dem Adressaten in Form von der Argumentation Material liefert, mit dem der Adressat *sich selbst* von der Wahrheit oder Akzeptabilität der These überzeugen kann. Der Argumentierende versucht nicht, den Adressaten zu bereden, zu überreden, um ihn schließlich irgendwie zur Akzeptanz der These zu bringen. Vielmehr übernimmt der Argumentierende hier eine dienende, eine Servicefunktion: er gibt dem Adressaten etwas, womit er eine Erkenntnis gewinnen kann.“<sup>282</sup>

Bereits Galileo Galilei wies darauf hin, dass man einen Menschen nichts lehren könne, sondern ihm nur helfen könne, „es in sich selbst zu entdecken.“<sup>283</sup> Durch das wiederholte Geben und Nehmen von Gründen, die von der Gegenseite akzeptiert werden, wird die Geltung der Aussagen stabilisiert, die Argumentierenden versichern sich der Richtigkeit ihrer Standpunkte und gleichen ihre Verständnisse über die Welt miteinander ab. Durch Begründungen, Abgleich und Wiederholung kann „Argumentation Verständigung ermöglichen“<sup>284</sup> und dient als sinnstiftendes Element.<sup>285</sup> Somit setzt Argumentation, deren Funktion es ist Erkenntnis zu erlangen oder

---

<sup>278</sup> Vgl. Lumer (2007), S. 18.

<sup>279</sup> Perelman/Olbrechts-Tyteca (2004)<sup>1</sup>, S. 76.

<sup>280</sup> Hannken-Illjes (2018), S. 26.

<sup>281</sup> Vgl. Lumer (2007), S. 18.

<sup>282</sup> Lumer (2007), S. 18.

<sup>283</sup> Hardeland (2017), S. 5.

<sup>284</sup> Hannken-Illjes (2018), S. 11.

<sup>285</sup> Vgl. Völzing (1979), S. 14.

weiterzuvermitteln, Kooperation zwischen den Akteuren voraus. Kooperation ist hier zu verstehen als die Fähigkeit, auf den Kommunikationspartner einzugehen und ihn, Grießbach und Lepschy zufolge, in „seiner Andersartigkeit nicht nur wahrzunehmen, sondern ihn ernst zu nehmen und ihn im eigenen Redehandeln stets als konstitutive Bezugsgröße und Maßstab mitzudenken.“<sup>286</sup>

Lumer, der sich für ein argumentatives Ethos in der Rhetorik ausspricht, setzt sich für die Technik des *rationalen Überzeugens* ein, sodass der Adressat der Argumentation „beim Erkennen der Wahrheit oder Akzeptabilität der These“<sup>287</sup>, also Wahrscheinlichkeit oder Wahrheitsähnlichkeit, angeleitet wird. Diese Formulierung lässt eine Geschlossenheit im Argumentationsprozess vermuten, da der Argumentierende hier fest von der Richtigkeit seines Standpunktes, seiner Meinung, seiner Erkenntnis auszugehen scheint. Um das argumentative Ethos nach Meinung der Autorin zu erfüllen, ist jedoch immer das Prinzip der Offenheit grundlegend. Realisiert werden kann dies durch aktives Zuhören<sup>288</sup> und Eingehen auf die Argumente der Gegenseite. Geistige Flexibilität und Einfühlungsvermögen in die Perspektive der Gegenseite sind als ständige Wegbegleiter in einer ethischen Argumentation gefordert, nicht zuletzt um die Argumente dem geistigen Zustand des Gegenübers anpassen zu können. Und auch wenn der eigene Standpunkt mit hoher Sicherheit vertreten wird, ist es wichtig, Kritik zuzulassen und zu überprüfen, denn jedes noch so verfestigte Weltbild kann durch einen einzelnen Ketzer ins Wanken geraten, wie uns Galileo Galilei lehrte. Für die Kompetenzvermittlung und die argumentative Praxis bedeutet dies, als Akteur eine hohe Selbstreflexion der eigenen Meinung an den Tag zu legen und die gefestigten Meinungen immer wieder mit anderen konträren Meinungen abzugleichen.

#### **2.4.2 Konfliktbearbeitung – Konsens, Kompromiss oder begründeter Dissens**

Ziel einer Argumentation kann es zudem sein, einen gemeinsamen, sinnstiftenden Konsens zu erzielen. Ist dies durch Nehmen und Geben von Gründen und einer daraus erfolgenden gemeinsam erarbeiteten neuen Geltung zwischen den Argumentationspartnern nicht möglich, ist der aus der Argumentation heraus entstehende begründete Dissens besser als ein blinder Dissens, bei dem die Opponenten die Begründungen der Meinungen und Standpunkte der Gegenseite nicht einmal kennen. Jürgen Habermas, Frans von Eemeren und Rob Grootendorst sind die wichtigsten Vertreter der konsensualistischen Argumentationstheorie, die die Hauptfunktion der Argumentation in der Generierung von Konsens sieht. Lumer stellt die Nähe zur rhetorischen Perspektive auf Argumentation mit der Hauptfunktion den Argumentationspartner zu überzeugen heraus, da beide Strömungen die Akzeptanz der These als Ziel ausweisen. Als wichtigsten Unterschied stellt Lumer heraus, dass aus rhetorischer Perspektive der Argumentierende nicht unbedingt an diese seine These und daraus entwickelter Argumentation glauben muss, da sein Hauptinteresse im Überzeugen der Gegenseite liegt und nicht, wie in der konsensualistischen Theorie, in der gemeinsamen Akzeptanz der These und gemeinsamer sinnstiftender Konsensfindung.<sup>289</sup> Das theoretische Ideal konsensualistischer Argumentation, also die repressionsfreie, kooperative Konfliktbewältigung mittels argumentativer Aushandlungsprozesse, die zu einem gemeinsamen, sinnstiftenden Konsens führt, ist, Völzing zufolge, in Alltagskonflikten

---

<sup>286</sup> Grießbach/Lepschy (2015), S. 23.

<sup>287</sup> Lumer (2007), S. 18.

<sup>288</sup> Vgl. Hardeland (2017), S. 80f.

<sup>289</sup> Vgl. Lumer (2007), S. 17.

als vernachlässigbare Größe anzusehen.<sup>290</sup> Trotzdem stelle das argumentative Aushandlungsverfahren eine stets anzustrebende Prozedur zur Konfliktbewältigung dar, da sie auf lange Sicht die erfolgversprechendste, weil gewaltfreie Art und Weise, der Dissensbearbeitung darstelle, so Völzing.<sup>291</sup> Konsensualistische Konfliktbearbeitung sollte also immer als Orientierung und Vorbild in der Praxis herangezogen werden und kann als Idealform argumentatorischen Handelns Analysemodell für abweichende Alltagsargumentationen dienen.

Es darf nicht vergessen werden, dass die Bearbeitung von Dissens mittels Argumentation auch gezielt zu einer Vertiefung des Konflikts führen kann. In diesem Fall ist nicht Konsens, sondern ein verfestigter Dissens das Ziel des argumentativen Handelns. Konflikte nach Außen stärken nach Innen die Gruppenidentität. Feindbilder stellen oftmals ein wichtiges Mittel der Abgrenzung einer Gruppe nach Außen dar. So kann die Funktion von Argumentation sein, „in Konflikten dazu zu dienen, gegenteilige Meinungen oder Ansichten herauszuarbeiten, per Kompromiß oder Konsens Lösungsmöglichkeiten anzubieten, aber auch Potential zur Verschärfung eines Konflikts bereit zu halten.“<sup>292</sup> Mit dieser multifunktionalen Überlappung ist in der argumentatorischen Praxis zu rechnen. Zur argumentativen Kompetenz gehört somit auch eine Analysekompetenz der Intentionen des Gegenübers. Wenn nicht alle Parteien an einem Strang ziehen, um aus einem Konflikt einen begründeten Dissens werden zu lassen und diesen wiederum mit Hilfe gemeinsamer Geltung zu einem gemeinsamen Konsens zu transformieren, sind einseitige Bemühungen einen Konsens zu erreichen auf verlorenem Posten. „Die Bearbeitung von Strittigkeit und die Etablierung von Geltung“<sup>293</sup> ist, wie Hannken-Illjes betont, jeder Argumentation inhärent. Welcher Art die Bearbeitung von Strittigkeit ist und ob gemeinsame Geltung oder individuelle Geltung etabliert werden soll, ist von Fall zu Fall verschieden.

### 2.4.3 Intentionale Meinungs- und Verhaltensbeeinflussung

Menschen beeinflussen einander permanent. Selbst durch die bloße Anwesenheit eines Anderen ändert sich das Verhalten. Individuen stehen also im ständigen kommunikativen Austausch, worauf auch Watzlawicks Axiom *Man kann nicht nicht kommunizieren* abzielt.<sup>294</sup> Des Weiteren stellt Schulz von Thun fest, dass „[k]aum etwas (...) >nur so< gesagt [wird] – fast alle Nachrichten haben die Funktion, auf den Empfänger *Einfluß zu nehmen*.“<sup>295</sup> Wenn nun eine bestimmte Beeinflussung des Verhaltens beim Gegenüber angestrebt wird und dieses Ziel mit verschiedenen Mitteln verfolgt und in Beeinflussungshandeln umgesetzt wird, kann man von intentionaler Verhaltensbeeinflussung sprechen. So versuchen beispielsweise politische Parteien ihre potentielle Wählerschaft zu überzeugen, beim Wahlgang das Kreuz für ihre Partei zu setzen. Eltern versuchen mittels Erziehungsmaßnahmen das Verhalten ihrer Kinder zu beeinflussen. Der Partner versucht seiner ökologisch orientierten Partnerin einen Urlaub auf einem Kreuzfahrtschiff schmackhaft zu machen. Und der Bankräuber versucht mittels einer Pistole den Bankangestellten zur Übergabe von Bargeld zu bewegen. Die Art und Weise und die herangezogenen Mittel zur Verhaltensbeeinflussung können, wie an den Beispielen ersichtlich wird, von Fall zu Fall sehr

---

<sup>290</sup> Vgl. Völzing (1979), S. 14.

<sup>291</sup> Vgl. Völzing (1979), S. 12.

<sup>292</sup> Völzing (1979), S. 12.

<sup>293</sup> Hannken-Illjes (2018), S. 26.

<sup>294</sup> Vgl. Schulz von Thun (1989), S. 34.

<sup>295</sup> Schulz von Thun (1989), S. 29.

verschieden sein. Die folgende Tabelle soll die Einordnung von Argumentation in den übergeordneten Rahmen unterschiedlicher Mittel intentionaler Verhaltensbeeinflussung veranschaulichen. Mit Hilfe der Kontextualisierung von Begriffen können übergeordnete und nebengeordnete Phänomene besser verstanden werden und im Vergleich mit diesen die Eigenschaften, Stärken sowie Schwächen besser herausgearbeitet werden. Argumentation als Mittel der Meinungs- und Verhaltensbeeinflussung zu verstehen, entspringt dem rhetorischen, ergebnisorientierten Ansatz.

**Tabelle 6: Argumentation im Begriffssystem der intentionalen Verhaltensbeeinflussung**

Kategorien der Beeinflussung	Art/Ziel der Beeinflussung	Mittel der Beeinflussung	Beispiele
Vernunftorientierte Verhaltensbeeinflussung	Wissensbeeinflussung	Beweisen	Experiment, Beweise, Demonstration von sinnlich Wahrnehmbarem
		Erklären	Begründen eines allgemein anerkannten Sachverhaltes: verbal, gestisch (Gebärdensprache), visuell, auditiv, textuell, sinnlich
		Kompetenzvermittlung mittels Modelllernen/Zeigen	Richtiges Wissen oder gewünschtes Verhalten bewusst vorleben
	Meinungsbeeinflussung	Mit Argumenten überzeugen	Sprachliches Begründungshandeln eines umstrittenen Sachverhaltes
Emotions- und bedürfnisorientierte Verhaltensbeeinflussung	Bedürfnis nach Selbstverwirklichung	Aussicht auf Glück, Selbstoptimierung, Individualisierung	Werbung mit Versprechung auf Glück, Reichtum, Schönheit, Intelligenz, Unsterblichkeit, Transzendenz
	Allgemein soziale Bedürfnisse, Bedürfnis nach Sicherheit, Anerkennung und Wertschätzung	Verweis auf soziokulturelle Normen und Werte	Ethik, Gesetze, Bräuche, Gewohnheiten, soziale Zwänge, religiöse Regelbefolgung, Akzeptanz hierarchischer Strukturen
		Anwendung soziopsychologischer Mittel	Sympathie, Schönheit, sexuelle Anreize schaffen, Charme, gute Beziehung schaffen, Vorlieben berücksichtigen, Kommunikationssituation gestalten
		Taktisch-manipulative Vorgehensweisen	Knappheit suggerieren, Anreize schaffen, Tauschhandel, Verhandlungstechniken, Drohungen
	Existenzbedürfnisse	Sicherheit suggerieren	Versicherungen
		Sicherheit und Existenz bedrohen	Angst machen, Erpressung, Gewaltandrohung, Gewaltausübung

In der Tabelle werden die Mittel der intentionalen Verhaltensbeeinflussung zuvorderst in zwei Kategorien unterteilt: zum einen die vernunftorientierte und zum anderen die emotions- und bedürfnisorientierte Verhaltensbeeinflussung. Verstand und Gefühl, Rationalität und Emotionalität werden umgangssprachlich oftmals als Gegensatzpaare wiedergegeben. Sie sind jedoch nicht als Gegensatzpaare, sondern als sich ergänzende Systeme zu verstehen. Von der Wichtigkeit der Kenntnis der „Lehre von den Affekten“<sup>296</sup> war bereits Aristoteles überzeugt und widmete sich diesen ausführlich in seinen Schriften zur Rhetorik. Platon verfestigte, mit seiner Vorstellung der Dreiteilung der menschlichen Seele in Denken, Wollen und Fühlen, die Gegensätzlichkeit von der als niedriger erachteten Ebene der Gefühle, Affekte und des Pathos und der höherwertigeren Ebene des Verstandes.<sup>297</sup> Der Einfluss der antiken Bewertung beider Systeme ist bis heute präsent, so Schwarz-Friesel:

„Emotionen verhindern nach Ansicht vieler Philosophen die rationale Bewältigung der Umwelt. Daher muss der Mensch sie unterdrücken und insbesondere ihre der Ratio entgegenarbeitenden Eigenschaften hemmen, damit er den Prinzipien der Vernunft folgen kann und somit seine ethische Vollendung erreicht. [...]. Bis heute sind noch viele philosophische, aber auch sozial- und politikwissenschaftliche Theorien sowie Alltagskonzeptualisierungen dieser Denktradition verhaftet.“<sup>298</sup>

In diesem Sinne versteht auch die traditionelle Kognitionspsychologie Emotionen als „temporär affektive Zustände (...), die die gerade ablaufenden kognitiven Prozesse unterbrechen oder behindern“<sup>299</sup> und die kognitive Linguistik geht von einem rein rational geprägten Menschenbild aus und schließt die emotionalen Anteile aus.<sup>300</sup> Neuere Erkenntnisse der Forschung belegen jedoch die enge Verknüpfung des emotional- limbischen Systems mit dem kognitiv-rationalen System des Großhirns und damit die hohe Relevanz der Emotionen für die kognitiven Leistungen.<sup>301</sup> So sind Wahrnehmen, Denken, Verstehen und Urteilen ohne Emotionen nicht möglich. Als weite Definition von Kognition kann die „Menge aller Prozesse, mit denen Informationen aufgenommen, gespeichert und verändert werden“<sup>302</sup> verstanden werden. Späth/Seiter stellen heraus, dass Entscheidungen „zwar im Großhirn vorbereitet und später dort rationalisiert, aber im limbischen System gefällt“<sup>303</sup> werden. Hieraus formulieren die Autoren eine konkrete Handlungsanweisung an alle Pädagogen:

„Lernende sollten ihre Fähigkeit trainieren, aus trockenen Fakten emotional eingefärbte Beispiele, Geschichten und Metaphern zu machen sowie handlungs- und erfahrungsorientiert zu arbeiten. Im sozialen Lernen ist es förderlich, Gefühle bewusst spürbar und sichtbar zu machen: Das gilt es zu lernen und zu üben.“<sup>304</sup>

Mit den Erkenntnissen der kognitivistischen Gefühlstheorien entsteht eine neue Leitlinie nicht nur in der pädagogischen Vermittlungspraxis, sondern auch für alle anderen Kommunikationsprozesse: Die Aufgabe der strikten Trennung von Verstand und Gefühl zu

---

<sup>296</sup> Aristoteles (2007), S. 76ff.

<sup>297</sup> Vgl. Schwarz-Friesel (2013), S. 90.

<sup>298</sup> Schwarz-Friesel (2013), S. 90.

<sup>299</sup> Schwarz-Friesel (2013), S. 92.

<sup>300</sup> Vgl. Schwarz-Friesel (2013), S. 92.

<sup>301</sup> Vgl. Münchow: Wie man sich fühlt, so lernt man (2016).

<sup>302</sup> Schwarz-Friesel (2013), S. 93.

<sup>303</sup> Späth/Seiter (2012), S. 52f.

<sup>304</sup> Späth/Seiter (2012), S. 53.

Gunsten eines integrativen Ansatzes, der die Interaktion von Emotion und Kognition berücksichtigt. So sieht Schwarz-Friesel Gefühle als „kognitive Phänomene mit emotionaler Information“<sup>305</sup> und legt folgende vier Annahmen der kognitivistischen Gefühlstheorie zugrunde:

1. „Gefühle sind intentional auf ihre jeweiligen Gegenstände ausgerichtet. Sie werden damit von Affekten und Stimmungen unterschieden, die nicht-intentional sind.
2. Gefühle sind wesentlich mit einem kognitiven Element (Gedanke oder Urteil) verbunden.
3. Gefühle besitzen stets eine evaluative Dimension, das heißt sie bewerten Gegenstände oder Sachverhalte entweder positiv oder negativ.
4. Gefühle sind in einem sehr allgemeinen Sinn rational, sie können, je nach Situation, korrekt oder inkorrekt, angemessen oder unangemessen, wahr oder falsch sein“<sup>306</sup>.

Überzeugungen, Urteile und Wertungen sind demnach kognitive Elemente, die einen großen Anteil an Emotionen ausmachen. Informationsverarbeitungsprozesse werden immer von emotionalen Komponenten begleitet, die bereits präzeptiv angelegt sind, und durch die Information aktiviert, verstärkt oder verändert wird.<sup>307</sup> Somit sind Schnittpunkte und Simultanität der beiden Systeme immer hervorzuheben: Griebach und Lepschy stellen bezüglich der Rede fest, dass deren Inhalte „kognitiv und emotional komplex verknüpft [sind], so dass dies auf Seiten des Hörers einen komplexen Verstehens- und Entschlüsselungsprozess notwendig macht, damit er die Kommunikationsabsicht des Redners identifizieren und verstehen kann.“<sup>308</sup>

Die Verhaltensbeeinflussung mittels Appelles an die Emotionen und die Bedürfnisse des Gegenübers kann als die schnelle, intuitive, teils subtile und nicht immer bewusste Art der Verhaltensbeeinflussung angesehen werden.<sup>309</sup> Das intuitive System zur Entscheidungsfindung ruft Impressionen, Gefühle und Neigungen hervor, die, wenn sie durch die Vernunft bestätigt werden, zu Meinungen, Einstellungen und Intentionen werden können. So ist Intuition durch Automatismus und Schnelligkeit geprägt, verlangt keinen großen Aufwand und bewusste Kontrolle. Intuition reagiert zudem mehr auf Unterschiede als auf bereits Bekanntes.<sup>310</sup>

Die Verhaltensbeeinflussung über die Vernunft hingegen, ist im Vergleich dazu ein langwieriger Prozess des Verstehens und Erkennens. Das langsamere und aufwändigere System kontrolliert das schnelle und intuitive System und verarbeitet und konstruiert Erinnerungen, so dass Kahneman dieses auch als System des *remembering self* bezeichnet, welches das intuitive, emotionale System des *experiencing self* überwacht.<sup>311</sup> Nobelpreisträger Kahneman hat dies in seinem Buch *Thinking, fast and slow* herausgearbeitet und weist darauf hin, dass das intuitive System vom Verstand so beeinflusst werden kann, dass bestimmte Muster erkannt werden und in einer bestimmten Art und Weise automatisch reagiert werden kann. Diese Verhaltensweisen müssen jedoch durch ein adäquates Training anvisiert werden.<sup>312</sup>

---

<sup>305</sup> Schwarz-Friesel (2013), S. 102.

<sup>306</sup> Schwarz-Friesel (2013), S. 103.

<sup>307</sup> Vgl. Schwarz-Friesel (2013), S. 129f.

<sup>308</sup> Griebach/Lepschy (2015), S. 28.

<sup>309</sup> Kahneman (2011), S. 408f.

<sup>310</sup> Kahneman (2011), S. 105.

<sup>311</sup> Kahneman (2011), S. 408f.

<sup>312</sup> Kahneman (2011), S. 105.

Für die Ausbildung einer argumentativen Kompetenz kann hier festgehalten werden, dass es viele unterschiedliche Mittel der intentionalen Meinungs- und Verhaltensbeeinflussung gibt. Die Unterteilung dieser Mittel nach intuitiv-emotionalen und kognitiven Kriterien hat eine lange Tradition, wird aber von aktuellen Forschungen in ihrer strikten Abgrenzung widerlegt, jedoch in ihrer Existenz und ihrer gegenseitigen Beeinflussung bestätigt. Lumer sieht Argumentationen im weitesten Sinne als das wichtigste Mittel der kognitiven Beeinflussung.<sup>313</sup> Neben der vernunftorientierten Argumentation nennt Lumer noch zwei weitere Mittel der intentionalen Verhaltensbeeinflussung:

„Daneben gibt es eristische Mittel, also mehr oder weniger unfaire Tricks, mit denen man seinen Gegner in der Diskussion angreift, um die Hörer für sich zu gewinnen. Oder es gibt von der Sozialpsychologie erforschte, meist emotionale Mittel, mit denen man Meinungen und Verhaltensweisen beeinflussen kann, wie die Identifikation mit berühmten Personen, sexuelle Anziehung, die Angst, im Konkurrenzkampf zu verlieren usw. - und die ja auch z. B. in der Werbung weidlich eingesetzt werden.“<sup>314</sup>

Die Argumentationsforscher Perelman und Olbrechts-Tyteca sehen im Gegensatz zu Lumer nicht die vernunftorientiert-kognitiven Mittel, sondern die affektiv-ästhetischen als die wirkmächtigeren Mittel der Verhaltensbeeinflussung an und plädieren für die Anpassung der Mittel an die Hörerschaft.<sup>315</sup>

„Um besser Einfluß auf eine Hörerschaft zu nehmen, kann man sie durch verschiedene Mittel konditionieren, z. B. durch Musik, Beleuchtung, Gruppenspiele, Landschaftskulisse oder theatergerechte Regie. Diese Mittel waren zu allen Zeiten bekannt und fanden sowohl bei den Urvölkern wie bei den Griechen und Römern und den Menschen des Mittelalters ihre Anwendung; die Perfektionierung der Technik unserer Tage hat es ermöglicht, sie so gewaltig fortzuentwickeln, daß man in solchen Mitteln schließlich das Wesentliche menschlicher Beeinflussung zu sehen pflegt.“<sup>316</sup>

Das Zitat mag den ein oder anderen Leser an die Massenbeeinflussungsmittel großer Diktatoren im 20. Jahrhundert erinnern. Die Kenntnis um die Mittel der scheinbar einfachen, schnellen, intuitiv-subtilen und emotionalen Manipulationstechniken gehört, den Autoren zufolge, zum Wissen argumentativer Kompetenz. Diese Mittel ziehen Menschen in den Bann, sodass eine erhöhte kritische Hinterfragung der einhergehenden transportierten Meinungen und Weltbilder geboten ist. Till spricht sich für einen holistischen und weit gefassten Blick auf menschliche Persuasionsprozesse aus. Folgende Definitionen zeigen, dass die Grenzen des Begriffes *Persuasion* in der Literatur unterschiedlich weit gefasst werden: Schönbach definiert Persuasion als „bewusste Versuche, Verhalten mit Hilfe von Zeichen zu beeinflussen“<sup>317</sup>. Hannken-Illjes ergänzt in Schönbachs Definition Verhalten mit Einstellungen und unterteilt Persuasion in die Begriffe Überzeugen und Überreden.<sup>318</sup> Diese Zweiteilung, die in vielen sprachwissenschaftlichen Abhandlungen bearbeitet wurde, ist für Kreuzbauer wiederum zu eng gefasst:

---

<sup>313</sup> Vgl. Lumer (2007), S. 16.

<sup>314</sup> Lumer (2007), S. 16.

<sup>315</sup> Vgl. Perelmann/Olbrechts-Tyteca (2004)<sup>1</sup>, S. 30.

<sup>316</sup> Perelmann/Olbrechts-Tyteca (2004)<sup>1</sup>, S. 30.

<sup>317</sup> Schönbach (2016), S. 17.

<sup>318</sup> Vgl. Hannken-Illjes (2018), S. 37.

„Der Begriff der Persuasion umfasste bereits in seiner antiken Bedeutung nicht nur ‚Überzeugung‘ bzw. ‚Überredung‘, sondern ‚Beeinflussung‘ schlechthin. Dies belegen die drei rhetorischen Überzeugungsmittel: Logos, Ethos, Pathos. Wenn der Logos – gleichgültig ob man ihn als Versuch der Überzeugung oder bloß der Überredung versteht – zwar immer mit Rationalität zu tun hat, so gehen Ethos und Pathos weit darüber hinaus. Sie beinhalten auch die gänzlich nicht-rationale Beeinflussung, die ausschließlich auf dem affektiven Aspekt beruht.“<sup>319</sup>

Die Forschungen zum Überreden inklusive der angrenzenden strategischen Kommunikation und Manipulations- und Propagandatechniken müssten, Till zufolge, wieder verstärkt in den wissenschaftlichen Fokus der Persuasionsforschung rücken und nicht, wie in der Vergangenheit geschehen, aus den Rhetorik-Konzepten ausgeschlossen werden.<sup>320</sup> Der Blick auf die Propagandaforschung wäre für die Sprechwissenschaft mit ihrer Intention respektvolle Kommunikation zu fördern insbesondere wichtig, da Propaganda alle Kunstgriffe der Beeinflussungstechniken anwendet und an ihr die Grenzen argumentatorischen Handelns ausgelotet werden können. Perelman und Olbrechts-Tyteca sehen in der Propaganda eine Technik, um den Weg für eine argumentatorisches Verfahren zu ebnet:

„Ein wesentlicher Faktor von Propaganda, so wie sie sich vor allem im 20. Jahrhundert entwickelt hat – ihr Gebrauch war jedoch seit der Antike wohlbekannt und wurde von der katholischen Kirche mit unvergleichlicher Kunst nutzbringend fortgeführt – ist die Konditionierung der Hörerschaft mit Hilfe von vielen verschiedenen Verfahren, die alles einsetzen, was Verhalten beeinflussen kann. Diese Verfahren haben unbestreitbar ihre Wirkung auf die Einstimmung einer Hörerschaft, so daß diese für darauffolgende Argumente zugänglicher wird.“<sup>321</sup>

Beide Systeme, Emotion und Verstand, sind dem Menschen gegeben. Eine kluge Sprechwissenschaft beschäftigt sich mit beiden und positioniert sich zu den unterschiedlichen Techniken. Denn eine künstliche Distanzierung zu den emotionalen Mitteln in der Wissenschaft ist nicht gewinnbringend und die Sprecherziehung/Sprechwissenschaft sollte diese Mittel mehr in den Fokus rücken, da ihre Wirkkräfte schnell und mächtig sein können. Auch Kreuzbauer spricht sich für ein globales Rhetorikverständnis und ein damit einhergehendes „umfassendes Modell der menschlichen Beeinflussung“<sup>322</sup> aus. Eine normative Positionierung des Faches, oder besser der interdisziplinären Disziplin, im Sinne einer ethischen Kommunikation muss hierbei im steten Austausch errungen werden. Denn das normative Ziel der Sprecherziehung ist das Bekenntnis zur respektvollen Kommunikation. Aufgabe muss es verstärkt sein, respektlose Kommunikation zu erkennen, zu benennen und Lösungen anzubieten, wie gegen sie vorgegangen werden kann.

## 2.5 Inhalt einer Argumentation

In diesem Kapitel wird die inhaltliche Seite der Argumentation in den Blick genommen. Zum einen wird die Theorie der *Kognitiven Dissonanz* vorgestellt. Da Argumentationen Strittiges bearbeiten, rufen sie meist ein Unbehagen hervor. Die Konsequenzen dieses Mechanismus sollten dem kundigen Sprecherzieher unbedingt bekannt sein. Daraufhin folgt ein Kapitel, das sich mit der

---

<sup>319</sup> Kreuzbauer (2007), S. 1.

<sup>320</sup> Vgl. Till (2015), S. 13.

<sup>321</sup> Perelman/Olbrechts-Tyteca (2004)<sup>1</sup>, S. 11f.

<sup>322</sup> Kreuzbauer (2007), S. 2.

selbstkritischen Analyse des Zustandekommens des eigenen Meinungs- und Wertekomplexes auseinandersetzt. Daraufhin wird die aristotelische Lehre der substantiell-materialen Topik vorgestellt. Diese kann als Methode verwendet werden, um die Grundprämisse zu erzeugen und einen Übergang vom Grund zur Konklusion zu bilden oder die Gründe zu analysieren.<sup>323</sup> Auf die Frage nach der Herkunft der Gründe, die den kleinsten gemeinsamen Nenner und somit den Ausgangspunkt der Argumentation darstellen, wird das Vier-Seiten-einer-Nachricht Modell Schulz von Thuns für den Argumentationsprozess auf seinen Nutzen überprüft.

### 2.5.1 Strittige Inhalte und Kognitive Dissonanz

Strittiges stellt die Ausgangsbasis für jede Argumentation dar, sodass das Gegenüber gewisse Widerstände gegen die dargelegte Argumentation hegt. Jedoch gibt es auch ein Minimum gemeinsamer Werte als Basis und Ausgangspunkt der Argumentation. Wenn also der Inhalt einer Nachricht „in Widerspruch zu bestimmten Verhaltensweisen oder Überzeugungen des Empfängers“<sup>324</sup> steht, gerät der Empfänger in eine kognitive Dissonanz. Im Bestreben der Menschen liegt es, diese Dissonanz zu vermeiden und die Wahrnehmung selektiv auf das zu richten, was den „eigenen Lebensstil und die eigenen Handlungen als gerechtfertigt und >gut< erscheinen lassen“<sup>325</sup>, wie Schulz von Thun darlegt:

„Der Empfänger hat große Augen und große Ohren für alles, was seine Art zu leben und zu handeln rechtfertigt. Alles andere wehrt er ab oder deutet es in seinem Sinne um. Schon die Wahrnehmung tritt hier in den Dienst der Sicherung des Seelenfriedens, genauso der Verstand und die Art zu kommunizieren.“<sup>326</sup>

Die Vermeidung kognitiver Dissonanz oder die Sicherung der inneren Harmonie sind stets als begleitende Prozesse in der Argumentation mitzudenken. Schulz von Thun und Völzing nennen folgende Strategien zum Umgang mit kognitiver Dissonanz, die, dem nach Konsonanz mit sich und der Umwelt strebenden Individuum, zur Verfügung stehen. Zum einen besteht die Möglichkeit den Schein zu wahren, den Konsens aufrecht zu erhalten und die kognitive Dissonanz auszuhalten. Schulz von Thun zufolge ist dies jedoch „eine selten gewählte Lösung, denn der gestörte Seelenfrieden versetzt den Empfänger in einen recht quälenden Zustand“<sup>327</sup>. Die kognitive Dissonanz schadet der inneren Konsonanz des Akteurs und kann sich psychisch belastend auswirken. So gibt es unterschiedliche Möglichkeiten die bereits aufgekommene kognitive Dissonanz im Nachgang zu reduzieren. Hierfür nennt Völzing drei Strategien: Zum ersten lässt sich die Dissonanz ignorieren und unterdrücken. Der Akteur blendet den Aspekt der seine Erwartungen enttäuscht hat, und die kognitive Dissonanz hervorruft, aus. Oftmals können bereits im Vorfeld potentiell kognitive Dissonanz erzeugende Situationen antizipiert werden, sodass eine weitere Strategie ist, diese Situationen bewusst zu vermeiden.<sup>328</sup> Zum zweiten können kognitive Dissonanzen bis zu einer individuell-situativen Toleranzgrenze und zugunsten eines angestrebten Zieles ertragen werden. Drittens kann der Akteur an seiner kognitiven Dissonanz arbeiten, indem er den Streitpunkt, dessen Verursacher und dessen Folgen durch Auf- oder Abwertung neu

---

<sup>323</sup> Vgl. Hannken-Illjes (2018), S. 131.

<sup>324</sup> Schulz von Thun (1989), S. 219.

<sup>325</sup> Schulz von Thun (1989), S. 219.

<sup>326</sup> Schulz von Thun (1989), S. 220.

<sup>327</sup> Schulz von Thun (1989), S. 220.

<sup>328</sup> Vgl. Grießbach (2019), S. 1.

bewertet. Auch können Dritte oder widrige Umstände und Schicksalsschläge für streitbare Punkte, bspw. Fehlentscheidungen, verantwortlich gemacht werden.<sup>329</sup> Und wenn alles nichts helfe, so Schulz von Thun, dann lasse „sich der Seelenfrieden durch Herabsetzung des Senders leidlich wiederherstellen“<sup>330</sup>.

Festingers Theorie der kognitiven Dissonanz kann somit Aufschluss über den Akt der Problematisierung enttäuschter Erwartungen geben. Der Weg geht hier von intrapersonellen zu interpersonellen Vorgängen. Die Strategien zur nachträglichen Reduktion kognitiver Dissonanz finden häufig auch in Argumentationen Verwendung und sollten deshalb einen wichtigen Bestandteil in der Vermittlung von argumentativer Kompetenz darstellen.<sup>331</sup>

**Tabelle 7: Möglichkeiten zur Dissonanz-Reduzierung nach Art des Streitpunktes**

<b>Streitpunkt/Art der Dissonanz</b>	<b>Mögliche Strategie der kognitiven Dissonanz-Reduzierung</b>
Streitpunkt mit persönlicher Bedeutung, Betroffenheit oder Verantwortlichkeit	Herabsetzung der Bedeutung/ Betroffenheit, Abschieben der Verantwortung auf Dritte oder widrige Umstände
Attraktivität der nicht gewählten oder nicht-wählbaren Alternative	Herabsetzung der Attraktivität der nicht-gewählten Alternative
Unterschied zwischen den Alternativen	Kognitive Überlappung der gewählten mit der nicht-gewählten Alternative
Normative Erwartungen	Verharren auf eigenen Normen und Werten, Bestätigung der Normen durch Dritte
Kognitive Erwartungen	Anpassung/Korrektur → Auflösung des Dissens und der kognitiven Dissonanz
Voluntative Erwartungen	Herabsetzen der Beziehung zum Gegenüber

Zum anderen, und nun kommen wir zum Ausgangspunkt der Argumentation wie sie in dieser Arbeit verstanden wird, besteht die Möglichkeit, etwas zu einem strittigen Punkt zu erheben und einen offenen Dissens zu markieren. Für diese offene Konfrontation eines Gegenübers mit einem Streitpunkt wird die individuell-situative und kontextuelle Toleranzgrenze der kognitiven Dissonanz überschritten, sodass die Konsonanz mit dem Gegenüber aufgehoben wird. Hier geht es also im Grunde darum, die eigene Dissonanz zu reduzieren und die „Umgebung der eigenen Einstellung anzupassen, indem man z. B. versucht, andere von der Wahrheit einer Proposition oder der Richtigkeit und Notwendigkeit einer Handlung zu überzeugen“<sup>332</sup>, so Völzing. Bei Überprüfung und Abgleich der Meinungen und Ansichten besteht jedoch auch die Möglichkeit, die eigene Meinung und das Verhalten zu ändern und sich der anfangs Dissonanz erzeugenden Ansicht anzuschließen, sodass ein echter oder scheinbarer Konsens entsteht.<sup>333</sup> Auf Basis

<sup>329</sup> Vgl. Völzing (1979), S. 31.

<sup>330</sup> Schulz von Thun (1989), S. 220.

<sup>331</sup> Vgl. Völzing (1979), S. 24ff.

<sup>332</sup> Völzing (1979), S. 24.

<sup>333</sup> Vgl. Schulz von Thun (1989), S. 220.

argumentativer Ergebnisoffenheit im Umgang mit kognitiven Dissonanzen macht Argumentation erst Sinn.

Dass es nicht einfach ist, das Offenheitsprinzip in der Argumentation zu verfolgen und zu wahren, wird vor dem Hintergrund der Kenntnis über die kognitive Dissonanz noch klarer. Der Akteur muss sich der identitätssichernden Prozesse bewusst sein, seine selektive Wahrnehmung und ablehnende Haltung gegenüber konträren Meinungen für den Verlauf der Argumentation abstreifen und den Blick und das Verständnis für gegenüberliegende Ansichten öffnen. Dies heißt nicht, seine eigenen Werte und Normen, Meinungen und Anschauungen über Bord zu werfen, sondern bereit zu sein, die konfliktevozierende Situation zuzulassen und ihr mit offenen Ohren und offenem Geist gegenüber zu treten. Denn selektives Wahrnehmen und Verstehen der dargebrachten Argumente des Gegenübers führen automatisch zu Missverständnissen und verhindern einen offenen, gleichberechtigten und auf gegenseitigem Verständnis ausgerichteten Argumentationsprozess. Für die Kompetenzvermittlung bedeuten die genannten Punkte eine starke Förderung der Persönlichkeitsbildung.

### **2.5.2 Den eigenen Standpunkt kritisch hinterfragen**

Perelman und Olbrechts-Tyteca „sind fest davon überzeugt, daß die haltbarsten Glaubensvorstellungen solche sind, die nicht nur ohne Beweis übernommen, sondern die allzu oft nicht einmal klar ausgedrückt werden.“<sup>334</sup> Eine klare Sprache im Argumentationsprozess zu finden und zu präsentieren ist untrennbar an klare Gedanken gekoppelt. Wer in einer Argumentation klar und verständlich überzeugen will, der sollte zuallererst seinen Standpunkt und die dahinter liegenden Prämissen, Meinungen, Werte und Anschauungen sowie Sachinformationen überprüfen. Es geht in aller erster Linie darum, zu verstehen warum und wie die eigene Meinung zustande gekommen ist und auf welcher Grundlage sie basiert. Oesterreich weist darauf hin, dass „der existentiell-pragmatische Sinn von lebensformtragenden Überzeugungen, denen wir (...) uns verpflichtet fühlen“<sup>335</sup> meist ohne evidente Beweise auskommt. Die Analysekompetenz zur selbstkritischen Hinterfragung des eigenen Standpunktes hilft auch bei allen weiteren Argumentationsanalysen, zumal kulturspezifische Argumentationsmuster rezipiert und rezitiert sowie neuen Gegebenheiten plastisch angepasst werden.

Das Konzept der Wahrscheinlichkeit besagt, dass Wissen oftmals nur vorläufig gültig ist. Auch der berühmte Ausspruch Sokrates ‚Ich weiß, dass ich nichts weiß‘<sup>336</sup> zeugt von der Veränderbarkeit scheinbar gesicherter Wissensannahmen. Göttert versteht in diesem Sinne die Rhetorik, die mit Wahrscheinlichkeiten operiert, als „Philosophie der (das Denken beherrschenden) Strukturen.“<sup>337</sup> Die klassische Philosophie betrachtet das Individuum konträr dazu als sinnstiftendes Subjekt. Das Individuum wird somit sowohl als sinnstiftendes als auch ein von Strukturen beeinflusstes Subjekt verstanden. Die Gewichtung ergibt sich aus dem Modus des in der Gesellschaft verankerten Individuums an. Wer kritisch sozio-kulturell gesetzte Strukturen und Normen hinterfragt und verändert, kann als kreatives, selbst sinnstiftendes Individuum agieren. Es geht darum

---

<sup>334</sup> Perelman/Olbrechts-Tyteca (2004)<sup>1</sup>, S. 11.

<sup>335</sup> Oesterreich (2000), S. 356.

<sup>336</sup> Gutmann (2020).

<sup>337</sup> Göttert (2009), S. 12.

eigenverantwortlich und im Bewusstsein der „Wohlberatenheit“<sup>338</sup> zu agieren und in einer komplexen, manchmal wirt erscheinenden Wirklichkeit klug und bedacht zu handeln. Wer lediglich den bereits gesetzten Strukturen folgt, ohne sich seine eigene Meinung zu bilden und die eigenen kulturellen Praktiken auf Sinnhaftigkeit überprüft, wird ein von den Strukturen beherrschtes Individuum bleiben. Der gesellschaftliche Rahmen, in dem das Individuum aufwächst, bestimmt den Grad der Wahrscheinlichkeit, ob sich jenes als aktiv-handelndes oder passiv-reagierendes Subjekt versteht und verhält. So sind in individualistisch geprägten Gesellschaften frei handelnde Individuen und in konformistisch geprägten Gesellschaften strukturfolgende Individuen häufiger anzutreffen. Wie Geltung entsteht und reproduziert wird, damit beschäftigt sich die ethnografische Perspektive auf Argumentation. Diese junge aber sehr interessante Perspektive kann, Hannken-Illjes zufolge, als Forschungsstrategie eingeordnet werden, die die argumentative Praxis beschreibt und das komplexe System sozialer Praktiken zu verstehen sucht.<sup>339</sup> Die Ethnografie der Argumentation nutzt die qualitative Methodenvielfalt der Feldforschung und fragt nach der Evolution einer Aussage hin zur Prämisse sowie nach den sozialen Praktiken, welche die Aussagen mobilisieren, um als Argument verwendet werden zu können. Der ethnografische Zugang zur Argumentation interessiert sich somit für die Art und Weise wie „in einem Feld Prämissen und damit Geltung etabliert [werden], die dann in der Argumentation genutzt werden können“<sup>340</sup>:

„Aus einem ethnografischen Verständnis kann Argumentation nicht isoliert analysiert werden, sondern als Verfahren, das eingebettet ist in eine konkrete Situation und das in einem Zusammenspiel kultureller und damit auch kommunikativer Praktiken auftritt.“<sup>341</sup>

Daraus ergeben sich drei zentrale Punkte der ethnografischen Argumentationsanalyse. Zum einen das Verhältnis zwischen Topos, Thema und Argumentation. Zum zweiten die Analyse des Feldes und zum dritten die dort von den Akteuren angewendeten kulturellen Praktiken.<sup>342</sup> Die Suche nach den verwendeten Inhalten argumentatorischer Prozesse ist immer in einem sozio-kulturellen Gesamtkontext zu verorten.

### 2.5.3 Die Oberprämisse als inhaltlicher Ausgangspunkt einer Argumentation

Neben dem Strittigen als Ausgangslage einer Argumentation und dem Einverständnis zum Argumentieren als Technik der Bearbeitung des Streitfalles, ist das Einverständnis zur Oberprämisse als inhaltlicher Ausgangspunkt einer Argumentation konstituierend. Ohne die Übereinkunft über die Oberprämisse, diesen kleinsten gemeinsamen inhaltlichen Nenner, ist eine argumentative Entwicklung, der Aufbau eines gedanklichen Gerüsts nicht möglich.<sup>343</sup>

**Tabelle 8: Aufbau eines Arguments**

Grund (Oberprämisse)	Übergang (Unterprämisse)	Konklusion
„Alle Menschen sind sterblich.“	„Sokrates ist ein Mensch.“	„Also ist Sokrates sterblich.“

<sup>338</sup> Buchheim (2000), S. 132.

<sup>339</sup> Vgl. Hannken-Illjes (2018), S. 144.

<sup>340</sup> Hannken-Illjes (2018), S. 147.

<sup>341</sup> Hannken-Illjes (2018), S. 145.

<sup>342</sup> Vgl. Hannken-Illjes (2018), S. 151.

<sup>343</sup> Vgl. Hannken-Illjes (2018), S. 34.

Für die Aussage in der Oberprämisse ist es wichtig, dass die Akteure gemeinsam geltende Werte und Tatsachen anerkennen. Diese Werte und Tatsachen bezeichnen Perelman und Olbrechts-Tyteca in einer *argumentation ad rem*, also einer Argumentation zur Sache, die sich an der Wahrheit und der Vernunft orientiert, als Objekte des Einverständnisses.<sup>344</sup> Klein „fasst Argumentation als den Versuch ‚mit Hilfe des kollektiv Geltenden etwas kollektiv Fragliches in etwas kollektiv Geltendes zu überführen‘“.<sup>345</sup> Was ist nun aber das kollektiv Geltende und wie kann es als Oberprämisse zum Ausgangspunkt einer Argumentation werden?

Als erstes ist es wichtig, die konkrete Streitfrage zu isolieren. Wenn mehrere strittige Punkte vorliegen, gilt es, die strittigen Punkte einzeln herauszuarbeiten. Im Falle unseres Beispiels wird die Aussage ‚Sokrates ist sterblich‘ angezweifelt. Nun ist derjenige, der die Aussage ‚Sokrates ist sterblich‘ vertritt im Zugzwang und muss seinen in Frage gestellten Standpunkt begründen. Zum Auffinden eines guten Grundes, der als Oberprämisse Ausgangspunkt des Argumentes darstellt, kann die Aristotelische Toposlehre ein hilfreiches Werkzeug sein. *Topoi* sind gedankliche Orte, die bereits den antiken Griechen bei der *inventio* einer Rede, also der Argumentationsauffindung, gedient haben, sodass sie auch als „Vorratslager von Argumenten“<sup>346</sup> und „Vorrat an allgemein anwendbaren Gedanken“<sup>347</sup> bezeichnet werden. Vor Aristoteles wurden *Topoi* bereits in Rhetorik-Lehrbüchern vorgestellt, hier waren sie hauptsächlich als „Gemeinplätze oder fertige Versatzstücke der Rede“ gelistet, die als „Argumentbrocken zum Auswendiglernen“<sup>348</sup> gedacht waren.

Wagner und Rapp stellen heraus, dass Aristoteles den Begriff *Topos* in seinen sechs Büchern zur *Topik* kein einziges Mal definiert hat<sup>349</sup> und verallgemeinern, dass „der einzelne *Topos* eine Anleitung zur Konstruktion dialektischer Argumente eines bestimmten Typs“<sup>350</sup> ist. Die *Topoi* sind per se unparteiisch, sie können immer einer dialektischen „Frage-Antwort-Prozedur“<sup>351</sup> unterzogen werden, die danach fragt, ob etwas so ist oder ob etwas nicht so ist. Diese Prozedur, die am Anfang Für und Wider in den Fokus nimmt, entspricht dem Offenheitsprinzip bereits in der Auffindung der gewählten Oberprämisse und somit zur Überprüfung des eigenen Standpunktes. Die „Verwendung topischer Kriterienkataloge [macht] eine Rede nicht gut; das Verfahren garantiert nur eine umfassende Argumentation“<sup>352</sup>, resümiert Schmidt-Biggemann. Denn das „Ideal der *Topik* ist die vollständige Prädikation eines Begriffs, einer Person, eines Sachverhalts“<sup>353</sup>, die Klarheit und Erkenntnis zu Tage fördern kann. Aristoteles unterteilt die *Topoi* wie auch alle Prämissen und Probleme in vier Hauptklassen, die der Unterteilung der Prädikabilien folgen. Prädikabilien sind Zuschreibungen eines Begriffes.<sup>354</sup> So wird zuvorderst gefragt, ob die Zuschreibung an Stelle der Sache ausgesagt werden kann und danach ob die Zuschreibung der

---

<sup>344</sup> Vgl. Perelman/Olbrechts-Tyteca (2004)1, S. 90f.

<sup>345</sup> Klein, 1980, S. 19. Zitiert nach: Hannken-Illjes (2018), S. 21.

<sup>346</sup> Perelman/Olbrechts-Tyteca (2004)<sup>1</sup>, S. 115.

<sup>347</sup> Krapinger (2007), S. 251.

<sup>348</sup> Rapp/Wagner (2004), S. 30.

<sup>349</sup> Vgl. Rapp/Wagner (2004), S. 29.

<sup>350</sup> Rapp/Wagner (2004), S. 29.

<sup>351</sup> Rapp/Wagner (2004), S. 36.

<sup>352</sup> Schmidt-Biggemann (2000), S. 395.

<sup>353</sup> Schmidt-Biggemann (2000), S. 395.

<sup>354</sup> Vgl. Rapp/Wagner (2004), S. 27 und 31.

Sache wesentlich zukommt.<sup>355</sup> Daraus ergeben sich Aristoteles zufolge die vier Hauptklassen der Topen. Diese sind Definition, Eigentümlichkeit, Gattung und Akzidens,<sup>356</sup> wie in folgender Tabelle dargestellt wird.<sup>357</sup>

**Tabelle 9: Die vier Hauptklassen der Topen**

DIE VIER HAUPTKLASSEN DER TOPEN	Das Prädikat kann anstelle der Sache ausgesagt werden	Das Prädikat kann nicht anstelle der Sache ausgesagt werden
Das Prädikat kommt der Sache wesentlich zu	Definition	Gattung
Das Prädikat kommt der Sache nicht wesentlich zu	Eigentümlichkeit	Akzidens

Da die logische Definition, welche die klassische aristotelische Definition nach Gattung und Art ist, bereits drei der vier Hauptklassen miteinschließt, fallen alle anderen Zuschreibungen, die „weder Definition noch Eigentümlichkeit noch Gattung“<sup>358</sup> sind, der Sache aber zukommen, der Hauptklasse des Akzidens zu. Wenn bei einer Aussage Frage 1 ‚Kommt die Zuschreibung der Sache wesentlich zu?‘ und Frage 2 ‚Kann die Zuschreibung an Stelle der Sache genannt werden?‘ verneint werden, handelt es sich daher um eine akzidentielle, also zufällige und veränderbare Zuschreibung, die nicht wesentlich ist. Aristoteles bezeichnet die Topoi des Akzidens als etwas, „was weder Definition noch Eigentümlichkeit noch Gattung ist, der Sache aber zukommt.“<sup>359</sup> An dem Beispiel *Frauen* sollen die vier Zuschreibungsklassen und damit Topen nun erläutert werden.

**Tabelle 10: Die vier Hauptklassen der Topen am Beispiel *Frauen***

DIE VIER HAUPTKLASSEN DER TOPEN AM BEISPIEL „FRAUEN“	Das Prädikat kann anstelle der Sache ausgesagt werden	Das Prädikat kann nicht anstelle der Sache ausgesagt werden
Das Prädikat kommt der Sache wesentlich zu	<b>Definition:</b> „Frauen sind weibliche, das geschlechtsreife Alter erreicht habende Menschen.“	<b>Gattung:</b> „Menschen“
Das Prädikat kommt der Sache nicht wesentlich zu	<b>Eigentümlichkeit/Art:</b> „weiblich, das geschlechtsreife Alter erreicht Habende“	<b>Akzidens:</b> (veränderbar) „Frauen sind schön.“/ „Frauen bügeln, putzen und kochen.“

<sup>355</sup> Vgl. Rapp/Wagner (2004), S. 282.

<sup>356</sup> Vgl. Aristoteles (2004), S. 54.

<sup>357</sup> Rapp/Wagner (2004), S. 282.

<sup>358</sup> Aristoteles (2004), S. 55.

<sup>359</sup> Aristoteles (2004), S. 55.

Die Gattung entspricht dem nächsthöheren Ordnungsbegriff, sodass *Frauen* der Gattung *Mensch* zugeordnet werden kann. Um *Frauen* von der Gattung *Mensch* nun wieder mit einem artspezifischen Merkmal, der Eigentümlichkeit der *Frauen* abzugrenzen, braucht es zweierlei Prädikate. Zum einen sind Frauen *weiblich*, was sie von den Männern abgrenzt, zum anderen werden Frauen von Mädchen unterschieden, die noch nicht geschlechtsreif sind. Dass Grenzen oftmals nicht ganz eindeutig gezogen werden können, wird hier sogleich deutlich; was ist mit Frauen, die auf Grund physiologischer Probleme nicht geschlechtsreif werden können oder achtjährigen Mädchen<sup>360</sup>, die dies bereits sind? Was ist mit Menschen, die physiologisch Männer sind, sich aber als Frau fühlen?

Dass ein als anfänglich einfach zu erörternder Begriff wie *Frauen* in der näheren Bestimmung einige Definitionsfragen aufwirft, zeigt bereits, wie schwierig das definitorische Unterfangen sein kann. Es kann streitbare Inhalte hervorbringen und damit ein Fall für den argumentatorischen Aushandlungsprozess werden. Noch schwieriger und streitbarer wird dies, wenn das Prädikat im Bereich des Akzidens liegt, also zufällige und veränderbare Zuschreibungen betrifft, die nicht substantiell dem Begriff zuzuordnen sind, sondern nur in raum-zeitlich gefassten sozio-kulturellen Gruppen Gültigkeit besitzen. So ließen sich zu einem gewissen Zeitpunkt, zu einem gewissen Ort und in einer bestimmten Gruppe Frauen mit den Attributen ‚bügeln, putzen und kochen‘ oder ‚sind schön‘ umschreiben. Diese sozio-kulturellen Zuschreibungen des Akzidens mögen zwar von Fall zu Fall zutreffen, sind aber nicht wesentlich und damit wandelbar.

Zurück zum Beispiel der Sterblichkeit des Sokrates. Das Prädikat *ist sterblich* kommt dem Subjekt *Sokrates* notwendigerweise zu, kommt aber nicht ausschließlich diesem Subjekt zu. Daher handelt es sich bei der Zuschreibung um einen Topos der Gattung. Die Oberprämisse zur Begründung der Sterblichkeit des Aristoteles lässt sich also mit dem Topos der Gattung begründen; Sokrates gehört der Gattung der Menschen an und Menschen sind sterblich. Die Sterblichkeit der Menschen ist demnach ein Qualitätsmerkmal des Menschen, das substantiell, also unumgänglich für ihn ist. Bisher wurde noch kein Gegenbeispiel erbracht. Die vierfache Unterteilung der Topen präzisiert Aristoteles durch die zehn Gattungen der Prädikationen: aus ihnen lässt sich erschließen, „worüber die Argumente handeln und woraus sie gebildet werden“<sup>361</sup>. Alle Zuschreibungen fallen, Aristoteles zufolge, einer der folgenden Gattung zu: Was-es-ist/Substanz, Quantität, Qualität, Relation, Ort, Zeit, Lage, Besitz, Tun, Leiden.<sup>362</sup>

Perelman und Olbrechts-Tyteca vereinfachen in ihrer *Neuen Rhetorik* das Schema zum Auffinden der Oberprämisse und unterteilen diese in lediglich zwei Kategorien: die der Objekte des Einverständnisses mit Bezug zur Wirklichkeit, wie es Fakten, Wahrheiten und Vermutungen sind,<sup>363</sup> und der Objekte des Einverständnisses mit Bezug zum Vorzugswürdigen, wie es Werte, Hierarchien und gedankliche Orte des Vorzugswürdigen, die Perelman und Olbrechts-Tyteca ihrerseits Topoi nennen, sind.<sup>364</sup> Das aristotelische System der Topoi-Lehre mit ihren vier Prädikabilien-Gattungen kann, mit den Objekten des Einverständnisses, zu folgender tabellarischen Darstellung synthetisiert werden:

---

<sup>360</sup> Vgl. Kluge/Sonnenmose (2001), S. 3.

<sup>361</sup> Aristoteles (2004), S. 56.

<sup>362</sup> Vgl. Aristoteles (2004), S. 55.

<sup>363</sup> Vgl. Perelman/Olbrechts-Tyteca (2004)<sup>1</sup>, S. 90.

<sup>364</sup> Vgl. Perelman/Olbrechts-Tyteca (2004)<sup>1</sup>, S. 90.

**Tabelle 11: Objekte des Einverständnisses**

<b>Objekte des Einverständnisses</b> in einer Argumentation zur Sache ( <i>ad rem</i> )					
<b>mit Bezug zur Wirklichkeit:</b> <b>Akzeptanz einer breiten Masse</b>			<b>mit Bezug zum Vorzugswürdigen:</b> <b>Akzeptanz bei sozio-kulturellen Gruppen</b>		
<b>Topoi der Definition</b> <b>Topoi der Gattung</b> <b>Topoi der Eigentümlichkeit</b>	Tatsachen	<b>Substanz</b>	<b>Topoi des Akzidens</b>	Topoi	<b>Substanz</b>
	Wahrheiten	<b>Quantität</b>		Werte	<b>Quantität</b>
	Vermutungen	<b>Qualität</b>		Hierarchien	<b>Qualität</b>
		<b>Relation</b>			<b>Relation</b>
		<b>Ort</b>			<b>Ort</b>
		<b>Zeit</b>			<b>Zeit</b>
		<b>Lage</b>			<b>Lage</b>
		<b>Besitz</b>			<b>Besitz</b>
		<b>Tun</b>			<b>Tun</b>
		<b>Leiden</b>			<b>Leiden</b>

Tatsachen, Wahrheiten und Vermutungen stehen in Bezug zur Wirklichkeit. Tatsachen werden als gegeben angesehen und von den Akteuren akzeptiert, sodass sie in der Argumentation als Konsens betrachtet werden. Neben Beobachtungstatsachen gibt es konventionell vorausgesetzte Tatsachen und mögliche wie beweisbare Tatsachen.<sup>365</sup> Als Tatsachen werden oftmals Zahlen, Daten und Fakten dargelegt, die als wirkungsvolle Überzeugungsmöglichkeit angesehen werden. Um sie jedoch im Argumentationsprozess nutzen zu können, muss der Akteur die Daten sprechen lassen, sie interpretieren und kontextualisieren. Daten können mittels ihrer Auslegung Für aber zugleich auch Gegen eine Sache verwendet werden.<sup>366</sup> Oder sie spielen im umstrittenen Kontext überhaupt keine Rolle, wie Dobelli am Beispiel des Gesetzes der kleineren Zahl herausarbeitet. Dieses besagt, dass durch die Zufallsverteilung kleinere Einheiten gegenüber großen Einheiten oftmals durch markante Besonderheiten auffallen. Beispielsweise ist bei einigen kleineren Geschäften im ländlichen Raum eine extrem hohe Diebstahlrate zu vermerken; gleichzeitig stehen jedoch wiederum kleine Geschäfte im ländlichen Bereich am Anfang der Liste mit den niedrigsten Diebstahlraten. Die Verknüpfung der markanten Zahlen mit dem Attribut *ländliche Geschäfte* ist somit als Denkfehler entlarvt. Der Durchschnittswert schwankt nur bei kleineren Einheiten immer stärker als bei größeren Einheiten, die ein Phänomen im Mittelwert spiegeln.<sup>367</sup> Dieses Beispiel soll veranschaulichen, dass scheinbar leicht nachvollziehbare Aussagen einem zweiten Blick nicht immer standhalten.

<sup>365</sup> Vgl. Perelman/Olbrechts-Tyteca (2004)1, S. 92ff.

<sup>366</sup> Vgl. Fey (2012), S. 14f.

<sup>367</sup> Vgl. Dobelli (2014), 45ff.

Somit sind als Tatsachen markierte Inhalte bestreitbar und können ihren Tatsachenstatus einbüßen und selbst als streitbarer Punkt in einer Argumentation auftauchen.<sup>368</sup> Unter Wahrheiten verstehen Perelman und Olbrechts-Tyteca

„vorzugsweise komplexere Systeme, die sich auf Verknüpfungen von Tatsachen beziehen, und zwar gleichgültig, ob es sich dabei um wissenschaftliche Theorien oder um philosophische bzw. religiöse Begrifflichkeiten handelt, die unsere Erfahrung transzendieren.“<sup>369</sup>

Wahrheiten werden demnach durch ein Tatsachengeflecht gestützt und sind wiederum an eine sozio-kulturelle Gemeinschaft geknüpft, die ihnen Gültigkeit verleiht. Bei Vermutungen wird von Sichtweisen ausgegangen, die als normal und wahrscheinlich gelten, und die sich auf Tatsachen oder Verhaltensweisen beziehen. Hier dient also das als normal und wahrscheinlich Erachtete als „Grundlage für Vernunftschlüsse“<sup>370</sup>. Bei den Objekten des Einverständnisses mit Bezug zum Vorzugswürdigen nennen Perelman und Olbrechts-Tyteca Werte, Hierarchien und Topoi. Wenn Tatsachen, Wahrheiten und Vermutungen bei einer weitgehend universellen Zielgruppe akzeptiert sind, so finden von nur einzelnen Gruppen anerkannte Einverständnisse in Wertesystemen, Hierarchisierungen und „gedanklichen Orte[n] des Vorzugswürdigen“<sup>371</sup> ihren Platz. Ein Großteil der natürlichsprachlichen Argumente besteht aus wertenden Aussagen.<sup>372</sup> Ausschlaggebend ist der Grad an Akzeptanz einer Aussage bei einem universell gedachten Publikum. Der Mensch ist auch hier wieder das Maß der Bestimmung von Wahrheit, Wahrscheinlichkeit, Werten und Normen. Werte sind nicht universell anerkannt, sondern variieren in unterschiedlichen sozio-kulturellen Gemeinschaften:

„Wenn über einen Wert Einverständnis herrscht, bedeutet dies, daß man einem Objekt, Wesen oder Ideal einen bestimmten Einfluß zubilligt, den es auf das Handeln und die Neigung zum Handeln haben muß; einen Einfluß, den man zwar in einer Argumentation geltend machen kann, ohne doch gleich zu erwarten, daß eine solche Sichtweise von jedermann akzeptiert wird.“<sup>373</sup>

Werte werden in abstrakte und konkrete Werte unterteilt. Konkrete Begriffe und Werte sind greifbarer, objektgebunden und stützen oftmals abstrakte Werte, wie auch abstrakte Werte konkrete Objekte untermauern. Da abstrakte Werte einen größeren Interpretationsradius schaffen, ermöglichen sie dem Anwender weiteren Spielraum. Konkrete Werte würden oft in konservativen Argumentationen, abstrakte Werte eher in progressiven Argumentationen verwendet, so Perelman und Olbrechts-Tyteca.<sup>374</sup> Girth erkennt in der politischen Kommunikation das häufig verwendete Begründungsmuster auf Prinzipien zu verweisen und „Normen oder Werte wie *Freiheit*, *Gerechtigkeit* oder das *Volk*“<sup>375</sup> für die Handlungsrechtfertigung zu bemühen. Dabei kommen häufig Wörter mit positiver Wertung bis hin zu Euphemismen zum Einsatz, die wiederum als Ausdruck einer gesellschaftlichen Werterhaltung interpretiert werden

---

<sup>368</sup> Vgl. Perelman/Olbrechts-Tyteca (2004)<sup>1</sup>, S. 92ff.

<sup>369</sup> Perelman/Olbrechts-Tyteca (2004)<sup>1</sup>, S. 94.

<sup>370</sup> Perelman/Olbrechts-Tyteca (2004)<sup>1</sup>, S. 97.

<sup>371</sup> Perelman/Olbrechts-Tyteca (2004)<sup>1</sup>, S. 102.

<sup>372</sup> Vgl. Walter/Wenzl (2016), S. 81.

<sup>373</sup> Perelman/Olbrechts-Tyteca (2004)<sup>1</sup>, S. 102.

<sup>374</sup> Vgl. Perelman/Olbrechts-Tyteca (2004)<sup>1</sup>, S. 110.

<sup>375</sup> Girth: Sprache und Politik (2010).

können.<sup>376</sup> Bazil verweist darauf, dass „die „Werte“, welche in einer Gesellschaft zu einem bestimmten geschichtlichen Zeitpunkt gültig sind“<sup>377</sup>, entscheidend für die Zustimmung zur Prämisse und Akzeptanz der These sind, sodass die Argumentation in einen akzeptierten Werterahmen platziert wird. Auch bei Hierarchien trete die Unterteilung abstrakter und konkreter Werte zu Tage. Konkret wäre die Stellung des Menschen über das Tier, abstrakt die Bevorzugung des Gerechten gegenüber dem Nützlichen. Für die Hierarchisierung stehen unterschiedliche Kriterien zur Verfügung: diese können zeitlich, anteilig, quantitativ, qualitativ, nach Einfluss, Größe und anderen Kriterien mehr gegliedert werden. Ohne Frage ist die Hierarchisierung der Werte im Vergleich von Gesellschaften ungleich interessanter als die bloße Abfrage nach ihrem Vorkommen oder ihrer Abwesenheit. Denn der Grad der Zustimmung zu einem Wert in der Gesellschaft im Vergleich mit anderen Werten, lässt die Alltagspraxis der Handlungen und Meinungen erst verstehen und hebt den Charakter einer Gesellschaft hervor.<sup>378</sup>

Werte und Hierarchien werden Perelman und Olbrechts-Tyteca zufolge durch allgemeine Prämissen der Quantität, der Qualität, des Ranges, der Existenz, der Essenz und der Person begründet.<sup>379</sup> Allgemeine Prämissen der Quantität können sich auf Mengenangaben, Vergleich der Anzahl, auf die Dauer oder Langlebigkeit, auf finanzielle Angaben und andere quantitative Angaben beziehen. Interessant ist die Verknüpfung des regelmäßig bis häufig Vorkommenden, also des Gewöhnlichen, Habituellen und Normalen, mit einem bewertenden, normativen Aspekt. Das quantitativ Stärkste wird also zum qualitativ Guten erhoben.<sup>380</sup> Dieser Übergang vom Normalen zur Norm zum Normativen wird durch quantitative Topoi begründet und verstärkt. Ein Beispiel hierfür wäre: ‚Das machen doch alle so.‘ Genauso gut kann jedoch das quantitativ Schwache zum qualitativ Guten erhoben werden, wie es formelhafte Aussprüche wie ‚Weniger ist mehr‘ oder ‚Geiz ist geil‘<sup>381</sup> verdeutlichen. Wer also gegen quantitative Prämissen argumentieren möchte, kann die Einzigartigkeit einer Sache hervorheben und befindet sich damit bei den qualitativen Prämissen. Um die Macht der Quantität zu widerlegen, werden konkrete Werte von höchster Ordnung in Stellung gebracht, die sich nicht mit anderen vergleichen lassen. Hierbei kommt es ebenfalls zur Verknüpfung von quantitativen mit qualitativen Werten: So wird ‚vergänglich‘ als Gegensatz des quantitativen Wertes ‚dauerhaft‘ verstanden, was jedoch ‚vergänglich‘ ebenfalls als quantitativen Wert kennzeichnet. Dieser wird nun jedoch mit dem Merkmal ‚einzigartig‘ verbunden und diese Einzigartigkeit wird als Qualitätsmerkmal bewertet. So wird eine selten vorkommende Mondfinsternis als qualitativ höherwertiges Ereignis im Gegensatz zum monatlich wiederkehrenden Vollmond interpretiert. Quantitative Angaben werden also mit qualitativen Zuschreibungen verknüpft und vice versa. Perelman und Olbrechts-Tyteca weisen darauf hin, dass alle anderen Topoi, wie zum Beispiel Topoi des Ranges, der Existenz, des Wesens, der Person und andere, unter den zwei Topoi der Quantität und der Qualität subsumieren lassen. Dennoch soll zum besseren Verständnis kurz auf diese eingegangen werden.

---

<sup>376</sup> Vgl. Girnth: Sprache und Politik (2010).

<sup>377</sup> Bazil (2010), S. 5.

<sup>378</sup> Vgl. Perelman/Olbrechts-Tyteca (2004)<sup>1</sup>, S. 112.

<sup>379</sup> Vgl. Perelman/Olbrechts-Tyteca (2004)<sup>1</sup>, S. 118.

<sup>380</sup> Vgl. Perelman/Olbrechts-Tyteca (2004)<sup>1</sup>, S. 121f.

<sup>381</sup> Heidenreich: Ende eines Slogans (2007).

Topoi des Ranges hierarchisieren nach unterschiedlichen Aspekten, wie Zeit, Ursache und Wirkung, Prinzipien, Gesetzen, Tatsachen, Zweck oder Ziel. Die allgemeinen Prämissen der Existenz vergleichen und priorisieren Gegenwärtiges und Wirkliches mit Möglichem und Unmöglichem.<sup>382</sup> Die Topoi des Wesens bewerten Individuen als typische Wesensvertreter. Hier werden unterschiedliche Individuen an der Idealschablone gemessen und bewertet.<sup>383</sup> So wird Herr Müller zum Beispiel mit dem Stereotyp des perfekten Mannes verglichen. Des Weiteren findet eine Bewertung der Individuen bei Prämissen aus der Person nach ihren Eigenschaften, ihren Errungenschaften und Zuschreibungen statt.<sup>384</sup> Es darf nicht verkannt werden, dass die unterschiedlichen Topoi immer der auszuführenden Argumentation angepasst werden. Jedoch kann bei der Analyse verschiedener Diskurse auch eine Beständigkeit der angewendeten Topoi in bestimmten sozio-kulturellen Milieus herausgearbeitet werden:

„Es wäre interessant, für verschiedene Epochen und Milieus solche Topoi zu sammeln, die weitestgehend akzeptiert sind oder wenigstens bei der Hörerschaft, die sich der Redende vorstellt, akzeptiert zu sein scheinen. Diese Aufgabe wäre übrigens schwierig, da man Topoi, die man für unbestreitbar hält, einfach gebraucht, ohne sie ausdrücklich zu nennen. Demgegenüber wird man bei jenen Topoi ausführlich, die man zu widerlegen oder in ihrer Anwendung zu nuancieren wünscht.“<sup>385</sup>

Um auf die implizit verwendeten Topoi und die dahinter liegenden Normen und Werte sowie Hierarchien zu stoßen, ist somit ein fragend-interessierter Akteur von Nöten, der um die Explikation der Prämissen und Konklusionen des Gegenübers bittet. Nur so können die gedanklichen Orte miteinander geteilt und über deren Sinn oder Unsinn gestritten und argumentiert werden. Wie wichtig vorgefertigte Begründungsmuster für die Identität der Menschen sind, hält Bazil fest:

„Werte und deren Deutungen unterliegen dem geschichtlichen Wandel und hängen von Kulturräumen ab. So hat jede Zeit und jeder Kulturraum einen eigenen „Zeitgeist“ und, wenn man das Wort prägen darf, „Raumgeist“, welcher der Inbegriff der vorherrschenden Werte ist. Der Zeit- und Raumgeist hat kein Sitzfleisch, wohl aber Macht auf Zeit. Er gibt vielen Menschen Halt, Sicherheit und Anerkennung.“<sup>386</sup>

#### **2.5.4 Argumentative Prozesse im Vier-Seiten-einer-Nachricht-Modell**

Aufschlussreich bezüglich der inhaltlichen Zuordnung einer Aussage kann zudem die Kategorisierung der Streitpunkte nach dem *Vier-Seiten-einer-Nachricht-Modell* Schulz von Thuns sein. Hier werden Aussagen nach ihrer Sachebene, Selbstoffenbarungsebene, Beziehungsebene und Appellebene gewertet. Schulz von Thun stellt fest, dass jede Aussage auf allen Ebenen gesendet und verstanden werden kann.<sup>387</sup> Missverständnisse beruhen oftmals auf einer ‚falschen‘ Interpretation der gesendeten Aussage, die Intention des Senders stimmt also nicht mit der Interpretation des Empfängers überein. Optimal ist es, wenn Aussagen so verstanden werden, wie der Sender sie intendiert hat: Soll die Nachricht hauptsächlich über die Wahrnehmung, Meinung und Gefühle des Senders informieren, soll sie sachliche Informationen über die Welt liefern, soll

---

<sup>382</sup> Vgl. Perelman/Olbrechts-Tyteca (2004)<sup>1</sup>, S. 130.

<sup>383</sup> Vgl. Perelman/Olbrechts-Tyteca (2004)<sup>1</sup>, S. 131.

<sup>384</sup> Vgl. Perelman/Olbrechts-Tyteca (2004)<sup>1</sup>, S. 132.

<sup>385</sup> Perelman/Olbrechts-Tyteca (2004)<sup>1</sup>, S. 133.

<sup>386</sup> Bazil (2010), S. 6.

<sup>387</sup> Vgl. Schulz von Thun (1989), S. 31.

sie die Beziehung zwischen den Akteuren thematisieren oder das Gegenüber zu einer bestimmten Handlung auffordern? Die Inhalte einer Argumentation können somit einer Intention zugeteilt werden, eine klare Formulierung fördert das gegenseitige Verständnis. In der Regel wollen Menschen mittels gesendeter Zeichen etwas bewegen, so Schulz von Thun.<sup>388</sup> Kaum etwas wird einfach nur so, keine Form ohne Inhalt, gesendet. Bei direkten Appellen kann häufig ein hoher Widerstand seitens des Empfängers festgestellt werden.<sup>389</sup> So kann der Appell ‚Vermeide Plastik!‘ in die Aussage ‚Plastik zu vermeiden ist gut/nützlich/richtig/wichtig‘ transformiert werden, die wiederum in Frage gestellt oder verneint werden kann: ‚Warum ist es wichtig, Plastik zu vermeiden?‘ oder ‚Es bringt doch nichts, Plastik zu vermeiden.‘ Zum einen geht es hier auf reiner Sachebene darum, mittels Begründungshandeln zu beweisen, dass Plastikvermeidung gut ist. Ziel des naturwissenschaftlich-sachlichen Beweises ist es, „die Folgen aus bestimmten Prämissen abzuleiten“<sup>390</sup>. Dem Fragenden wird der Sachverhalt erklärt: ‚Plastik kann nicht in der Natur abgebaut werden und lagert sich über kleine Partikel in der Nahrungskette an, sodass gesundheitliche Schäden an Natur, Tier und Mensch entstehen.‘

Bei der zweiten Aussage ‚Es bringt doch nichts, Plastik zu vermeiden‘ wird der angegebene Sachverhalt in Frage gestellt bzw. offen negiert, sodass der Akteur gezwungen ist, die Übereinstimmung seines kritischen Gegenübers mittels unterschiedlicher Zustimmung erzeugender Thesen zu erlangen.<sup>391</sup> Es geht in der Argumentation neben dem rein sachlichen Begründungshandeln des Beweises und Erklärens um weitere potentiell Zustimmung generierende Aussagen der Selbstoffenbarungs- und Beziehungsebene. Die handlungsorientiert appellative Aussage kann dann erneut am Ende des argumentativen Verfahrens platziert werden. Die Nachvollziehbarkeit von dargelegten Positionen ist für den Empfänger extrem wichtig, falls er diese verinnerlichen und die Beeinflussung nachhaltig sein soll. Appelle sind wirksamer, wenn sie mit Aussagen der anderen Ebenen begründet und unterstützt werden. Studien haben gezeigt, dass allein das Wörtchen ‚weil‘, als Indikator für eine Begründung als Zauberwort fungiert, um eine Bitte erfolgreicher durchzusetzen.<sup>392</sup> So war die Bitte ‚Könnten Sie mich bitte verlassen, weil ich kopieren muss‘ in einer Warteschlange vor einem Kopiergerät erfolgreicher als die gleiche Bitte ohne ‚weil‘ als kennzeichnende Begründung.

Die Selbstoffenbarungsebene beinhaltet Meinungen, Normen und Werte, Wahrnehmungen und Emotionen sowie ästhetische Empfindungen. Sie informiert in Argumentationen darüber, warum der Akteur seine Position vertritt. Aussagen mit hohem Selbstoffenbarungsanteil spielen in der rednerbezogenen Überzeugungsrede, in der „sich der Redner zunächst seiner eigenen Überzeugung gewiss sein muss, bevor er einen Hörer überzeugen kann“<sup>393</sup>, eine wichtige Rolle. Die Selbstoffenbarungsebene ist auch hochgradig mit der Authentizität des Empfängers verbunden.<sup>394</sup>

---

<sup>388</sup> Vgl. Schulz von Thun (1989), S. 14.

<sup>389</sup> Vgl. Schulz von Thun (1989), S. 214.

<sup>390</sup> Bazil (2010), S. 5.

<sup>391</sup> Vgl. Bazil (2010), S. 5.

<sup>392</sup> Dobelli (2014), S. 6f.

<sup>393</sup> Griebach/Lepschy (2015), S. 196.

<sup>394</sup> Vgl. Schulz von Thun (1989), 14.

Die Beziehungsebene der Akteure hat einen großen Einfluss auf Argumentationsprozesse. Sie manifestiert sich im vorgelagerten Small-Talk, durch verbale sowie para- und non-verbale Zeichen in der Kommunikation und durch explizite Aussagen wie: ‚Sie können mir vertrauen‘, ‚Wir sind doch Freunde! Glaubst du, ich lüge dich an?‘ oder ‚Ich liebe dich doch!‘ Die Beziehungsebene spielt auch eine große Rolle in der manipulativen Argumentation, sodass Aussagen der Beziehungsebene seitens des Empfängers immer auf Authentizität überprüft werden sollten. Des Weiteren sind Inhalte zwischenmenschlicher Beziehungen oftmals selbst Anlass und Inhalt für die Argumentation. Zudem werden unechte Konflikte über triviale Themen geführt, obwohl der eigentliche Anlass des Konfliktes auf der Beziehungsebene basiert.

Die Metakommunikation ist die Methode mittels expliziter Sprache über Sprache zu kommunizieren und die Art und Weise des sprachlichen Umgangs zu thematisieren.<sup>395</sup> Neben Verfahrensfragen werden hier oftmals auch Umgangsformen angesprochen. In Argumentationen sind Sätze wie ‚Bitte lassen Sie mich doch meinen Gedanken zu Ende führen, ich unterbreche Sie ja auch nicht ständig‘ nicht unüblich, sodass Metakommunikation oftmals einen Bezug zur Beziehungsebene aufweist. Das Modell der Vier-Seiten-einer-Nachricht Schulz von Thuns kann für den Argumentationsprozess eine hilfreiche Methode sein, um Aussagen auf ihre Intention hin einzuordnen und die eigene Interpretation gegebenenfalls mit dem Sender der Nachricht abzugleichen.

## 2.6 Formale Aspekte der Argumentation

Die Frage nach der Form eines Arguments und einer Argumentation ist nicht leicht zu beantworten. Hört man sich in der mündlichen Kommunikation um, wird der findige Zuhörer merken, dass Standardargumentationen mit geschliffenen Begründungen wie aus dem Lehrbuch eine kaum aufzufindende Rarität darstellen. Theorie und Praxis klaffen daher weit auseinander oder anders gesagt; das formelhafte Gerüst eines Argumentes oder einer Argumentation wird meist durch die Ungenauigkeit und Flexibilität der Sprech- und Sprachhandlungen überlagert. Um die Argumente mit ihren einzelnen Bestandteilen aus einem Argumentationsprozess heraus zu filtern, bedarf es eines schematischen Grundgerüsts zur Orientierung.<sup>396</sup>

Unter Punkt 2.1.1 zur logischen Perspektive auf Argumentation wurden bereits die formalen Aspekte einer Argumentation, die Theorie des Schlusses, Deduktion und Induktion, das dreiteilige Argumentationsschema mit Grund, Übergang und Konklusion sowie die Einteilung der Argumentation in natürlich-qualitative und technisch-quantitative Sprache vorgestellt. Im Folgenden wird nun noch einmal das Forschungsobjekt natürlich-qualitative Argumentation in den Fokus genommen und ein erweitertes Modell zur Mikrostruktur eines Arguments vorgestellt, das mit einer funktionalen Analyse der Argumentationselemente einhergeht. Des Weiteren werden formale Topoi und formähnliche Begründungshandlungen aufgezeigt. Zur Analyse von Argumentationen werden im Anschluss kurz mögliche Methoden vorgestellt, bevor mit der Technik des Strukturierten Sprechdenkens eine Hilfe zur praktischen Umsetzung klarer Argumentationen vorgestellt wird.

---

<sup>395</sup> Vgl. Schulz von Thun (1989), 91ff.

<sup>396</sup> Vgl. Schwanitz (2002), 536.

### 2.6.1 Mikrostruktur und formale Topoi

Das Forschungsobjekt aus sprechwissenschaftlicher Perspektive ist Argumentation in ihrer qualitativ-natürlichen Form. Dies entspricht allen menschlichen Argumentationen.<sup>397</sup> Geissner verweist in seinem sozial-pragmatischen Konzept darauf, dass die Doppelstruktur des Argumentativen, neben dem rationalen Diskurs, immer auch aus der sozialen Realität der Akteure besteht. Die soziale Realität beeinflusst die Argumentation mit Verhaltensmustern, Ängsten, Sozialisation, Enkulturation, Biografien, unterschiedlichen Kommunikationskompetenzen und allen zwischenmenschlichen Faktoren dermaßen, dass der rationale Anteil verschwindend gering ist.<sup>398</sup> Die im vorangegangenen Kapitel dargestellte Analyse der „Anatomie einer Nachricht“<sup>399</sup> nach dem Vier-Seiten-Modell Schulz von Thuns kann auch als Vermittlungstechnik zwischen Form und Inhalt gesehen werden. Wer den Sinn aus einer sprachlichen Form richtig, also annähernd senderkonform, interpretieren kann, hat bereits einen guten Überblick über das argumentative Geschehen. Der Akteur kann sich besser in die Diskussion einbringen und die Transferleistung zwischen Sender und Empfänger herstellen.<sup>400</sup>

In der natürlich-qualitativen Argumentation existieren zwar auch Regeln, die jedoch weitaus flexibler und weicher sind als die strikten Regeln der Logik. Zum besseren Verständnis natürlichsprachlicher Argumentation lässt sich, mit einigen Verlusten der Vagheit und Komplexität, eine Übersetzung in technisch-quantitative Argumentation unternehmen, die für die Analyse und auch für die Vorbereitung eines Arguments oder einer Argumentation hilfreich sein können.<sup>401</sup> Der Transfer ist somit immer eine kreative und interpretative Leistung, die auch fehlerbehaftet sein kann: Da natürlichsprachliche Argumentation Begründungsschritte oft auslöst oder nur implizit mit sich führt, muss parallel zur Eliminierung der vagen Anteile qualitativer Argumentation eine Ergänzung der Begründung, des Übergangs, der verwendeten Topoi, Normen und Werte etc. stattfinden, was zu einem gewissen Interpretationsfreiraum führt. Die „Rekonstruktion impliziter Aussagen ist eine der zentralen Aufgaben einer Argumentationsanalyse und zugleich eine der problematischsten“<sup>402</sup>, so Hannken-Illjes. Die Akteure müssen demnach eine gewisse Uneindeutigkeitstoleranz in der Mikroanalyse mitbringen. Die vermeintliche Unvollständigkeit qualitativer Argumentation hat jedoch ihren Grund, erschienen detaillierte Begründungen „peinlich“<sup>403</sup> und würden das Gespräch belasten, so Völzing. Explikationen werden daher nur tiefergehend ausgeführt, wenn dies das Gegenüber einfordert. Alltagskommunikation zeichne sich, Völzing zufolge, dadurch aus,

„gewisse Dinge unhinterfragt vorauszusetzen und dazu gehören auch Normen und Werte. Es muß also erst einmal ein eingespielter Konsens zerbrochen sein, bevor wir uns mit anderen Teilnehmern an der Interaktion um argumentative Verständigung, um die Wiederherstellung des Konsens bemühen.“<sup>404</sup>

---

<sup>397</sup> Vgl. Kreuzbauer (2007), S. 157.

<sup>398</sup> Vgl. Geissner(1986), S. 116f.

<sup>399</sup> Schulz von Thun (1989), S. 25.

<sup>400</sup> Vgl. Schwanitz (2002), 536f.

<sup>401</sup> Vgl. Kreuzbauer (2007), S. 157f.

<sup>402</sup> Hannken-Illjes (2018), S. 122.

<sup>403</sup> Völzing (1979), S. 43.

<sup>404</sup> Völzing (1979), S. 74.

Schleichert weist ebenfalls darauf hin, dass es „unnötig, langweilig, abstoßend, quälend“<sup>405</sup> wäre, würden die Akteure in Alltagskommunikationen immer alle Prämissen explizit erwähnen und somit formal-logisch korrekt argumentieren. Vielmehr argumentiere man korrekt, aber enthymematisch, so Schleichert.<sup>406</sup> Der Begriff *Enthymem* besagt zum einen, dass menschliche Kommunikation von Wahrscheinlichkeitsaussagen geprägt ist.<sup>407</sup> *En thymo* bedeutet *im Geiste*; der Akteur geht also oftmals davon aus, dass die Grundprämisse klar und beim Gegenüber anerkannt ist, sodass er die Aussage des angenommenen geistigen Übereinkommens überspringt. Dieses Verhalten, das die zweite Begriffsdefinition von Enthymem ist, zeugt von der Ökonomie des Sprachgebrauchs. Eine enthymemische, natürlichsprachliche Argumentationsform muss jedoch jederzeit auf ihre vollständige, logisch korrekte Länge aufgeklappt und somit explizit gemacht werden können.<sup>408</sup>

Für die Analyse der Mikrostruktur eines Arguments sind genau die impliziten, fehlenden Anteile einer Argumentation interessant. Bei ihrer Ergänzung kommt es vor, dass „man auf ein besonders problematisches Argument erst durch die Rekonstruktion aufmerksam wird.“<sup>409</sup> Die dreiteilige Grundform eines Arguments „als die Verbindung einer Konklusion mit einem Grund auf Basis eines Übergangs“<sup>410</sup> wurde bereits vorgestellt. Toulmin entwickelte daraus ein Argumentationsschema, das die einzelnen Aussagen einer Argumentation in eine formale Struktur bringt.<sup>411</sup> Letztendlich kann das Toulmin-Modell zwar auf die dreiteilige Grundform zurück reduziert werden, was ihm auch einen Großteil der Kritik einbrachte,<sup>412</sup> dennoch verweist das Modell Toulmins auf die Vielschichtigkeit der Begründungsebenen – quasi den Begründungen hinter den Begründungen. Toulmins Argumentationsmodell ist dem Autor selbst zufolge nicht zwingend vollständig, jedoch für den praktischen Gebrauch hilfreich.<sup>413</sup> Am Beispiel „*Harry was born in Bermuda*“<sup>414</sup> sieht das Modell mit seiner deutschen Übersetzung wie folgt aus:<sup>415</sup>

---

<sup>405</sup> Schleichert (2016), S. 17.

<sup>406</sup> Vgl. Schleichert (2016), S. 17.

<sup>407</sup> Schleichert (2016), S. 18.

<sup>408</sup> Vgl. Schleichert (2016), S. 17.

<sup>409</sup> Schleichert (2016), S. 14.

<sup>410</sup> Vgl. Hannken-Illjes (2018), S. 22.

<sup>411</sup> Vgl. Toulmin (2003), 97.

<sup>412</sup> Vgl. Hannken-Illjes (2004), S. 156f.

<sup>413</sup> Vgl. Toulmin (2003), 97.

<sup>414</sup> Vgl. Toulmin (2003), 97.

<sup>415</sup> Vgl. Faulstich (2008), S. 47f.

**Tabelle 12: Toulmins Argumentationsmodell**

<p><b>D Data/Fact:</b> <i>Harry was born in Bermuda.</i></p> <p><b>D Daten:</b> Harry wurde auf den Bermudas geboren.</p>	<p>So...</p> <p>Deshalb...</p>	<p><b>Q Qualifier:</b> <i>presumable</i></p> <p><b>O modale Operatoren</b> zeigen Stringenz der K an: vermutlich</p>	<p><b>C Conclusion/Claim:</b> <i>Harry is a british subject.</i></p> <p><b>K Konklusion/ Behauptung:</b> Harry hat die britische Staatsangehörigkeit.</p>
<p><b>B Backing:</b> → <i>On account of... The following statutes and other legal provisions.</i></p> <p><b>S Stützung:</b> → allgemeine Grundsätze, Regeln, etc.</p>	<p><b>W Warrant:</b> <i>Since... A man born in Bermuda will generally be a British subject</i></p> <p><b>SR Schlussregel:</b> Wer auf den Bermudas geboren wurde, bekommt die britische Staatsbürgerschaft.</p>	<p><b>R Rebuttal:</b> <i>Unless... he has since become a naturalised American.</i></p> <p><b>AB Ausnahmebedingung:</b> Wenn Harry nicht durch die Einbürgerung Amerikaner wurde.</p>	

Ein Argument zur Begründung der britischen Staatsbürgerschaft Harrys könnte demnach wie folgt lauten: „Harry ist britischer Staatsbürger. Harry wurde auf den Bermudas geboren. Und wer auf den Bermudas geboren wurde ist laut Paragraph xy britischer Staatsbürger, wenn er nicht durch die Einbürgerung Amerikaner wurde. Da mir dahingehend nichts bekannt ist, hat Harry vermutlich die britische Staatsangehörigkeit.“<sup>416</sup> Die einzelnen Aussagen stehen zueinander in Beziehung und können funktional rekonstruiert werden.<sup>417</sup> Bei nicht vollständig durchdeklinierten Argumentationen der Alltagssprache müssen die fehlenden Bausteine „auf Nachfrage besetzt werden (...) oder das Argument muss zurückgezogen werden“<sup>418</sup>, so Hannken-Illjes. Kritisches Hinterfragen dient somit der Sichtbarmachung des vollständigen Begründungsgerüsts, das wiederum an jedem weiteren Baustein oder Verknüpfung hinterfragt werden kann. So können die Prämissen oder Daten in Frage gestellt werden sowie die Relevanz dieser für die Konklusion, es kann um weitere Begründungen gebeten werden oder die Stringenz der Aussage angezweifelt werden.<sup>419</sup> Da es sich bei Argumentationen nicht um ein naturwissenschaftliches Beweisverfahren mittels Ursache und Wirkung handelt, folgen die Bausteine der Argumentation nicht zwingend aufeinander, so Völzing.<sup>420</sup> Es bleibe immer wieder ein „Ermessens- und Diskussionsspielraum, ob der Inhalt der einen auf den der anderen Kategorie zu applizieren möglich“<sup>421</sup> sei.

Völzing erstellt, aufbauend auf Toulmin, ein eigenes Argumentationsschema, wobei er den Unterschied zwischen Grund und Zweck einer Handlung herausstellt. Die Zweckbegründung stellt, Völzing zufolge, die wichtigste Neuerung an seinem Argumentationsschema dar.<sup>422</sup> Seitens der Autorin ist dieser Punkt zwar weniger relevant, dennoch stellt das Modell einige interessante

<sup>416</sup> Vgl. Faulstich (2008), S. 47f.

<sup>417</sup> Vgl. Hannken-Illjes (2018), S. 120.

<sup>418</sup> Hannken-Illjes (2018), S. 22.

<sup>419</sup> Vgl. Freeman (2011), S. xi.

<sup>420</sup> Vgl. Völzing (1979), S. 16.

<sup>421</sup> Vgl. Völzing (1979), S. 41.

<sup>422</sup> Vgl. Völzing (1979), S. 50.

Aspekte der mikrostrukturellen Funktionen heraus. Ausgangspunkt des Völzingschen Argumentationsschemas ist eine Handlung, die durch einen beobachtbaren Vorgang, durch Daten oder ein Faktum wahrnehmbar wird. Wichtig ist, dass eine Handlung erst durch die Interpretation von Gründen und Zielen zu einer solchen wird; sind keine Gründe und Ziele vorhanden, handelt es sich um nicht intentionales Verhalten.<sup>423</sup>

„Die Sinnfrage zu stellen ist nur möglich bei Sachverhalten, die durch menschliches Handeln herbeigeführt worden sind und durch menschliches Handeln auch wieder geändert werden können. Nur menschliches Handeln kann einen Grund und einen Zweck haben“<sup>424</sup>.

Einen Grund für eine Handlung zu haben ist jedoch noch lange kein Garant für deren Ausführung,<sup>425</sup> was auch durch das Prinzip der „Nichtableitbarkeit des Sollens aus dem Sein“<sup>426</sup> beschrieben wird. Wenn der Rezipient nun eine Handlung, eine unterlassene Handlung oder eine Aussage in Frage stellt, muss der Produzent sie begründen. Dies kann er entweder durch die Angabe eines Grundes und/oder durch die Angabe eines Zwecks tun. Wenn der Begründungszusammenhang<sup>427</sup> zwischen Grund und Handlung oder Handlung und Ziel vom Rezipienten akzeptiert wird, ist die Argumentation abgeschlossen. Falls nicht, ist zu überprüfen, „ob die Begründung mit der begründeten Handlung etwas zu tun hat oder nicht.“<sup>428</sup> Diesen Baustein nennt Völzing Berechtigung und er enthält „empirische Tatbestände oder Sachverhalte, Hypothesen oder Handlungsregeln“<sup>429</sup>, die wieder seitens des Rezipienten angezweifelt werden können. Denn im

„Gegensatz zu naturwissenschaftlichen Argumentationen, in denen ein Beweis mit Hilfe von kausalen Schritten durchgeführt werden kann, zeichnen sich Argumentationen im sozialen Bereich (...) dadurch aus, daß der Übergang von einer Kategorie zur anderen nicht mit logischer Notwendigkeit erfolgt, daß es z. B. immer Zweifel in der Anerkennung der Anwendung dieser oder jener Norm auf den vorliegenden Tatbestand geben kann.“<sup>430</sup>

Zur Stützung der Richtigkeit der Berechtigung werden Normen und Werte sowie weitere Tatsachenaussagen herangezogen.<sup>431</sup> Die Rechtfertigung bezieht sich auf die „Brauchbarkeit, Vertretbarkeit und auch moralischen Charakter“<sup>432</sup> der Normen und fragt nach einem Abgleich von Schein und Sein, von Worten und Taten des Produzenten, sodass der Kontext der argumentierenden Personen und sein Handeln mit einbezogen wird.<sup>433</sup> In folgender tabellarischer Darstellung wurden Völzings Argumentationsbausteine übernommen,<sup>434</sup> jedoch in eine andere Form gebracht und mit den Bausteinen des Toulminschen Modells erweitert, die in der Tabelle *kursiv* dargestellt werden:

---

<sup>423</sup> Vgl. Völzing (1979), S. 52.

<sup>424</sup> Völzing (1979), S. 216.

<sup>425</sup> Vgl. Völzing (1979), S. 40.

<sup>426</sup> Völzing (1979), S. 39.

<sup>427</sup> Vgl. Völzing (1979), S. 36.

<sup>428</sup> Völzing (1979), S. 38.

<sup>429</sup> Völzing (1979), S. 39.

<sup>430</sup> Völzing (1979), S. 39.

<sup>431</sup> Vgl. Völzing (1979), S. 43.

<sup>432</sup> Völzing (1979), S. 42.

<sup>433</sup> Vgl. Völzing (1979), S. 42.

<sup>434</sup> Völzing (1979), S. 43.

**Tabelle 13: Erweitertes Argumentationsmodell**

<b>Anlass A</b> Ist-Zustand	<b>Grund G</b>	Begründung (Warum?) →	<b>Handlung H</b> (reaktiv)
<b>Ergebnis E</b> <b>Resultat Re</b> Soll-Zustand	<b>Zweck/Ziel Z</b>	Erklärung (Wozu?) ←	<b>Handlung H</b> (aktiv)
	<b>Daten</b>		<b>Konklusion</b>
	<i>Schlussregel</i>	<b>Berechtigung B</b> Bausteine: empirische Tatbestände oder Sachverhalte, Hypothesen oder Handlungsregeln Funktion: soll Übergang von G auf H schlüssig machen, Stärkung des Begründungs-/Erklärungszusammenhangs	<i>Modale Operatoren</i>
	<i>Stützung</i>	<b>Normen N</b> Bausteine: Tatsachenaussagen und Normen & Werte Handlungsregeln und Topoi/Maximen/Werteskalen Funktion: Stützung von B und Urteil über Richtigkeit und Vertretbarkeit von Argumenten	<i>Ausnahmebedingung</i>
		<b>Rechtfertigung RF</b> Bausteine: Hierarchisierung von Normen & Werten, Realitätsabgleich, Sinnprüfung der angegebenen Normen Funktion: Überprüfung ob Schein gleich Sein – Authentizität des Redners	

Die „konsenserzielende Kraft eines Arguments“<sup>435</sup> besteht Völzing zufolge darin, den Weg von der Handlung über den Grund oder den Zweck, über die Berechtigung und deren Normen bis hin zur Rechtfertigung nehmen zu können. Die Berechtigung „steht für den gesicherten oder wahrscheinlichen Übergang von (...) [der Handlung zum Grund oder zum Zweck] in Form von Handlungsregeln oder Topoi.“<sup>436</sup> Diese werden ihrerseits von den angegebenen Normen gestützt, die eine Bewertung bezüglich Richtigkeit und Vertretbarkeit von Argumenten tätigen. Und die Rechtfertigung wird wiederum zur Akzeptanz und Richtigkeit der angegebenen Normen eingesetzt und tätigt auch oft einen Abgleich zwischen Worten und Taten, sodass die Authentizität der Akteure in ihrem sozialen Umfeld überprüft wird.<sup>437</sup>

Die funktionalen Bausteine eines Arguments sind also inhaltsunabhängige, formale Topoi.<sup>438</sup> Die Verbindungen zwischen den Bausteinen, die Operatoren oder inferentiellen Regeln erlernen die Sprecher automatisch und intuitiv wie die Grammatik einer Sprache. Die Sprecher können somit „ziemlich auf Anhieb die Gültigkeit einfacher logischer Schlüsse erkennen“<sup>439</sup>. Die geläufigsten Operatoren sind *nicht, und, oder, wenn ... dann, alle ... sind*.<sup>440</sup> Mit ihnen werden einfache Aussagen zu komplexeren Aussagen verknüpft.<sup>441</sup> Argumentationsschemata bestehen also aus

<sup>435</sup> Völzing (1979), S. 43.

<sup>436</sup> Völzing (1979), S. 43.

<sup>437</sup> Vgl. Völzing (1979), S. 43.

<sup>438</sup> Vgl. Hannken-Illjes (2018), S. 131.

<sup>439</sup> Lumer (2007), S. 21.

<sup>440</sup> Vgl. Lumer (2007), 19.

<sup>441</sup> Vgl. Lumer (2007), 20.

den funktionellen Bausteinen und Operatoren und meist nach dem Muster „*Wenn* sich die Terme der Prämisse so und so verhalten, *dann* verhalten sich die Terme der Konklusion so und so“<sup>442</sup> gebildet. Schleichert stellt das universale Grundschema des Argumentierens wie folgt dar: „Aus Argumenten  $A^1, A^2, \dots, A^n$  folgt die These T.“<sup>443</sup>

Auch Kreuzbauer beschreibt die Elemente eines deskriptiven Standardarguments nach dem ‚*Wenn...*, *dann...*‘-Muster. Formelle Validität besteht bereits, wenn der Aufbau des Arguments den Regeln der formalen Logik folgt. Die Inhalte der Prämissen und ihre Verknüpfung werden hier nicht berücksichtigt. Deduktive Validität besteht, wenn die Verknüpfung der Prämissen korrekt ist. Ein einwandfreies Argument ist jedoch erst jenes, das neben der formalen und deduktiven Validität auch noch die Richtigkeit der Prämissen aufweist. Kreuzbauer spricht hier von *soundness*.<sup>444</sup>

**Tabelle 14: Formell und deduktiv valide sowie einwandfreie Argumente**

Argument mit formeller Validität:	<b>Wenn</b> der König es will, <b>dann</b> regnet es morgen.
Argument mit deduktiver Validität:	<b>Wenn</b> das <u>Wettertief</u> morgen bei uns ankommt, <b>dann regnet</b> es. – Welches Wettertief? Es ist kein Wettertief in Sicht!
Einwandfreies Argument:	<b>Wenn</b> das <u>Wettertief</u> morgen bei uns ankommt, <b>dann regnet</b> es.

Neben den funktionellen Bausteinen und den Operatoren gibt es noch weitere formale Elemente, die in einer Argumentation trotz ihrer formalen Flexibilität häufig auszumachen sind. Diese sind, Rapp/Wagner zufolge, sprachliche Indikatoren in der Art einer Verfahrensanleitung, wie „es ist zu prüfen, ob...“<sup>445</sup>. Des Weiteren tauchen Beispiele, sprachliche Positionierung für oder gegen die These und Begriffsdifferenzierungen als formale Bausteine.<sup>446</sup>

Das Beispiel, welches induktiver Natur ist, also vom Einzelfall auf Allgemeines schließen soll, hat als Überzeugungsmittel Aristoteles zufolge „von wenigen Ausnahmen abgesehen, (...) in der Rhetorik nichts verloren.“<sup>447</sup> Als stattgefundenes Ereignis oder selbst Erdichtetes hätten Beispiele lediglich im Anschluss an die Deduktion im Überzeugungsprozess ihre Berechtigung, so Aristoteles.<sup>448</sup> Auch Krapinger ordnet das Beispiel weniger der Argumentation zu, sondern der Beratungsrede, sodass hier zwischen deduktiven und induktiven Schlussverfahren unterschieden wird.<sup>449</sup> Ganz anders sehen dies die Vertreter des *narrative turn* mit der Technik des *Storytellings*: Die Überzeugungskraft der Narration habe bei Reden eine zentrale Rolle und eine Geschichte sei ein stabilisierendes Gerüst für eine Argumentation.<sup>450</sup> Das Beispiel als Schmuck einer Rede sei unerlässlich, denn weder „die Logik noch die Sachorientierung allein machen ein Argument interessant“<sup>451</sup>, so Schmidt-Biggemann. Nachvollziehbare Geschichten können somit extrem

<sup>442</sup> Rapp/Wagner (2004), S. 31f.

<sup>443</sup> Schleichert (2016), S. 15.

<sup>444</sup> Vgl. Kreuzbauer (2007), S. 145.

<sup>445</sup> Rapp/Wagner (2004), S. 31.

<sup>446</sup> Vgl. Rapp/Wagner (2004), S. 32.

<sup>447</sup> Aristoteles (2007), S. 124.

<sup>448</sup> Vgl. Aristoteles (2007), S. 124.

<sup>449</sup> Vgl. Krapinger (2007), S. 251.

<sup>450</sup> Vgl. Fey (2012), S. 20.

<sup>451</sup> Schmidt-Biggemann (2000), S. 395.

meinungsbildend wirken und dürfen für argumentative Prozesse nicht verkannt werden. Dies geht einher mit der wiederentdeckten Rolle der Emotionen für den Überzeugungsprozess. Die Ausschöpfung des Narrativen muss jedoch an die Zielgruppe angeglichen werden. Das Beispiel als formaler Baustein der Argumentation hängt somit von der Art der Argumentation und der Zielgruppe ab.

Wie grenzt sich nun ein argumentatives Verfahren formal gegen andere formähnliche Begründungsverfahren ab? Da die oben genannten formalen Topoi der Argumentation nicht argumentationsspezifisch sind, ist eine derartige formale Abgrenzung nicht möglich. So sind „Erklären, Argumentieren, Beweisen (...) logisch gesehen dasselbe“<sup>452</sup> und werden sprachlich auch synonym verwendet, wie Schleichert feststellt.<sup>453</sup> Die hier erarbeiteten formalen Topoi sind somit keine Indikatoren ausschließlich für Argumentationen, da sie polyfunktional sind.<sup>454</sup> Argumentieren ist „eine spezifische Form des Erklärens“<sup>455</sup>, so Hannken-Illjes, die mittels verschiedener Aussagen Konklusionen und damit Geltung etablieren. Der Unterschied der beiden Sprechhandlungen ist nicht durch die Form gekennzeichnet, sondern durch die pragmatische Funktion: Ist das Erklären-warum ein „Explizieren des Zustandekommens von Sachverhalten“<sup>456</sup>, so bezieht sich das Argumentieren auf strittige Geltungsansprüche. Auch die epistemische Haltung der Sprecher zu der Gewissheit ihrer Aussagen kann Aufschluss über die Art der konklusiven Sprechhandlung geben. Ist die Gewissheit beim Erklären-warum relativ stabil, so ist sie beim Argumentieren eher flexibler, wobei nicht vergessen werden darf, dass eine zum Schein vorgetragene Gewissheit auch als Stilmittel für die argumentative Überzeugungskraft manipulativ verwendet werden kann.

## 2.6.2 Makrostrukturelle Analyse

Bezieht sich die mikrostrukturelle Argumentanalyse auf zusammenhängende Aussagen, so nimmt die makrostrukturelle Analyse ganze Argumentationen, Texte und Diskurse in den Fokus. Bei argumentativen Diskursmustern werden semantische Dimensionen durch die Zusammenführung von Einzelargumenten erstellt, ohne den konkreten inhaltlichen Aspekt zu verlieren. So können hier formale Topoi, materiale Topoi und konkrete Argumentationsinhalte einzeltextübergreifend zusammengefasst werden.<sup>457</sup> Dabei werden nur die Aussagen, die zur Lösung der Streitfrage beitragen, berücksichtigt. Implizite Aussagen werden interpretiert und die Aussagen werden in einen funktionalen Zusammenhang gesetzt, wobei die chronologische Abfolge, der Prozess, verloren gehen kann. Die Dokumentation argumentativer Prozesse müsste deshalb gesondert vermerkt werden, damit Produktion, Reproduktion, Variabilität und Invention der argumentativen Muster gewinnbringend aufbereitet und nachverfolgt werden können. Durch die Addition impliziter Aussagen und die Aufbereitung vager Formulierungen zu klaren Aussagen erfordert die Analyse teilweise auch eine interpretative und kreative Leistung.<sup>458</sup>

---

<sup>452</sup> Schleichert (2016), S. 19.

<sup>453</sup> Vgl. Schleichert (2016), S. 15.

<sup>454</sup> Vgl. Hannken-Illjes (2018), S. 141.

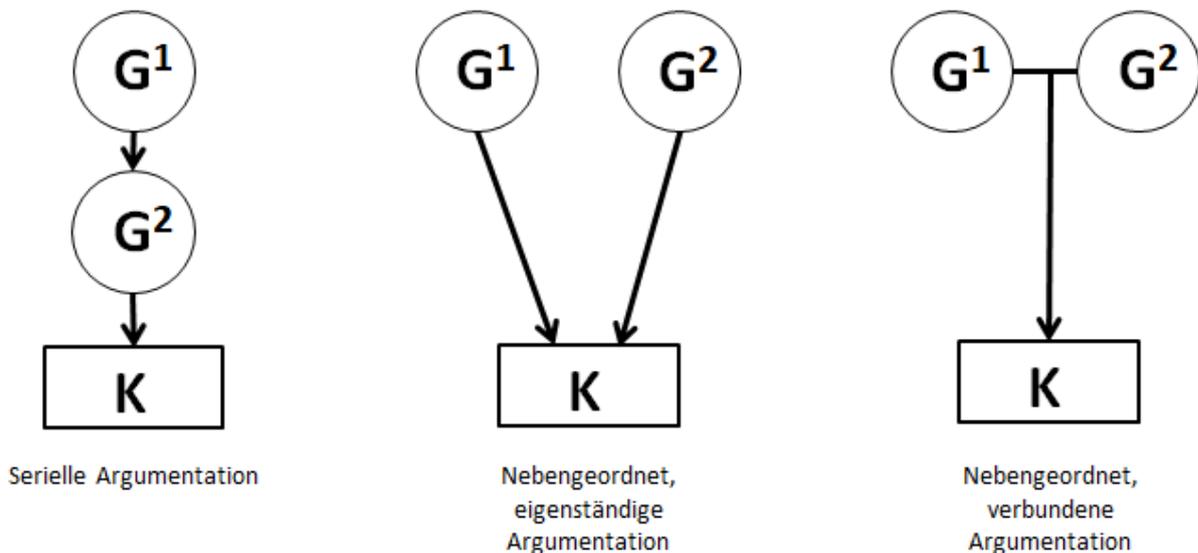
<sup>455</sup> Hannken-Illjes (2018), S. 27.

<sup>456</sup> Vgl. Hannken-Illjes (2018), S. 27.

<sup>457</sup> Faulstich (2008), S. 48ff.

<sup>458</sup> Vgl. Hannken-Illjes (2018), S. 130.

Durch die Verknüpfung der Sequenzen entsteht eine Struktur der Argumentation. Argumente sind hierbei entweder hintereinander, seriell angeordnet, sodass angegebene Gründe durch wieder andere gestützt werden, oder die Argumente unterstützen nebeneinander die Konklusion.<sup>459</sup> Nebengeordnete Argumente werden weiter unterteilt in multiple, eigenständige Argumente für eine Konklusion oder in verbundene, koordinierte Argumente, die ihre Stärke erst aus der gemeinsamen Verknüpfung ziehen.<sup>460</sup>



**Abbildung 3: Serielle und nebengeordnete Argumentation**<sup>461</sup>

Zur Veranschaulichung und Organisation der Makroanalyse helfen digitale Anwendungen zum Argumentations-Mapping, wie beispielsweise das Softwaretool *Argdown*.<sup>462</sup> Hier wird eine weitläufige Argumentationsstruktur erstellt, indem serielle und nebengeordnete Argumentationen der Pro und Contra-Seite zu einem strittigen Thema visualisiert und textlich dargestellt wird. Für unterschiedliche Lehrsituationen, vor allem im universitären oder auch schulischen Bereich, kann zum Beispiel die Analyse eines gesellschaftlichen Diskurses mit Visualisierung durch *Argdown* eine ansprechende Methode darstellen. Des Weiteren kann die Software in Gruppen-Diskussionen eingesetzt werden, um alle themenfokussierten Argumente während der Diskussion präsent und sichtbar zu halten. Auf die makrostrukturelle Argumentationsanalyse soll an dieser Stelle nicht weiter eingegangen werden. Jedoch empfiehlt sich für die Ausbildung argumentativer Kompetenz eine inhaltlich-makrostrukturelle Verfolgung relevanter Diskurse, um verschiedene Standpunkte, Für und Wider eines Streitpunktes kennen zu lernen. Zur Ausbildung der Argumentationskompetenz im Alltag ist somit eine Verfolgung der öffentlichen und privaten Diskurse gewinnbringend.

<sup>459</sup> Vgl. Betz (2013).

<sup>460</sup> Vgl. Hannken-Illjes (2018), S. 125.

<sup>461</sup> Christine Auberger (2020), in Anlehnung an: Voigt: *Introducing Argdown* (2018).

<sup>462</sup> Voigt: *Introducing Argdown* (2018).

### 2.6.3 Strukturierungshilfen für die Argumentation in der Praxis

Um Strukturierungshilfen für die Argumentation in der Praxis bereit zu stellen, ist eine Unterscheidung zwischen Rede- und Gesprächskontext der Argumentation sinnvoll. Da eine Rede im Idealfall ohne ungewollte Unterbrechung seitens der Zuhörer von statten geht und gut vorbereitet sein sollte, ist die Argumentation in der Rede in sich stringenter und ohne Störungen durchzuführen. Dennoch können die Strukturierungsbausteine der Rede auch für Gespräche Orientierung bieten. Die Förderung der Kompetenz, strukturierende Elemente in das Sprechhandeln integrieren zu können, ist ein wichtiger und gewinnbringender Aspekt sprechwissenschaftlicher Vermittlungspraxis.<sup>463</sup>

Zu Beginn einer jeden Rede muss der Akteur beim Gegenüber Aufmerksamkeit sichern. Argumentation und die meisten Formen von Werbung und Propaganda seien daher „vordringlich darum bemüht, Interesse bei einem undifferenzierten Publikum zu wecken, da dies eine unverzichtbare Bedingung für die Inszenierung jeglicher Argumentation darstellt“<sup>464</sup>, so Perelman und Olbrechts-Tyteca. Durch das „Erleiden einer äußeren Wirkung“<sup>465</sup> wird oftmals Aufmerksamkeit generiert, sodass das Pathos als rhetorisches Mittel oftmals am Anfang steht. So sind Aufmerksamkeit und Interesse auch die beiden ersten Bausteine der amerikanischen Werbeformel AIDA – *Attention, Interest, Desire, Action*.<sup>466</sup> Die Meinungsrede nach Wittsack hat die „Veränderung des bestehenden Zustandes“<sup>467</sup> zum Ziel und ist in fünf Bausteine untergliedert. Zusammen mit der antiken vierteiligen Redegliederung kann folgende Tabelle eine gute Strukturierungshilfe darstellen.<sup>468</sup>

**Tabelle 15: Strukturierungshilfen zur Redegliederung**

	1		2	3	4	5
<b>Antike Redegliederung</b>	Einleitung			Vorstellung des Problems/Themas	Argumentation	Redeschluss Konklusion
<b>Meinungsrede nach Wittsack</b>	Motivation		Soll-Zustand	Ist-Zustand	Argumentation	Appell
<b>AIDA-Formel</b>	Attention/ Aufmerksamkeit	Interest/ Interesse	Desire/ Wunsch			Action/ Handlungsauslösung

Grießbach/Lepschy unterteilen die argumentative Überzeugungsrede in fünf Bausteine und unternehmen eine Unterscheidung zwischen redner- oder hörerzentrierten Überzeugungsreden. In rednerzentrierten Argumentationen geht es darum, den Standpunkt des Redners zu präsentieren. Bei hörerzentrierten Argumentationen geht es vor allem darum, „den Hörer entweder zu einer Einwilligung und Zustimmung oder zu einer Handlung zu bewegen.“<sup>469</sup> Diese

<sup>463</sup> Vgl. Teuchert (2015), S. 74.

<sup>464</sup> Perelman/Olbrechts-Tyteca (2004)<sup>1</sup>, S. 23.

<sup>465</sup> Vgl. Zürn (20179), 59f.

<sup>466</sup> Vgl. Allhoff (2006), S. 97.

<sup>467</sup> Allhoff (2006), S. 94.

<sup>468</sup> Vgl. Allhoff (2006), S. 94-99.

<sup>469</sup> Grießbach/Lepschy (2015), S. 191.

beiden Formen unterteilen Griebach/Lepschy wiederum in eine handlungsorientierte und eine erkenntnisorientierte Ausformung. Bei den handlungsorientierten Formen der Überzeugungsrede stehen ein argumentativ begründeter Lösungsvorschlag und die effiziente Umsetzbarkeit im Mittelpunkt des Begründungshandelns.<sup>470</sup> Erkenntnisorientierte Überzeugungsreden haben dahingegen eher definierenden Charakter und drehen sich um ideell-pragmatische Fragen der Welt-, Werte- und Lebenssicht des Redners. Es geht dabei darum mit Sprache über Sprache zu verhandeln und Begriffe zu definieren. Die erkenntnisorientierten Argumentationen „bilden das argumentative Fundament für daraus abzuleitende adäquate Maßnahmen“<sup>471</sup>, auf ihnen lassen sich die handlungsorientierten Formen aufbauen. Somit liegen vier fünfschrittige Strukturmodelle der Überzeugungsrede vor:<sup>472</sup>

**Tabelle 16: Vier Strukturmodelle der Überzeugungsrede nach Griebach/Lepschy**

	<b>Rednerzentriert und handlungsorientiert:</b> Ich bin überzeugt, dass sich das Problem auf folgende Weise lösen lässt.	<b>Hörerzentriert und handlungsorientiert:</b> Ich möchte meine Zuhörer motivieren, das Problem auf folgende Weise zu lösen.	<b>Rednerzentriert und erkenntnisorientiert:</b> Ich bin überzeugt, dass etwas so und so ist.	<b>Hörerzentriert und erkenntnisorientiert:</b> Ich möchte meine Zuhörer überzeugen, dass etwas so und so ist.
1	Gegenwärtiges Problem aus Rednersicht	Motivation des Hörers	Motivation des Hörers	Motivation des Hörers
2	Negative Konsequenzen	Problemfrage des Hörers	Problemfragen bzw. Problemstellung	Problemfragen bzw. Problemstellung
3	Problemlösung (Überzeugung des Redners)	Lösungsversuche der Hörer/anderer Personen	Überzeugungen der Hörer/anderer Personen	Überzeugungen der Hörer/anderer Personen
4	Positive Konsequenzen	Überzeugung des Redners	Überzeugungen des Redners	Überzeugungen des Redners
5	Schritte in Richtung Umsetzung	Zirkelschluss	Zirkelschluss	Zirkelschluss

Diese Strukturierungshilfen für die Rede können auch für Gespräche eine Orientierung bieten, auch wenn die Gefahr besteht, dass der strikte Vollzug einer solchen im Gespräch unnatürlich und aufgesetzt wirken kann. Hier ist auf einen authentischen Mittelweg zwischen Form, Inhalt, Hörerbezug und Spontaneität zu achten. Spranz-Fogasy beschreibt die fünfteilige interne Struktur des Argumentierens im Gespräch mit folgenden Elementen:<sup>473</sup> Zu Beginn wird eine Handlung zum Auslöser für die Argumentation, da sie von einer Partei als Problem erachtet wird. In einem zweiten Schritt wird der Dissens verbal oder non-verbal markiert. Daraufhin folgt im dritten Schritt die Kernhandlung der Argumentation, also die Darlegung und Entgegennahme von Gründen beider Parteien. Optimalerweise würde in einem vierten Schritt die Akzeptanz, der Konsens über eine Position folgen, die zum Abschluss ratifiziert wird und somit „im lokalen

<sup>470</sup> Vgl. Griebach/Lepschy (2015), S. 189.

<sup>471</sup> Griebach/Lepschy (2015), S. 189.

<sup>472</sup> Vgl. Griebach/Lepschy (2015), S. 195f.

<sup>473</sup> Spranz-Fogasy (2006), S. 33f. Zitiert nach: Hannken-Illjes (2018), S. 140.

Gesprächskontext gültig<sup>474</sup> ist. In diesem Prozess einen strukturellen Orientierungsrahmen zur Seite zu haben, der kein „formales Korsett“<sup>475</sup> darstellen soll, kann dem Sprecher helfen, seine sprachlichen und kommunikativen Fertigkeiten besser zur Geltung zu bringen.<sup>476</sup> Auch dem Gegenüber hilft eine klare Struktur, die vorgebrachte Argumentation besser nachzuvollziehen. Eine beliebte Methode des strukturierten Sprechdenkens stellt der *Fünfsatz* dar.<sup>477</sup> Der Fünfsatz besteht aus einer Einleitung, drei Äußerungen, die unterschiedlich angeordnet werden können und einem Zielsatz am Ende.<sup>478</sup> Konstruiert wird der Fünfsatz jedoch vom Ende her, so dass der Zielsatz, die Konklusion, die gedankliche Ausgangslage für den Sprecher darstellt. Der Fünfsatz „hat sich zu einer der wohl prominentesten Kommunikationsübungen entwickelt und wird häufig für die Schulung der Argumentation genutzt“<sup>479</sup>, so Hannken-Illjes.

Grießbach und Lepschy beschreiben folgende Modelle des Fünfsatzes: Die Kette, den Kompromiss, das interessengeleitete Modell, das Aufsatzmodell, das Modell vom Allgemeinen zum Besonderen und das Ausklammerungsschema.<sup>480</sup> Leider ist die Unterteilung nicht ganz sinnvoll gewählt, da sich beispielsweise die angegebenen Beispiele zur Kette und zum Aufsatzmodell nicht wesentlich unterscheiden. Beide geben eine Ist-Situation als Ausgangspunkt an, in der Kette wird diese als Appell ‚Unsere Mutter braucht Unterstützung im Alltag‘ formuliert, in dem Aufsatzmodell als Anlass: ‚Unsere Mutter hat sich den Fuß verstaucht.‘ Darauf folgen in beiden Modellen drei Zustandsbeschreibungen, wie ‚Mutter kann nicht mehr zum Supermarkt laufen‘ oder ‚Mutter trägt immer dasselbe Kleid‘, bevor dann die Konklusion ‚Ich helfe Mutter im Alltag‘ folgt. Ähnliche Überschneidungen gibt es bei den Fünf-Satz-Modellen *Kompromiss* und *Interessegeleitetes Modell*. Aus diesem Kritikpunkt heraus wird hier auf eine Reduzierung der Varianten gesetzt, die jedoch unter Berücksichtigung der oben erwähnten Verknüpfungsarten erstellt werden und sich nicht starr an das Fünf-Satz-Schema halten. Deswegen werden sie hier auch als Argumentations-Schritt-Muster bezeichnet. Einleitung und Schlusssatz sind konstitutiv, die Zwischenschritte variabel. Die Kette gibt Gründe an, die seriell begründend in einem direkten Zusammenhang stehen und chronologisch oder logisch verknüpft sind. Die Reihe hingegen bringt individuell zusammenhanglose Begründungen an, die auch unterschiedlich gewertet werden können und nebengeordnet eigenständige Gründe darstellen. Das hier als Erkenntnis-Schleife bezeichnete Argumentations-Schritt-Muster stellt den Erkenntnisgewinn aus der Verbindung zweier nebengeordneter, verbundener Einzelthesen dar.<sup>481</sup> Der Kompromiss als Synthesetechnik zielt darauf ab, „gegensätzliche Positionen zu überwinden.“<sup>482</sup> Hier sollte das Augenmerk auf die Interessen hinter den Positionen gelegt werden. Und bei der Präferenz wägt der Akteur dialektisch zwischen Für und Wider ab, um sich dann für eine weitere oder eine der genannten Thesen zu entscheiden.<sup>483</sup>

---

<sup>474</sup> Hannken-Illjes (2018), S. 140.

<sup>475</sup> Hannken-Illjes (2004), S. 155.

<sup>476</sup> Vgl. Völzing (1979), S. 129.

<sup>477</sup> Vgl. Preuß-Scheuerle (2016), S. 47. Und vgl. Nespital/Jordan (2019), S. 49ff.

<sup>478</sup> Vgl. Thiele (2013), S. 128.

<sup>479</sup> Hannken-Illjes (2004), S. 155.

<sup>480</sup> Vgl. Grießbach/Lepschy (2015), S. 265ff.

<sup>481</sup> Vgl. Hannken-Illjes (2018), S. 125.

<sup>482</sup> Prost (2008), S. 136.

<sup>483</sup> Vgl. Prost (2008), S. 132.

**Tabelle 17: Argumentations-Schritt-Muster und Beispiele<sup>484</sup>**

**Argumentations-Schritt-Muster**

<b>Die Kette (seriell begründend)</b>
Frage/Problem/Ist-/Soll-Zustand/Appell
Grund 1 → daraus folgt
Grund 2 → daraus folgt
Grund → daraus folgt
Konklusion / Appell

<b>Die Reihe (nebengeordnet, eigenständig)</b>
Frage/Problem/Ist-/Soll-Zustand/Appell
Grund 1
Grund 2
Grund 3
Konklusion / Appell

<b>Die Erkenntnis-Schleife (nebengeordnet, verbunden)</b>	
Frage/Problem/Ist-/Soll-Zustand/Appell	
These 1	These 2
Synthese <sup>1+2</sup>	
Konklusion	

**Beispiele**

<b>Die Kette (seriell begründend)</b>
Das Corona-Virus stellt eine echte Gefahr für unsere Gesellschaft dar. Was ist zu tun?
Das Virus verbreitet sich weltweit rasan.
Es ist von Mensch zu Mensch übertragbar. Vor allem für ältere Infizierte kann eine Erkrankung tödlich sein.
Wir müssen die Zahl der gleichzeitig Infizierten so niedrig wie möglich halten, damit das medizinische System immer ausreichend Kapazitäten zur Aufnahme der Patienten hat.
Deswegen reduzieren wir die sozialen Kontakte auf das Nötigste.

<b>Die Reihe (nebengeordnet, eigenständig)</b>
Wo soll ich meine Lebensmittel einkaufen?
Auf dem Wochenmarkt gibt es leckere und regionale Produkte.
Bei Sonnenschein macht es richtig Spaß dort zu flanieren und mit Menschen zu plaudern.
Außerdem findet der Wochenmarkt am Donnerstag vormittags statt. Da habe ich meinen freien Tag und genügend Zeit um einzukaufen.
Deswegen besorge ich meine Lebensmittel auf dem Wochenmarkt.

<b>Die Erkenntnis-Schleife (nebengeordnet, verbunden)</b>	
Wann ist dieses Jahr Muttertag?	
Muttertag wird immer am zweiten Maisonntag gefeiert.	Der 1. Mai ist dieses Jahr ein Freitag.
Dann findet der Muttertag am 10. Mai dieses Jahr statt.	
Konklusion	

<sup>484</sup> Tabelle und Beispiele: Christine Auberger (2020).

Der Kompromiss der Positionen/Interessen	
Frage/Problem/Ist-/Soll-Zustand/Appell	
These 1	These 2
Grund 1	Grund 2
Konklusion / Synthese	

Der Kompromiss der Positionen/Interessen	
Ihr streitet beide um die letzte Orange.	
Pia du willst die Orange für dich.	Rudi, auch du willst die Orange nicht teilen.
Pia will die Orange um sich frischen Saft zu pressen.	Und Rudi braucht die Orangenzeste für den Kuchen.
Pia darf sich den Saft pressen. Anschließend bekommt Rudi die Schale.	

Präferenz/Positionierung		
Frage/Problem/Ist-/Soll-Zustand/Appell		
These 1	These 2	These 3
		Grund
		Konklusion

Präferenz/Positionierung		
Unser Vater schafft den Haushalt nicht mehr alleine. Was sollen wir tun?		
Wir könnten ihn in einer Seniorenresidenz unterbringen.		
Es gibt auch ein neues Wohnprojekt mit Senioren und jungen Familien.		
Dennoch finde ich, er sollte vorerst noch zu Hause bleiben: mit Essen auf Rädern und einer Haushaltshilfe.		
Dann kann er noch länger in vertrauter Umgebung wohnen.		
Ich spreche mit Papa und kümmere mich um die Hilfe.		

## 2.7 Nicht-kooperative Argumentation: Merkmale und Gegen-Strategien

Völzing unterteilt Argumentationen in drei Typen. Die kooperative Argumentation hat die Überzeugung des Gegenübers und das Auffinden eines wahren Konsenses zum Ziel, wobei die Teilnehmer authentisch und offen miteinander kommunizieren.<sup>485</sup> Die strategische Argumentation zielt nur auf die Durchsetzung der eigenen Interessen und gibt sich dabei den Anstrich kooperativer Argumentation. Als Unterart der strategischen Argumentation stuft Völzing taktische Argumentationen ein, „in denen einer den anderen, egal mit welchen Mitteln, ausschalten will“<sup>486</sup>:

„Solche taktischen Argumentationen kommen fast nur in face-to-face-Interaktionen vor, weil eine massive Bedrohung des Gegners vor Dritten, etwa von Fernsehzuschauern nicht goutiert würde. Der ‚Sieger‘ könnte dann ganz leicht der Verlierer in den Augen Dritter werden, weil seine Mittel, mit denen er sein Ziel verfolgte, Anstoß oder sogar Abscheu erregen.“<sup>487</sup>

<sup>485</sup> Vgl. Völzing (1979), S. 204.

<sup>486</sup> Völzing (1979), S. 204.

<sup>487</sup> Völzing (1979), S. 204.

Dass die Begriffe *Taktik* und *Strategie* hier nicht für die, wenn auch untergeordnete, Trennung der beiden beschriebenen Vorgehensweisen in der Argumentation von Nutzen sind, muss kritisch angemerkt werden. Taktik wird als Vorgehen definiert, das „aufgrund von Überlegungen im Hinblick auf Zweckmäßigkeit und Erfolg festgelegt [...]“<sup>488</sup> ist. Und Strategie meint einen

„genaue[n] Plan des eigenen Vorgehens, der dazu dient, ein militärisches, politisches, psychologisches, wirtschaftliches o. ä. Ziel zu erreichen, und in dem man diejenigen Faktoren, die in die eigene Aktion hineinspielen könnten, von vornherein einzukalkulieren versucht“<sup>489</sup>.

Im Marketingbereich wird Strategie als Makroplan und Taktik als die Mikroschritte zur Ausführung dieses Planes verstanden.<sup>490</sup> Die beiden Begriffe werden aber auch oft synonym verwendet, um ein zielgerichtetes, geplantes Handeln zu Beschreiben. Diesem Verständnis folgt auch diese Arbeit. Auf Grund der begrifflichen Unschärfe wird die Unterteilung nach Völzing in kooperative, taktische und strategische Argumentation verworfen. Da alle Typen der Argumentation ein Ziel verfolgen, sind sie je nach Akteur und Situation zwar unterschiedlich genau geplant, in ihrer Grundtendenz aber immer strategisch-taktisch angelegt. Deshalb soll hier mit den Begriffen kooperative Argumentation, Scheinargumentation und aggressive Argumentation operiert werden, die sich aus dem Modus des Argumentierenden, also durch dessen Haltung zum Gegenüber, ergeben. Gewaltfreie Kommunikation steht hier der gewaltanwendenden Kommunikation gegenüber.

**Tabelle 18: Kooperative Argumentation und ihre Gegenformen**<sup>491</sup>

Gewaltanwendende Kommunikation	Gewaltfreie Kommunikation	
offen	verdeckt	offen
aggressiv	manipulativ zum Schein kooperativ	kooperativ (auch konfrontativ)
ZWINGEN, DROHEN	ÜBERREDEN	ÜBERZEUGEN, POSITIONIEREN, INFORMIEREN, BEWEISEN, KONSENSFINDUNG, ERKENNTNIS
Offen, aggressive Argumentation	Scheinargumentation	Kooperative Argumentation

Die Grenzen der verschiedenen Unterarten der Argumentation können fließend sein, sodass es gilt, wachsam die Argumentationsmodi zu verfolgen. So gibt es im Grunde offen kooperative Argumentationen mit scheinargumentativen, manipulativen und aggressiven Anteilen. Ein im Grunde gut gemeintes ‚Wenn du jetzt deine Hausaufgaben nicht machst, dann darfst du später nicht zu deiner Freundin zum Spielen‘, bleibt ein offen aggressives Element des Zwingens, auch wenn es in eine sonst kooperative Argumentation wohlwollend elterlicher Erziehung eingebettet ist. Da die Scheinargumentation der Wolf im Schafspelz ist, gibt sie sich als etwas aus, was sie nicht ist. Sie verbirgt somit ihr Wesen, arbeitet mit manipulativen Methoden und ihr Ziel ist es, dass sich der Rezipient von der dargebrachten Argumentation überzeugt oder überreden lässt. Denn der Rezipient soll bei der Scheinargumentation im besten Fall denken, er handele aus freien

<sup>488</sup> Duden: Taktik (2020).

<sup>489</sup> Duden: Strategie (2020).

<sup>490</sup> Vgl. Münchner Marketing Magazin: Begriffe richtig verwenden (2020).

<sup>491</sup> Tabelle: Christine Aubrger (2020).

Stücken. Die Scheinargumentation ist im Grunde gewaltfrei, wobei der Übergang zur offen aggressiven Kommunikation gegeben sein kann, wenn sie ihr Ziel unter dem Mantel der offenen, kooperativen Argumentation nicht erreicht. Zwingen funktioniert zwar auch oftmals nach dem formelhaften ‚Wenn-dann‘-Konklusionsschema der Argumentation, die Schlussfolgerung wird jedoch durch die Wirkung von Machtandrohung erzielt, wobei der Rezipient im schlimmsten Falle seine Handlungsfreiheit verliert.

Noch etwas blauäugig betrachten Grießbach/Lepschy die Macht der Beeinflussungsmittel neben der kooperativen Argumentation, sodass ihr „Lehrbuch auf jegliche taktische bzw. manipulative Rhetorik [verzichtet], weil die Erfahrung zeigt: Der Überzeugende besteht – der Überredende vergeht.“<sup>492</sup> Es ist zwar richtig, dass gewaltlose Lösungen, bei denen die Kommunikationspartner beide ihre Handlungsfreiheit behalten und über einen gemeinsamen Kompromiss übereinkommen, dauerhafter sind und nur so echte Einstellungsänderung zu erreichen ist. Von daher spielt die Persuasion mittels kooperativer Argumentation und gemeinsamer Lösungsfindung mit Sicherheit die wichtigste Rolle<sup>493</sup> für einen dauerhaften Frieden und *kognitive Harmonie*. Allzu oft aber durchlaufen Konflikte repressive Formen der Einflussnahme, die Handgreiflichkeiten und Verstumung nach sich ziehen und einen latenten Spannungszustand hervorrufen.<sup>494</sup> Deshalb spielt die Kenntnis manipulativ-verdeckter Mittel für die Argumentationskompetenz eine genauso wichtige Rolle und sollte deshalb auch in sprecherzieherischen Lehrbüchern zur Argumentation und Seminaren nicht vernachlässigt werden.

Erst aus der Kenntnis eines Problems heraus können Lösungsvorschläge und Strategien entwickelt werden. Die Frage ist nun, wie gegen nicht-kooperative Scheinargumentationen vorgegangen werden kann? Auch Lepschy stellt sich durch die zunehmende Radikalisierung der Sprache und des gesellschaftlichen Miteinanders die Frage, ob man populistischen Sprechakten mit kooperativen Verhalten entgegentreten kann und wenn ja, wie. Lepschy versteht Populismus als eine „Form des Argumentierens“<sup>495</sup>, die von der Person soweit abzugrenzen ist, dass die Person und ihr Handeln immer noch als zwei verschiedene Aspekte betrachtet werden können. Populistisches, nicht-kooperatives Sprechhandeln zeichnet sich durch die Beanspruchung eines Deutungsmonopols und wahrer Werte, Fraternalisierung, Verallgemeinerungen und Übernahme der Opferrolle, Beschimpfungen und Beleidigungen sowie Verunsicherung und Beängstigung aus.<sup>496</sup> Mit Blick auf die demokratische Rede- und Debattenkultur verzeichnet Waldeck eine „Verrohung der Sprache, (...) Verhärtung der Fronten (...) [und] die Verweigerung demokratischer Verständigung“<sup>497</sup>. Zum einen können, wie in argumentativen Prozessen üblich, sinnstiftende Begründungen eingefordert werden.<sup>498</sup> Lepschy bezeichnet dieses Vorgehen gegen nicht-kooperative Argumentation als „Kooperations-Modus“<sup>499</sup>, der darauf abzielt, übereinstimmende Schnittmengen der Akteure aufzusuchen. Völzing weist darauf hin, dass „strategische

---

<sup>492</sup> Grießbach/Lepschy (2015), S. 23.

<sup>493</sup> Vgl. Lumer (2007), S. 16.

<sup>494</sup> Vgl. Völzing (1979), S. 12f.

<sup>495</sup> Lepschy (2019), S. 30.

<sup>496</sup> Vgl. Lepschy (2019), S. 31.

<sup>497</sup> Waldeck (2019), S. 21.

<sup>498</sup> Vgl. Völzing (1979), S. 14.

<sup>499</sup> Lepschy (2019), S. 36f.

Argumentationen geradezu von der Scheu oder der Unmöglichkeit leben, in eine Argumentation über (weitere) Gründe, Normen oder Rechtfertigungen einzutreten<sup>500</sup>. Vor allem der Abgleich und das in Bezug Setzen von Normen, Werten und Interessen mit Worten und Taten der Akteure gibt Aufschluss darüber, ob das Gegenüber authentisch ist, ob der Schein auch dem Sein entspricht. Falls das Gesamtbild des Gegenübers in seinem sozio-kulturellen Kontext kein rundes, sinnhaftes Bild ergibt, kann die Wahrhaftigkeit seiner Aussagen angezweifelt werden.<sup>501</sup> Völzing hierzu:

„Gerade in Argumentationen, in denen es um Wahrheit von Aussagen und Richtigkeit von Normen geht, läuft parallel immer eine implizite oder explizite Kontrolle von Wahrhaftigkeit, Zuverlässigkeit, Aufrichtigkeit und Ernsthaftigkeit mit.“<sup>502</sup>

Die Überprüfung der Kategorien Wahrhaftigkeit, Glaubwürdigkeit und Authentizität spielen somit eine zentrale Strategie zur Feststellung, ob eine kooperative Argumentation oder eine nicht-kooperative Scheinargumentation vorliegt. Bei einer handlungsbezogenen Beeinflussung markiert Schulz von Thun folgende Grenzziehung zwischen einer verdeckt-manipulativen und einer offenen Strategie. Nach Schulz von Thuns Einteilung einer Nachricht nach Sach-, Selbstoffenbarungs-, Beziehungs- und Appellebene ist allein der auf das Verhalten und Handeln des Empfängers gerichtete Appell als offene und authentische Art der Beeinflussung anzusehen. Falls jedoch

„Sach-, Selbstoffenbarungs- und Beziehungsseite auf die Wirkungsverbesserung der Appellebene ausgerichtet werden, werden sie *funktionalisiert*, d. h. spiegeln nicht wider, was ist, sondern werden zum Mittel der Zielerreichung.“<sup>503</sup>

Diese Umfunktionalisierung der scheinbar originären Intention versteht Schulz von Thun als Manipulation des Gegenübers – ein ‚Ich liebe Dich‘ das vom Empfänger als Gefühlsoffenbarung des Senders interpretiert wird, kann von diesem als Mittel zur Unterstützung einer Handlungsaufforderung intendiert sein. Es muss also immer um eine klar intendierte und offene Kommunikation gehen. Falls der Empfänger Zweifel an der Authentizität einer Aussage hat, ist die Metakommunikation, also das Reden über die Art und Weise der Kommunikation das Mittel der Wahl, um den Verdacht auf verdeckt-manipulative Kommunikation anzusprechen. Lepschy bezeichnet die Metakommunikation als Koordinations-Modus, in dem gemeinsame Kommunikationsregeln verbalisiert werden.<sup>504</sup> Diese Mittel ethisch-vertretbarer kooperativer Argumentation können dem Akteur somit als Idealschablone dienen. An diesem Ideal ist der Grad der Abweichung nicht-kooperativer Argumentation messbar.<sup>505</sup>

Was passiert jedoch, wenn die Oberprämisse, also die Grundforderung vom Gegenüber nicht akzeptiert wird und keine gemeinsame Werte- und Tatsachenbasis vorhanden ist? Das Einverständnis zur Oberprämisse ist als inhaltlicher Ausgangspunkt einer Argumentation konstituierend, sodass ohne dieses Einverständnis zum kleinsten gemeinsamen Nenner ein argumentativer Aufbau und der daraus potentiell folgenden Akzeptanz der Konklusion nicht

---

<sup>500</sup> Völzing (1979), S. 44.

<sup>501</sup> Vgl. Völzing (1979), S. 41f.

<sup>502</sup> Völzing (1979), S. 67.

<sup>503</sup> Schulz von Thun (1989), S. 29.

<sup>504</sup> Vgl. Lepschy (2019), 36f.

<sup>505</sup> Vgl. Völzing (1979), S. 14.

möglich sind.<sup>506</sup> Der erste Weg wäre der Versuch, wie oben erwähnt, die Strittigkeit doch noch mit einer *argumentation ad rem*, also einer sachbezogenen Argumentation, zu lösen. Hierfür wäre eine vorgelagerte Argumentation nötig, die die umstrittene Aussage der Oberprämisse als angestrebte Konklusion setzt. In dem bereits erwähnten Beispiel zur Sterblichkeit des Sokrates, würde also die Oberprämisse ‚Alle Menschen sind sterblich‘ angezweifelt. Daraus ergibt sich folgende vorgelagerte Argumentation:

**Tabelle 19: Vorgelagerte Argumentation am Beispiel ‚Sokrates ist sterblich‘<sup>507</sup>**

Grund (Oberprämisse)	Übergang (Unterprämisse)	Konklusion
„Alle Lebewesen sind sterblich.“	„Menschen sind Lebewesen.“	Deshalb sind alle Menschen sterblich.“
„Alle Menschen sind sterblich.“	„Sokrates ist ein Mensch.“	„Also ist Sokrates sterblich.“

Mit allen Regeln der Kunst des kooperativen Argumentierens würde hier die Richtigkeit der Sachlage, die Akzeptierbarkeit der Oberprämisse und die Logizität der Schlussregel verteidigt werden.<sup>508</sup> Die offen kooperative Argumentation zur Sache ist eine Möglichkeit, die Akzeptanz der Konklusion zu erreichen. Eine Sachdiskussion ist aber auch das ideale Mittel, Begründungen der Gegenseite, Konkretisierungen und Positionierungen der Gegenseite einzufordern und sich von den vertretenen Thesen abzugrenzen. Wie Waldeck darlegt, lebt die populistische und nicht-kooperative Argumentation von der Methode, scheinbar homogene Gruppen zu kreieren, die als solche nur unter dem Deckmantel recht pauschaler Aussagen funktionieren.<sup>509</sup> Diversität innerhalb der Gruppe wird möglichst kaschiert. „Spalten statt einen“<sup>510</sup> ist somit das Motto der Sachdiskussion, die Kritik von außen heranträgt, um innere Widersprüche und Konflikte zu Tage zu befördern. Es wird hinter die Kulisse einer scheinbar großen, weitungspannenden Projektionsfläche geblickt und die widersprüchlichen, fragmentarischen Einzelinteressen in den Fokus gestellt. Daraus ergibt sich bestenfalls das, was Frank-Böhringer die Änderung der Grundforderung nennt. Sie geschieht durch einen „Akt freier Zustimmung zu den neuen Werten“<sup>511</sup>, die sich aus einer Widersprüchlichkeit vertretener Postulate ergibt oder durch die Anpassungsfähigkeit des Menschen als *zoon politikon* an neue mehrheitliche sozio-politische Umstände möglich ist:

„Im Unklaren über den Wesensunterschied zwischen dem, was ist, und dem, was sein soll, tendiert der Mensch auch normativ-ideologisch zur Mehrheit; insbesondere, wenn es durch den Terror der Mehrheit nachteilig wird, zur Minderheit zu gehören.“<sup>512</sup>

Die Frage nach der Wahrheit und welchen Autoritäten oder Mehrheitsverhältnissen vertraut werden kann, spiegelt sich in diesem Punkt wider.<sup>513</sup> Darüber hinaus besteht für den Akteur, der sich mit einer nicht-kooperativen Argumentation konfrontiert sieht, die Möglichkeit in eine *argumentation ad hominem* einzutreten, indem er seinen eigenen Wertekomplex verlässt und in

<sup>506</sup> Vgl. Hannken-Illjes (2018), S. 34.

<sup>507</sup> Tabelle: Christine Auberger (2020).

<sup>508</sup> Vgl. Frank-Böhringer (1963), S. 99.

<sup>509</sup> Vgl. Waldeck (2019), S. 27.

<sup>510</sup> Waldeck (2019), S. 27.

<sup>511</sup> Frank-Böhringer (1963), S. 90.

<sup>512</sup> Frank-Böhringer (1963), S. 92.

<sup>513</sup> Vgl. Waldeck (2019), S. 23.

die Wertewelt des Gegenübers eintaucht, sodass er die Postulate des Gegenübers übernimmt, innere Widersprüche herausarbeitet und offenlegt und somit das Wertesystem ins Wanken bringt. Hierfür muss der Akteur das Weltbild des Gegenübers sehr gut kennen. Zu guter Letzt gibt es auch noch die Möglichkeit sein Gegenüber zu Täuschen. Dies ist mittels falscher Situationsschilderungen und Lügen realisierbar, die mit richtigen formallogischen Schlussregeln verknüpft werden oder mittels richtiger Situationsschilderungen die mit falschen Schlussfolgerungen in Zusammenhang gebracht werden. Letztgenannte Methode wird auch als eristische Täuschung verstanden.<sup>514</sup> Im Folgenden soll auf die Täuschung mittels eristischer Methoden, jedoch in einem weit gefassten Begriffsverständnis der Beeinflussung durch Täuschung und Ablenkungsmanöver, eingegangen werden. Im darauffolgenden Kapitel werden die Methoden der *argumentation ad hominem* vorgestellt.

### 2.7.1 Eristische Methoden

Schopenhauer bezeichnet die Eristik als die „Lehre von der dem Menschen natürlichen Rechthaberei“<sup>515</sup>, also der Disputationskunst, mit dem Ziel Recht zu behalten.<sup>516</sup> Das objektive Rechthaben stimme dabei nicht immer mit dem subjektiven Rechthaben überein. Die Dialektik habe zum Ziel, wahre Aussagen hervorzubringen, während die Sophistik und die Eristik auch mit falschen Aussagen und Täuschungsmanövern operierten. Die Sophistik habe dabei Ansehen und Geld im Auge, während die Eristik das Recht haben fokussiere. Beide seien jedoch wesensverwandt. Im Menschen sieht Schopenhauer die Tendenz, nicht für die Wahrheit, sondern für seine Aussagen, seine Positionen, Interessen und Motivationen zu kämpfen. Des Weiteren spricht Schopenhauer ihm eine angeborene Eitelkeit, Geschwätzigkeit und Unredlichkeit zu.<sup>517</sup>

Lumer markiert einen durchaus „moralisch legitimen Einsatzort“<sup>518</sup> eristischer Mittel, zum Beispiel um einen unmittelbaren Erfolg in Extremfällen, wie etwa bei einem Suizidversuch, zu erzielen. Alles in allem überschreite Lumer zufolge jedoch „die heutige Verwendung solcher rein persuasive[r] Mittel den Bereich des moralisch Legitimen“<sup>519</sup> bei Weitem. Auch Cialdini sieht auf „Grund der zunehmenden kognitiven Überbeanspruchung“<sup>520</sup> unserer beschleunigten Gesellschaft die Tendenz zur „Entscheidungsfindung im Schnellverfahren (*short-cut decision making*)“<sup>521</sup>. Es ist somit „von großem Nutzen für kritische Köpfe, derartige ‚Schlüsse‘ (...) zu kennen und sie entlarven zu können, um ihnen durch geeignete Maßnahmen entgegenzuwirken“<sup>522</sup>, so Frank-Böhringer. Und auch Cialdini spricht sich dafür aus, künstlich erzeugten Umständen und „Manipulationen mit allen angemessenen Mitteln entgegen[zut]reten.“<sup>523</sup>

---

<sup>514</sup> Vgl. Frank-Böhringer (1963), S. 90ff.

<sup>515</sup> Schopenhauer (1963), S. 103.

<sup>516</sup> Vgl. Schopenhauer (1963), S. 104.

<sup>517</sup> Vgl. Schopenhauer (1963), S. 103ff.

<sup>518</sup> Lumer (2007), 16.

<sup>519</sup> Lumer (2007), 16.

<sup>520</sup> Cialdini (2010), S. 344f.

<sup>521</sup> Cialdini (2010), S. 344f.

<sup>522</sup> Frank-Böhringer (1963), S. 96.

<sup>523</sup> Cialdini (2010), S. 344f.

Ausweichmanöver aller Art stellen eine häufig verwendete Form eristischer Methoden dar.<sup>524</sup> Völzing kategorisiert Ausweichmanöver als „Strategien defensiven Argumentierens“<sup>525</sup>, die dazu dienen, von der vom Gegenüber aufgebrachten Streitfrage und Kritik abzulenken. Mit den Ausweichmanövern spare der Anwender Kraft, indem er sich nicht auf ein „langwieriges inhaltliches Eingehen auf die Argumente des Gegners“<sup>526</sup> einlasse. Jedoch finden Ausweichmanöver auch in offensiven Argumentationen ihre Anwendung. Es geht dabei darum, Verwirrung zu stiften, den Gegner zu verunsichern, vom Thema abzulenken und Zeit zu schinden.<sup>527</sup> Für Verwirrung kann dabei vieles sorgen: Der Akteur kann beispielsweise lange um den heißen Brei herumreden, er kann einen Schwall von Worten auf sein Gegenüber niederprasseln lassen, ohne dabei einen stringenten thematischen Aufbau seiner Aussagen anzustreben.<sup>528</sup> Er kann eine uneindeutige Wortwahl verwenden, Begriffe umdeuten, eine schwierige Fachsprache oder Sachverhalte eines vermeintlichen Allgemeinwissens anbringen, er kann die Aussagen des Gegenübers anders interpretieren und ihm so die Worte im Mund verdrehen oder die Grenzen des Gesagten weiten und maßlos übertreiben oder verallgemeinern.<sup>529</sup>

Manch ein selbsternannter Rhetorikexperte empfiehlt die formelhafte Anwendung von Redewendungen und Behauptungen, „die aufgrund ihrer Plausibilität überzeugen.“<sup>530</sup> So plädiert Fey für die Wiederbelebung der Toposlehre, damit die Leser seines Buches „ohne Sachkenntnis überzeugen können.“<sup>531</sup> Fey verkennt dabei die Funktion von Topoi „als Mittler zwischen Problem und System“<sup>532</sup>, die aber dennoch mit inhaltlicher Substanz und somit mit Sachkenntnis gefüllt werden müssen. Als Blendung unkritischer Rezipienten kann jedoch die Methode der floskelhaften Oberflächlichkeit erfolgreich sein. Darum gilt es in Argumentationsprozessen Begründungen einzufordern, Verknüpfungen auf ihre Logizität zu überprüfen und Argumentationen kritisch zu hinterfragen. Auch wenn das Nachfragen *en detail* peinlich wirken kann.<sup>533</sup> Dies jedoch meist nur bis zu dem Punkt, bis nach guten Begründungen für das doch so Selbstverständliche gerungen wird. Besondere Vorsicht ist daher geboten, wenn zwar viel geredet, aber wenig gesagt wird. Ein Screening nach dem inhaltlichen Wert (schein)argumentativer Aussagen ist daher immer geboten und eine inhaltliche Paraphrasierung fördert den geringen inhaltlichen Gehalt des Gesagten zu Tage.

Die thematische Vermeidung kann der Eristiker zum Beispiel auch durch eine Verschiebung der Streitfrage erreichen. Hannken-Illjes verweist darauf, dass die Festlegung der Streitfrage im Argumentationsprozess nicht immer einfach ist und dass „innerhalb von Argumentation die Streitfrage häufig leicht variiert oder verschoben wird.“<sup>534</sup> Genau diese Plastizität der Streitfrage

---

<sup>524</sup> Vgl. Schopenhauer (1963), S. 101-134. Und vgl. Bartonitz: 38 Kunstgriffe (2012).

<sup>525</sup> Völzing (1979), S. 182.

<sup>526</sup> Völzing (1979), S. 190.

<sup>527</sup> Völzing (1979), S. 188.

<sup>528</sup> Vgl. Schopenhauer (1963), S. 132.

<sup>529</sup> Vgl. Schopenhauer (1963), S. 113.

<sup>530</sup> Fey 2012, S. 26.

<sup>531</sup> Fey 2012, S. 26.

<sup>532</sup> Völzing (1979), S. 96.

<sup>533</sup> Vgl. Völzing (1979), S. 43.

<sup>534</sup> Hannken-Illjes (2018), S. 118.

kann jedoch auch als manipulative Technik und Ablenkungsmanöver dienen. Ein Gegenmittel zur Verwischung der Streitfrage wäre daher eine Konkretisierung um den Fokus und ‚um was es eigentlich geht‘ nicht zu verlieren. Thematische Ablenkungen gibt es viele weitere, beispielsweise in der Ablenkung von dem Inhalt auf die Form: ‚Wie reden Sie eigentlich mit mir?‘, ‚Können Sie bitte deutlicher sprechen, ich verstehe Sie kaum.‘ oder ‚Würden Sie mich bitte ausreden lassen?‘ sind beliebte metakommunikative Einwürfe, die vom Inhalt ablenken, aber auch ihre Berechtigung haben können. Auch die Verneinung der Argumentationsbereitschaft aus zeitlichen, praktischen oder hierarchischen Gründen ist ebenfalls ein gern gewähltes Mittel zur Vermeidung einer Argumentation.

Eine weitere Möglichkeit eine Argumentation zu vermeiden, ist die Technik einen Wechsel des Sprechhandlungsmodus zu vollziehen. Anstatt zu argumentieren kann mit dem Brustton der Überzeugung konstatiert werden, man befinde sich im Modus des Erklärens. Wie bereits im Kapitel zur Form des Argumentierens dargelegt, ist der Unterschied der beiden Sprechhandlungsmodi auch durch die epistemische Haltung der Sprecher, also durch den Ausdruck der Gewissheit zu ihren Aussagen gekennzeichnet. Ein „hoher Grad an Bestimmtheit (...) unabhängig von der Adäquatheit“<sup>535</sup> der Aussagen, zeichne sich häufiger für das männliche Argumentieren heraus, so Meißner in ihrer geschlechtertypischen Argumentationsforschung mit Schülern. Diese zur Schau gestellte Gewissheit erwecke „dann den Eindruck, männliches Argumentieren sei sachlicher, kompetenter und stringenter, obgleich die explizierten Sachverhalte zur strittigen Frage nur mittelbaren Bezug haben.“<sup>536</sup> Neudeutsch wird dieses gendertypische Argumentationsverhalten, das natürlich auch Frauen anwenden können, *Mensplaining* genannt. Es setzt sich aus *men* und *explaining* zusammen und besteht aus der „Überzeugung, immer im Recht zu sein, [zusammen mit dem Glauben] (...), dass der öffentliche Raum einem gehört, und man deshalb logischerweise das Recht hat, immer und überall seine Meinung herauszuposaunen, während alle anderen zuzuhören haben“<sup>537</sup>. *Mensplainers* begegnet man am besten mit der sprachlichen Markierung des Sprechhandlungsmodus als Argumentation, zum Beispiel durch ein: „Die Begründung ihrer Argumentation ist nicht schlüssig.“ Des Weiteren kann man sich in Konfrontation mit dem Erklärer setzen, seine Begründungen kritisch hinterfragen und sich Raum und Zeit nehmen, den eigenen Standpunkt einzubringen.

„Wenn man merkt, daß der Gegner überlegen ist, und man Unrecht behalten wird, so werde man persönlich, beleidigend, grob.“<sup>538</sup> Den persönlichen Angriff, das *argumentum ad personam*, empfiehlt Schopenhauer als seinen letzten Kunstgriff in der eristischen Vorgehensweise. Perelman und Olbrechts-Tyteca definieren das *ad-personam*-Argument als „Angriff auf die Person des Gegners, der ihn letztendlich herabsetzen soll“<sup>539</sup>. Aus sprechwissenschaftlicher Perspektive ist ein solcher gewaltanwendender, verbaler Angriff strikt abzulehnen. Sprache besitzt eine „enorme Verletzungsmacht“<sup>540</sup>, sie wirkt symbolisch und kann negative, physische Reaktionen beim Rezipienten hervorrufen. Diese Erkenntnisse verbieten dem kooperativen Akteur die

---

<sup>535</sup> Meißner (1994), S. 145.

<sup>536</sup> Meißner (1994), S. 145.

<sup>537</sup> Shaller (2016).

<sup>538</sup> Schopenhauer (1963), S. 133.

<sup>539</sup> Perelman/Olbrechts-Tyteca (2004)1, S. 156.

<sup>540</sup> Vidal (2019), S. 26.

Verwendung von schädlichen Sprechakten. Schleichert weist darauf hin, dass es bei falschen Anschuldigungen schwierig ist, sich zu verteidigen: „Nachzuweisen, daß man etwas nicht getan habe oder daß etwas nicht stattgefunden habe, ist schon aus logischen Gründen schwer.“<sup>541</sup> Als Notwehr gegen die Verleumdungen empfiehlt Schleichert, die Aufmerksamkeit in andere Bahnen zu lenken, die Unglaubwürdigkeit der Quellen hervorzuheben und das Gegenüber seinerseits an den Pranger zu stellen. Denn wer „sich verteidigt, hat sich *volens* von seinem Gegner dessen Argumentation aufzwingen lassen“<sup>542</sup>, so Schleichert. Völzing macht darauf aufmerksam, dass das *ad-personam*-Argument jedoch nicht nur beleidigend oder anklagend sein muss:

„Direkt auf die Person des Angegriffenen sind dagegen Kategorien wie ‚bedrohen‘, ‚schmeicheln‘ oder ‚beschimpfen‘ gerichtet. Beschimpft man jemanden, setzt man ihn herab, gestattet man sich selbst quasi ein Verfügungsrecht über einen anderen. Aus demselben Grund, aber mit einem anderen Effekt, schmeichelt man seinem Gegenüber. Auch beim Schmeicheln nimmt man seinen Kommunikationspartner nicht ernst, sondern meint, ihn zur Disposition stellen zu können.“<sup>543</sup>

Das schmeichelhafte *argumentum ad personam* ist somit oftmals nicht der letzte Kunstgriff wie Schopenhauer meint, sondern oftmals einer der ersten, um den Weg zur Zustimmung des Gegenübers zu ebnen. Neben dem verbalen *argumentum ad personam* kommen auch non- und paraverbale personenbezogene Mittel zum Einsatz, wie Optik, Körpersprache, Mimik, Gestik und Stimmführung. Cialdini weist darauf hin, dass Attraktivität, Schönheit und Sympathie die Bereitschaft der Menschen erhöht, das zu tun, was der andere will.<sup>544</sup> Es gibt derer noch unzählige weitere taktisch-psychologische Effekte und Tricks. Cialdini nennt sie „Waffen der Einflussnahme“<sup>545</sup>, die man zur Beeinflussung des Gegenübers und zur Akzeptanz des eigenen Standpunktes nutzen kann. Die wichtigsten sind Cialdini zufolge das *Commitment*, also die meist öffentliche Festlegung auf einen Standpunkt, aus dem heraus ohne lange zu überlegen gehandelt wird.<sup>546</sup> Die Reziprozitätsregel bezieht sich auf die gesellschaftlichen Regeln des Gebens und Nehmens, mitsamt ihren Sanktionen bei Zuwiderhandlung.<sup>547</sup> Daraus zieht auch die „Neuverhandeln-nach-Zurückweisung-Taktik“, auch „Tür-ins-Gesicht-Taktik“ genannt, ihre Wirkkraft: Es wird eine Extremforderung gestellt, die durch das Gegenüber abgelehnt wird. Daraufhin wird eine gemäßigte Bitte gestellt, der dann nachgegeben wird. Dies, genauso wie der „Eindruck von Knappheit“<sup>548</sup>, funktioniert eher bei handlungsbezogenen Aufforderungen als bei meinungsbezogenen Zielen und kommt somit eher in Verhandlungen zum Einsatz als bei Argumentationen mit dem Ziel das Gegenüber von seinem Standpunkt zu Überzeugen.<sup>549</sup> So sehen auch Perelman und Olbrechts-Tyteca „eine gedankliche Verbindung (...) zwischen Überredung und Handeln einerseits und zwischen Überzeugung und Einsicht andererseits“<sup>550</sup>.

---

<sup>541</sup> Schleichert (2016), S. 54.

<sup>542</sup> Schleichert (2016), S. 54.

<sup>543</sup> Völzing (1979), S. 181.

<sup>544</sup> Vgl. Cialdini (2010), S. 258 und 344.

<sup>545</sup> Cialdini (2010), S. 19.

<sup>546</sup> Vgl. Cialdini (2010), S. 103.

<sup>547</sup> Vgl. Cialdini (2010), S. 48f.

<sup>548</sup> Cialdini (2010), S. 344.

<sup>549</sup> Vgl. Cialdini (2010), S. 71.

<sup>550</sup> Perelman/Olbrechts-Tyteca (2004)<sup>1</sup>, S. 39.

Für die Ausbildung der Argumentationskompetenz ist die Kenntnis um die manipulativen Maßnahmen in der Kommunikation von höchster Bedeutung. Als erster Schritt muss das Erkennen solcher Formen gefördert werden. Hier gilt es, Wissen um die unterschiedlichen Formen zu vermitteln und deren Auswirkungen in der Seminarpraxis erfahrbar zu machen. Im Vermittlungskontext kann die Alltagsexpertise der Teilnehmer in die Auffindung verschiedener Lösungsstrategien mit eingebunden werden. Die praktische Durchführung verschiedener Situationen hilft, den Akteuren Handlungssicherheit zu vermitteln. Vor allem bei unerwarteten *ad-personam*-Angriffen ist in realen Kommunikationskontexten oftmals ein Ohnmachtsgefühl seitens der Rezipienten zu verzeichnen. Mit der Übungspraxis soll gegen diese Handlungsunfähigkeit vorgegangen werden. Konkretisieren, kritisches Nachfragen, inhaltliches Paraphrasieren und Metakommunikation erfordern oftmals einen gewissen Mut der Akteure und in allen Fällen aktives, selbstbestimmtes und selbstbewusstes Handeln. Im Seminarkontext sollen hierfür optimale, teilnehmerbezogene und realitätsnahe *in-vitro*-Situationen geschaffen werden.

### 2.7.2 Argumentation ad hominem

Die Ausgangsfragen dieses Kapitels sollen noch einmal vergegenwärtigt werden: Was ist zu tun, wenn die gemeinsame Argumentationsbasis fehlt? Wenn es kein gemeinsames Fundament gibt, auf dem eine Argumentation bauen kann? Wenn die Prinzipien des Gegenübers, die Weltanschauung, die Werte mit unseren diametral gegenüberstehen? Schleichert verweist darauf, dass die Wirkkraft echter, kooperativer und authentischer Argumentationen in solchen Fällen meist maßlos überschätzt wird.<sup>551</sup> So endet die externe Fundamentalkritik einer Argumentation zur Sache oftmals mit dem Negieren der Prinzipien des Gegenübers und somit in der Verhärtung der Fronten beider Weltanschauungen. Wie nun aber umgehen mit Menschen, die fest davon überzeugt sind, dass sie beispielsweise zu einer besseren *Rasse* gehören oder die glauben, sie seien die Auserwählten Gottes, da sie der richtigen Religion angehören? Vertretern von Ideologien sowie deren Fundamentalisten, die im Grunde genommen nur einer orthodoxen, also besonders strengen Lesart der Ideologie naheifern, sind schwer mit kritischen Argumenten der Gegenseite zu überzeugen. Denn die Crux mit Ideologien ist es, dass ihre Anhänger meinen, die Wahrheit sei auf ihrer Seite und sie befänden sich somit auf dem rechten Weg.<sup>552</sup> Schleichert stellt hier zwei Vorgehensweisen heraus, die je nach den sozio-kulturellen und politischen Umständen ausgeführt werden können. Beide orientieren sich an dem Parameter der Macht. Diese findet ihre Realisierung „in konkreten Handlungen von Menschen, die zueinander in bestimmten Beziehungskonstellationen stehen.“<sup>553</sup> Ist die Macht des Gegenübers groß und folgt einem Widerspruch seiner Prinzipien Gewalt und Repression, so ist zum Schutze des eigenen Lebens meist nur eine interne Kritik möglich. Der Kritiker stellt sich also mit seinem Gegenüber auf einen gemeinsamen Boden, der die Basis der Argumentation darstellt. Der interne Kritiker kennt das System seines Gegenübers gut, er gehört diesem System an und ist tagtäglich mit den Auswirkungen seiner Prinzipien konfrontiert. Der kritische Akteur versucht die Widersprüche des Systems in kleinen Schritten aufzudecken. Schleichert erhebt Voltaire zum brilliantesten internen Kritiker der katholischen Kirche:

---

<sup>551</sup> Vgl. Schleichert (2016), S. 9f.

<sup>552</sup> Vgl. Schleichert (2016), S. 66.

<sup>553</sup> Lepschy (2019), S. 32.

„Indem Voltaire in Stil und Argumentationsfiguren der internen Bibelkritik schlüpft, entsteht fast eine Satire. Aber es ist keine billige Satire, sondern eine Demonstration der Absurditäten, zu denen der interne Kritiker gezwungen ist, wenn er wirklich ein *interner* Kritiker bleiben will. (...) Voltaire kritisiert gar nichts, er zeichnet die Verfahrensweisen bloß deutlich nach, indem er sie besonders treuherzig, mit entwaffnender Naivität vorträgt.“<sup>554</sup>

Im Grunde entspricht diese Vorgehensweise einer *argumentation ad hominem*, die aus dem Wertesystem des Gegenübers argumentiert, dort Schwachstellen offenlegt und ihn somit mit den eigenen Argumenten schlägt.<sup>555</sup> Da der Akteur im Inneren die Prämissen nicht teilt, handelt es sich um eine Scheinargumentation.<sup>556</sup> Als zweites nennt Schleichert die Subversivität. Das subversive, ernsthafte Argumentieren operiert ebenfalls aus dem Wertesystem des Gegenübers heraus, präsentiert sich aber neutral, berichtend und informierend in penibel genauer Darstellung der Auswirkungen und Folgen des Systems.<sup>557</sup> Hierbei wird dem Gegenüber, wenn er dem Agierenden hierarchisch überlegen ist, mit größtem Ernst begegnet. Ist die Macht des Gegenübers jedoch gering, so kann der Akteur die Technik des Subversiven Lachens anwenden. Schleichert beschreibt die Wirkkraft des Lachens folgendermaßen:

„Ideologien aller Art, besonders auch Religionen, hassen das Lachen, weil sie wissen, wie gefährlich es ist. Wer über eine Sache lacht, hat keine Angst mehr vor ihr. Deshalb wird das Lachen oder selbst das Lächeln so rigoros verfolgt und bestraft. (...) Lachen nimmt dem Heiligtum seinen Schauer. Ideologien verlangen für sich besonderen Respekt.“<sup>558</sup>

Traurige Realität wurde dieses Zitat bei dem Attentat auf die Redaktion des französischen Satiremagazins *Charlie Hebdo*, bei dem zwölf Mitarbeiter starben.<sup>559</sup> Das Schockierende an der Tat war mitunter, dass die gefühlte Sicherheit der Zeichner der Mohammed-Karikaturen in einem laizistischen Staat, in dem die Meinungsfreiheit gilt, durch den Mordanschlag ein jähes Ende nahm. Dieses frappierende Beispiel belegt die Strahlkraft des subversiven Lachens auf das Gegenüber und zeigt auch die Kräfte, die sich aus einer Beleidigung heraus entwickeln können:

„Es ist eine alte Weisheit, daß der Schritt vom Erhabenen zum Lächerlichen sehr klein ist. Der Grund dafür liegt im Wesen des Erhabenen; erhaben ist das, an das man mit ganz großem Ernst glaubt, die Prinzipien und Ideen, die Ideologie. Ein solcher Ernst verbietet jeden Zweifel und jede Kritik, jede Nachdenklichkeit.“<sup>560</sup>

Jede Argumentation, jede Konfrontation mit von der eigenen Gesinnung abweichenden Normen- und Wertewelt birgt die Gefahr der Beleidigung – je heiliger der angegriffene Wert, desto tiefer der Schmerz der Beleidigung. Bei der subversiven Argumentation ist also Achtung und Fingerspitzengefühl bezüglich der inneren Haltung – von Ernst bis Lachen – des Akteurs geboten. Ziel ist es, interne Widersprüche offenzulegen, ohne dass die Vertreter sich derart beleidigt fühlen, dass ihre Reaktion auf die subversive Kritik Aggression und Gewalt hervorruft.

---

<sup>554</sup> Schleichert (2016), S. 105f.

<sup>555</sup> Vgl. Schopenhauer (1963), S. 121f.

<sup>556</sup> Vgl. Perelman/Olbrechts-Tyteca (2004)<sup>1</sup>, S. 155f.

<sup>557</sup> Vgl. Schleichert (2016), S. 115.

<sup>558</sup> Schleichert (2016), S. 150f.

<sup>559</sup> Vgl. Steinlein: *Je suis Caricaturiste* (2015).

<sup>560</sup> Schleichert (2016), S. 150.

## 2.8 Wofür es sich zu streiten lohnt

„Beleidigungen sind nun einmal der Preis der Toleranz“<sup>561</sup>, resümiert Schmidt-Salomon in seinem Buch *Wofür es sich zu streiten lohnt. Die Prinzipien der offenen Gesellschaft*. Toleranz ist eine der wichtigsten Säulen in einer offenen, demokratischen Gesellschaft, in der die Individuen weitestgehend freie persönliche Entscheidungen treffen können.<sup>562</sup> Wer das Glück hat, in solch eine offene Gesellschaft hineingeboren worden zu sein, sollte ihre Werte kennen und bereit sein, diese zu verteidigen. Toleranz meint dabei auch, die Kompetenz zu besitzen, eine Diversität anderer Meinungen gelten zu lassen: Patsy l'Amour laLove diagnostiziert in heutigen Auseinandersetzungen oftmals eine fehlende Ambiguitätstoleranz. Anstatt andere Meinungen anzuhören, würden Vertreter abweichender Ansichten oftmals mit Hilfe digitaler Medien und *shitstorms* mundtot gemacht. Eine Kultur des Känzelns, neudeutsch *Cancel Culture*, ist die Folge. Dabei bereichert Toleranz gegenüber anderen Ansichten den Disput: Man könne den Anderen anders sein lassen, „was nicht bedeutet, dass man alles, was der andere sagt und macht, akzeptieren oder gut finden muss“<sup>563</sup>, so die queere Aktivistin und Geschlechterforscherin. Völzing beschreibt das Ziel einer toleranten und kooperativen Argumentation wie folgt:

„Die Frage, wozu man argumentiert, ist (...) für kooperative Argumentationen so zu beantworten, daß man es tut, um den Werten und Zielen, von denen man glaubt, daß es nützlich und notwendig sei, sie zu erreichen oder zu beachten, Geltung zu verschaffen. Man argumentiert dabei so, daß man im Prinzip bereit ist, Werte und Ziele des Anderen zu tolerieren, ja sie sogar zu übernehmen, wenn es sich in der Diskussion herausstellen sollte, daß diese Ziele verfolgenswerter sind.“<sup>564</sup>

Dabei liege das „Risiko, selbst überzeugt zu werden (...) unter jeder Argumentation“<sup>565</sup>, so Hannken-Illjes. Schmidt-Salomon verdeutlicht den wichtigen Aspekt der inneren Haltung des Akteurs gegenüber den Mitmenschen und ihrer Meinungen, Einstellungen und Positionen:

„Selbstverständlich sollten wir jedem einzelnen Menschen mit Respekt begegnen, denn das gebietet die Menschenwürde. Dies bedeutet jedoch keineswegs, dass wir die Überzeugungen und Handlungen eines jeden Menschen respektieren, also achten und wertschätzen müssten. Schließlich hat vieles, was Menschen tun, aus einer aufgeklärten Sicht keinerlei Respekt verdient – und genau das muss in einer Streitkultur auch klar und ohne Furcht vor verletzten Gefühlen artikuliert werden können.“<sup>566</sup>

Aus dieser stringenten Sichtweise Schmidts-Salomons heraus gilt es akzeptierbare Haltungen zu unterstützen, tolerierbare, aber die offene Gesellschaft gefährdende Handlungen aktiv zu bestreiten und nicht tolerierbaren Haltungen ‚null Toleranz‘ und *zivilisierte Verachtung* entgegen zu bringen.<sup>567</sup> Die *zivilisierte Verachtung* Schleicherts kann auch mit dem *Konfrontations-Modus* der Argumentation zur Sache verglichen werden. Dieser arbeitet damit, „jemanden mit Fakten und anderen Wahrheitskonstruktionen, Werten und Argumenten zu konfrontieren“<sup>568</sup>, damit das

---

<sup>561</sup> Schmidt-Salomon (2016), S. 83.

<sup>562</sup> Vgl. Schmidt-Salomon (2016), S. 116.

<sup>563</sup> Patsy l'Amour laLove : *Cancel Culture* (2020).

<sup>564</sup> Völzing (1979), S. 23f.

<sup>565</sup> Hannken-Illjes (2018), S. 11.

<sup>566</sup> Schmidt-Salomon (2016), S. 83.

<sup>567</sup> Vgl. Schmidt-Salomon (2016), S. 88.

<sup>568</sup> Lepschy (2019), S. 36.

Gegenüber „andere Wirklichkeitssichtweisen zur Kenntnis“<sup>569</sup> nimmt. Hierbei ist auf die unabdingbare Kontinuität der Kritik zu verweisen. Nach dem Motto ‚steter Tropfen höhlt den Stein‘ muss der tolerante Akteur in seinem Alltag immer wieder Zivilcourage an den Tag legen, um Missstände wie Respektlosigkeit, Gewaltbereitschaft, Rassismus, Sexismus, Homophobie, Korruption und andere immer wieder zu verbalisieren. Dies kostet Zeit, Kraft, Engagement und Mut, denn das Benennen strittiger Sachverhalte ist nicht ohne Risiko zu tätigen.

In der Seminarpraxis ist somit eine Diskussion um sozio-kulturelle Werte und Normen für die Positionierung der individuellen Akteure unabdingbar. Es gilt Handlungsfreude zu aktivieren und einen Sinn dahinter zu vermitteln, als Mensch sozio-gesellschaftlich pro-aktiv zu handeln. Auch wenn die Akteure sich inhaltlich nicht kompetent genug fühlen, Strittiges anzusprechen und eine Argumentation zu eröffnen, können sie wenigstens auf Verallgemeinerungen, Stereotypisierungen, Gruppenbildungen hinweisen, Begründungen einfordern, Haltung zeigen und sich für ihre Werte positionieren.<sup>570</sup>

---

<sup>569</sup> Lepschy (2019), S. 36.

<sup>570</sup> Vgl. Amadeu Antonio Stiftung: Positionieren – Konfrontieren – Streiten (2017), S. 9.

### 3. Zusammenfassung der Ergebnisse

Zielsetzung dieser Masterarbeit war es, aus einem argumentationstheoretischen Textkorpus inhaltliche Bausteine mit hohem Bildungswert zu erstellen, die für den sprecherzieherischen Seminarkontext mit dem Ziel der Förderung einer konstruktiven Streitkultur als wichtig erachtet werden. Die inhaltlichen Bausteine können eine thematische Orientierung geben und für die Seminarpraxis didaktisch und methodisch aufbereitet werden. Die Bausteine dienen also als inhaltliche Grundlage für die sprecherzieherische Didaktisierung. Mit ihrer Hilfe kann eine individuelle, gruppen- und rahmenspezifisch angepasste Seminarkonzeption erstellt werden. Als Zusammenfassung der Ergebnisse dieser Arbeit sollen die thematischen Bausteine noch einmal in komprimierter Form dargestellt werden. Die Reihung der Bausteine folgt mehr oder weniger dem Aufbau dieser Arbeit, wobei auch im Hinblick auf die Didaktisierung kleine Änderungen und Zusammenfassungen vorgenommen wurden. Der Verweis auf die jeweiligen Kapitel ist in Klammern vermerkt. Die Reihung der Bausteine ist *eine* Möglichkeit von vielen. Je nach Schwerpunkt, Zeit und Zielgruppe des Seminars ist für die Didaktisierung ein anderer Einstieg und Aufbau sinnvoll. So könnte der Sprecherzieher das Seminar mit einer praktischen Übung zur Definition von *Argumentation* beginnen, um im Anschluss die Komplexität des Definierens, die verschiedenen Definitionsarten und das Ziel der maximalen Klarheit und Eindeutigkeit des Sprachgebrauch vorzustellen. In einem Seminar das eher die politische Argumentation zum Thema hat, könnten Argumentationsbeispiele der *Alternative für Deutschland* präsentiert und analysiert werden und die Frage nach dem Umgang mit nicht-kooperativem Argumentationsverhalten und Populismus gestellt werden. Der Aufbau eines Seminars ist vielfältig realisierbar und jede Reihung der inhaltlichen Bausteine hat seine Vor- und Nachteile.

Das oberste Ziel sollte sein, die Argumentationskompetenz der Teilnehmer zu stärken, um eine konstruktive Streitkultur zu fördern. Anvisiert wird eine argumentative Kommunikationskultur, die ein förderliches, ethisches Miteinander unterstützt, die Vertrauen schafft und Sinn stiftet und die die Prinzipien und Werte der offenen Gesellschaft stützt und fördert. Persönliche Beziehungen sollen mit dem Wissen und der Anwendung einer konstruktiven Streitkultur besser gestaltet werden können. Das Individuum soll in der Lage sein, Komplexität und Perspektivenpluralität zu erkennen und selbstverantwortlich, kritisch-reflexiv private sowie öffentliche Diskurse mitzugestalten. Folgende thematischen Bausteine wurden in dieser Arbeit herausgearbeitet und werden hier noch einmal in komprimierter tabellarischer und zusammenfassender Ausführung dargestellt.

**Tabelle 20: Übersicht der inhaltlichen Bausteine zur sprecherzieherischen Didaktisierung**

<p><b>Baustein 1: Was ist Argumentation? (1.3)</b>          Grobziel: Sachkenntnis zum Thema Argumentation</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Definition</li> <li>✓ unterschiedliche Perspektiven auf Argumentation</li> </ul>	<p><b>Baustein 2: Definieren (1.3)</b>          Grobziel: Klarheit und Eindeutigkeit im Sprachgebrauch</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Definitionsarten</li> <li>✓ Adäquatheit und Nutzenorientierung</li> <li>✓ Analysekompetenz</li> <li>✓ Hörerbezogen definieren</li> <li>✓ Begriffssystematik und Klassifizierung</li> </ul>
--	--

<p><b>Baustein 3: Vom Nutzen der Perspektivenpluralität (2.1/2.2.4)</b>  Grobziel: Perspektivenpluralität als Chance verstehen</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Perspektivische Betrachtung als komplementäre Sichtweisen mit Erkenntnisgewinn verstehen</li> <li>✓ Akzeptanz der Perspektivenpluralität</li> <li>✓ Stärkung der Flexibilität des Denkens</li> </ul>	<p><b>Baustein 4: Argumentatives Ethos (2.1.2/2.2.1/2.2.2/2.2.4/2.5.4)</b>  Grobziel: Ethisches Miteinander</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Gleichheitsprinzip (2.2.1/2.2.4)</li> <li>✓ Offenheitsprinzip (2.2.1)</li> <li>✓ Wahrheit und Wahrscheinlichkeit (2.2.2)</li> <li>✓ Wissen und Norm (2.2.2)</li> <li>✓ Authentizität als Wertmaßstab der Kommunikation (2.2.2)</li> <li>✓ Vier-Seiten-Modell zur Prüfung der Authentizität (2.5.4)</li> </ul>
<p><b>Baustein 5: Situation (2.3)</b>  Grobziel: Erkennen der Vielfalt und Eigendynamik von Argumentationssituationen</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Einflussfaktoren</li> <li>✓ W-Fragen und Trias Sache-Redner-Hörer</li> <li>✓ Frage nach Anlass/Grund und Ziel/Zweck des argumentativen Handelns</li> <li>✓ Diskursgeschichte der Streitfrage</li> <li>✓ <i>Homo-mensura-Prinzip</i></li> <li>✓ Interpretation der Sprechäußerung durch den Rezipienten</li> <li>✓ Medienrezeption und Meinungsbildung</li> </ul>	<p><b>Baustein 6: Sprecher – Hörer (2.2.4)</b>  Grobziel: Das Gegenüber wahrnehmen, ernst nehmen</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Das Gegenüber wahrnehmen: Zuhörer-Realität berücksichtigen</li> <li>✓ Akzeptanz des Zuhörers und Empathische Haltung</li> <li>✓ Abgleich der Standpunkte und maximales gemeinsames Verständnis</li> <li>✓ Gemeinsames Verständnis schaffen, Verständlichkeit</li> <li>✓ Interesse wecken und Vertrauen aufbauen</li> </ul>
<p><b>Baustein 7: Strittiges (2.3)</b>  Grobziel: Kenntnis über Art und Entstehung der Streitfrage und Konfliktreaktionen</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Analyse der Streitfrage</li> <li>✓ Statuslehre</li> <li>✓ Erwartungshaltungen</li> <li>✓ Tendenz der Konsenswahrung und Harmonie</li> <li>✓ Begründeter Dissens als Chance zur Veränderung</li> <li>✓ Strittige Inhalte und kognitive Dissonanz (2.5.1)</li> </ul>	<p><b>Baustein 8: Funktion (2.4)</b>  Grobziel: Kenntnis über Multifunktionalität argumentativen Handelns für ein selbstbewusstes und situationsadäquates Handeln</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Bearbeitung von Dissens</li> <li>✓ Etablierung von Geltung</li> <li>✓ Verteidigung des eigenen Standpunktes/der eigenen Handlung</li> <li>✓ Erkenntnis und Sinnstiftung (2.4.1)</li> <li>✓ Konfliktbearbeitung: Konsens, Kompromiss, begründeter Dissens, Positionierung (2.4.2)</li> <li>✓ Intentionale Meinungs- und Verhaltensbeeinflussung (2.4.3)</li> <li>✓ Arten der Beeinflussung: Kognition und Emotion (2.4.3)</li> </ul>

<p><b>Baustein 9: Inhalt einer Argumentation (2.5)</b>  Grobziel: Sensibilisierung für den Prozess der Geltungsetablierung</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Normen und Werte</li> <li>✓ Substantiell-materiale Topik: Generierung der Grundprämisse</li> <li>✓ Den eigenen Standpunkt kritisch hinterfragen (2.5.2)</li> <li>✓ Die Oberprämisse als kleinster gemeinsamer Nenner der Argumentation (2.5.3)</li> <li>✓ Toposlehre und Gattungen der Prädikation (2.5.3)</li> </ul>	<p><b>Baustein 10: Formale Aspekte der Argumentation (2.1.1/2.6)</b>  Grobziel: Folgerichtiges Argumentieren und Verbesserung der Produktions- und Analysefertigkeit</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Grundkenntnisse der Logik (2.1.1/2.6.1)</li> <li>✓ Technische vs. natürliche Argumentation (2.1.1/2.6/2.6.1)</li> <li>✓ Mikrostruktur und formale Topoi (2.6.1)</li> <li>✓ Makrostrukturelle Analyse (2.6.2)</li> <li>✓ Strukturierungshilfen für die argumentative Praxis (2.6.3)</li> </ul>
<p><b>Baustein 11: Scheinargumentation und Gegenstrategien (2.7)</b>  Grobziel: Nicht-kooperative Argumentation erkennen, benennen und dagegen vorgehen</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Abgrenzung kooperative und nicht-kooperative Formen der Argumentation</li> <li>✓ Eristische Methoden (2.7.1)</li> <li>✓ Ausweichmanöver und Argumentum ad personam</li> <li>✓ Argumentum ad hominem (2.7.2)</li> <li>✓ Interne Kritik und subversive Argumentation</li> </ul>	<p><b>Baustein 12: Sinn der Argumentation (2.8)</b>  Grobziel: Für was lohnt es sich zu streiten?</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Verteidigung der offenen Gesellschaft</li> <li>✓ Ambiguitätstoleranz</li> <li>✓ Risiko der Argumentation</li> </ul>

Der erste Baustein führt das Thema ein und gibt einen kurzen Abriss zur Definition und zu den unterschiedlichen perspektivischen Betrachtungen die der Argumentation zukommen. Ziel ist es, Grundlagenkenntnisse über das Thema ‚Argumentation‘ zu vermitteln. Für die Didaktisierung könnte hier auch eine Teilnehmerabfrage durchgeführt werden, mit Erfahrungen, Haltungen, Problemen zum Thema.

Der zweite Baustein zur Kunst des Definierens vermittelt folgende Feinziele: Die Teilnehmer sollten die unterschiedlichen Definitionsarten kennen lernen und selbst anwenden können. Die Adäquatheit, Relevanz und Nutzen vorgebrachter Definitionen sollte bewertet werden können. Des Weiteren ist die Erstellung einer Begriffssystematik und Klassifizierung für einen ordnungsstiftenden Blick auf den Begriffskontext gewinnbringend. Ziel des Definierens ist es, eine Klarheit und Eindeutigkeit im Sprachgebrauch zu fördern und adäquate, hörerbegreifbare Begriffe zu verwenden, um mit anderen einen gemeinsamen Sinn zu stiften, Missverständnisse und Manipulationen zu vermeiden und die Argumentation auf ein begrifflich stabiles Gerüst zu stellen.

Baustein 3 stellt die Perspektivenpluralität auf einen Begriff oder ein Thema heraus. Ziel ist es, die unterschiedlichen Perspektiven als Chance für ein holistisches Verständnis eines Gegenstandes wahrzunehmen. Dabei wird die Flexibilität des Denkens gefordert, um die unterschiedlichen Ansichten nachvollziehen zu können. In dieser Arbeit wurde Argumentation aus der logischen, dialektischen und rhetorischen Perspektive erörtert, bevor der Standpunkt der sprecherzieherischen Perspektive festgelegt wurde. Da diese Inhalte in den folgenden Bausteinen mit eingeflossen sind und eine detaillierte Kenntnis argumentationsspezifischer Theorienpluralität

und -entwicklung für die Praxis als weniger gewinnbringend erachtet wird, wird eine nähere thematische Erarbeitung dieses Bausteines in einem Argumentationsseminar tendenziell ausgeschlossen.

Viel wichtiger dahingegen hervorzuheben ist die Kenntnis, das Verständnis der Dringlichkeit und des Nutzens sowie der Transfer des argumentativen Ethos in die Praxis. Baustein 4 zum argumentativen Ethos sollte also in keiner didaktischen Vermittlung argumentativer Kompetenz fehlen. Es geht dabei um die Annäherung der argumentativ-kommunikativen Praxis an das Idealbild eines respektvollen, ethischen Miteinanders. Mit Hilfe der Kenntnis, Anerkennung und Anwendung des Gleichheits- und Offenheitsprinzips in der Praxis ist bereits ein großer Schritt hin zur Erfüllung des ethischen Ideals getan. Die kritische Blickweise auf Wahrheit und Wahrscheinlichkeit, auf Wissen, Werte und Normen und die Überprüfung der Authentizität der Akteure sind weitere Lerneinheiten um das Grobziel der Realisierung der ethischen Kommunikation näher zu kommen.

In Baustein 5 zur Argumentationssituation sollen die Einflussfaktoren, die Vielfalt und die Eigendynamik der Kommunikationssituation vermittelt werden. Mittels der W-Fragen, der Trias zwischen Sache, Redner und Hörer und der Frage nach Anlass und Grund sowie Ziel und Zweck des argumentativen Handelns kann die Analyse der Situation praktisch und in einzelnen Schritten handhabbar gemacht werden.

Im sechsten Baustein wird die Verbindung zwischen Sprecher und Hörer, die bereits in die Analyse der Sprechsituation Eingang gefunden hat, noch einmal speziell hervorgehoben, da sie eine besonders wichtige Rolle im argumentativen Prozess spielt. In diesem Baustein spiegeln sich das argumentative Ethos und die Argumentationssituation wider, sodass auf diese Lerneinheiten in wiederholender Weise Rückbezüge stattfinden können. Ziel des Bausteines zur Sprecher-Hörer-Beziehung ist es, das Gegenüber in seiner Individualität, in seiner sozio-kulturellen Kontextualisierung, mit seinen Bedürfnissen und Ängsten wahr und ernst zu nehmen. Mikroschritte dieses Bausteines sind daher die Zuhörer Realität wahrzunehmen, das Gegenüber zu respektieren und ihm in einer empathischen Haltung zu begegnen, durch den Abgleich der Standpunkte und Interessen ein gemeinsames Verständnis zu fördern und Vertrauen aufzubauen.

Baustein 7 nimmt den konstituierenden Faktor der Strittigkeit einer Argumentation in den Fokus. Hier geht es darum Art und Entstehung der Streitfrage zu klären, menschliche Reaktionen auf Konflikte kennen zu lernen und den kooperativ-argumentativen Umgang mit strittigen Punkten als Chance auf nachhaltige Veränderung zu begreifen. Teilziele sind daher die Analyse der Streitfrage, die Statuslehre, die Überprüfung der Erwartungshaltungen, die Kenntnis Theorie der kognitiven Dissonanz und der Tendenz zur Konsenswahrung und Harmonie sowie den begründeten Dissens als Chance zu begreifen.

Das Wissen über die Multifunktionalität argumentativen Handelns zu erweitern, ist Ziel des achten Bausteines. Der Baustein zeichnet sich unter anderem durch interessante neuropsychologische Forschungsergebnisse zum menschlichen Verhalten aus. Je besser ein Akteur menschliches Handeln versteht und die Funktionen des argumentativen Handelns in der Praxis erkennen kann, desto besser kann er in argumentativen Situationen selbstbewusst und situationsadäquat handeln. Als Inhalte dieses Bausteines sind unter anderem die Funktionen Bearbeitung von Dissens und Etablierung von Geltung, Erkenntnis und Sinnstiftung, Konfliktbearbeitung und intentionale Meinungs- und Verhaltensbeeinflussung zu nennen.

Baustein 9 zum Inhalt einer Argumentation soll die Seminarteilnehmern für den Prozess der Geltungsetablierung sensibilisieren. Hier sollen die eigenen Standpunkte und Meinungen und ihr Zustandekommen kritisch hinterfragt werden. Normen und Werte, die substantiell-materiale Topik, die Gattungen der Prädikation und die Verknüpfung von quantitativen und qualitativen Werten sind inhaltliche Bausteine mit denen gängige Erklärungsmuster kritisch hinterfragt, analysiert und problematisiert werden können.

Da Inhalt und Form untrennbar miteinander verbunden sind, folgt im Anschluss an den Inhalt Kapitel 10 mit den Kenntnissen der formalen Aspekte der Argumentation. Hier ist das Hauptziel das folgerichtige Argumentieren und die argumentative Produktions- und Analysefertigkeit zu stärken, um klar strukturierte und nachvollziehbare Argumentationen zu fördern. Grundkenntnisse der Logik, der Unterschied zwischen technischer und natürlichsprachlicher Argumentation, formale Topoi, Strukturierungshilfen sowie die mikro- und makrostrukturelle Analyse von Argumentation sind die Lehreinheiten in diesem inhaltlichen Baustein.

Ein wichtiger, anwendungspraktisch häufig nachgefragter Baustein, betrifft die Frage nach dem Umgang mit manipulativen, nicht-kooperativen Scheinargumentationen. Der Baustein 11 zu Scheinargumentation und ihren Gegenstrategien bearbeitet genau diese Fragestellung und soll helfen, nicht-kooperative Argumentationen zu erkennen, zu benennen und gegen sie selbstbewusst und handlungskompetent vorzugehen. Besonders hier sollte in der Didaktisierung auf einen hohen Übungsanteil Wert gelegt werden, da in der praktischen Wiederholungen Ängste abgebaut werden und Handlungsroutine entsteht. In diesem Baustein wird die Abgrenzung kooperativer und nicht-kooperativer Formen der Argumentation herausgearbeitet, es werden eristische Methoden wie Ausweichmanöver und persönliche Angriffe vorgestellt sowie das Argumentum ad hominem mit dem Verfahren der internen Kritik und der subversiven Argumentation erläutert. Für die Didaktik kann die ethische Haltung hinter den Kommunikationsformen und adäquate Reaktionen als Gegenmittel gemeinschaftlich erarbeitet und erprobt werden.

Der abschließende Baustein 12 zum Sinn der Argumentation sollte im Seminar ständiger Begleiter aller Einheiten sein. Jedoch ist ein konkreter sozio-kultureller Verweis auf aktuelle gesamtgesellschaftliche und kommunikative Schief lagen als überindividuelles Globalziel der Argumentationsfähigkeit wichtig, um die Prinzipien und Werte der offen demokratischen Gesellschaft zu verteidigen. Ambiguitätstoleranz und das eigene Risiko in eine Argumentation einzutreten sind des zivilisierten Widerstreites ständige Begleiter.

Argumentationskompetenz zu lehren und zu lernen ist eine lebenslange, vielseitige und höchst spannende Aufgabe. All diejenigen, die als Experten in diesem weiten Feld lehrend tätig sind, und all diejenigen, die mit ihrer kooperativen Art zu kommunizieren und zu streiten ihr Umfeld positiv beeinflussen möchten, sei ihre eigene Vorbildfunktion stets bewusst. Aufgabe der Sprecherzieher ist es, mit Hirn, Herz, Haltung<sup>571</sup> und Hörerbezug eine konstruktive Kommunikations- und Streitkultur zu fördern.

---

<sup>571</sup> Vgl. Waldeck (2019), S. 28.

## Literaturverzeichnis

**Allhoff**, Dieter-W.: ‚Gute Rede‘ – ‚schlechte Rede‘. Wie bewerten Sprecherzieherinnen und Sprecherzieher rhetorische Leistungen der TeilnehmerInnen in redepädagogischen Seminaren? In: Teuchert, Brigitte (Hrsg.): Sprache und Sprechen. Band 47. Mündliche Kommunikation lehren und lernen. Facetten der Rhetorik in Schule und Beruf. Baltmannsweiler 2015. S. 143-151.

**Allhoff**, Dieter-W./Allhoff, Waltraud: Rhetorik & Kommunikation. Ein Lehr- und Übungsbuch. München 2006.

**Aristoteles**: Topik. Stuttgart 2004.

**Aristoteles**: Rhetorik. Stuttgart 2007.

**Bazil**, Vazrik: Politische Sprache: Zeichen und Zunge der Macht. In: Aus Politik und Zeitgeschichte 8/2010: Sprache. Bonn 2010. Seite 3-6.

**Brandenstein**, Rudolf: Schüler lernen argumentieren. Eine Arbeitskartei zu Diskussion und Erörterung in der Sekundarstufe I. Stamsried 2011.

**Brunkhorst**, Hauke: Habermas. Stuttgart 2013.

**Buchheim**, Thomas: Wohlberatenheit und die Rolle des logos für die Vortrefflichkeit des Menschen. Zur rhetorischen Anthropologie des ‚Maßes der Dinge‘. In: Kopperschmidt, Josef (Hrsg.): Rhetorische Anthropologie. Studien zum homo rhetoricus. München 2000. S. 113-134.

**Cialdini**, Robert B.: Die Psychologie des Überzeugens. Ein Lehrbuch für alle, die ihren Mitmenschen und sich selbst auf die Schliche kommen wollen. 6., vollständig überarbeitete und ergänzte Auflage. Bern 2010.

**Debye-Glöckler**, Gaby: Debattieren. In: Pabst-Weinschenk, Marita (Hrsg.): Grundlagen der Sprechwissenschaft und Sprecherziehung. 2., überarbeitete Auflage. München 2011. S. 132-144.

**Dobelli**, Rolf: Die Kunst des klugen Handelns. 52 Irrwege, die Sie besser anderen überlassen. München 2014.

**Eemeren**, Frans H. van u.a. (Hrsg.): Argumentation: Across the Lines of Discipline. Proceedings of the Conference on Argumentation 1986. Dordrecht 1986.

**Faulstich**, Katja: Konzepte des Hochdeutschen: Der Sprachnormierungsdiskurs im 18. Jahrhundert. Berlin 2008.

**Fey**, Gudrun: Überzeugen ohne Sachargumente. So gewinnen Sie andere für Ihre Meinung. Regensburg 2012.

**Finocchario**, Maurice: An Historical Approach to the Study of Argumentation. In: Eemeren, Frans H. van u.a. (Hrsg.): Argumentation: Across the Lines of Discipline. Proceedings of the Conference on Argumentation 1986. Dordrecht 1986. S. 81-91.

**Frank-Böhringer**, Brigitte: Rhetorische Kommunikation mit einem Anhang: Eristik von Arthur Schopenhauer. Quickborn 1963.

**Freeman**, James B.: Argument Structure. Representation and Theory. New York 2011.

- Geissner**, Hellmut: Rhetorical Communication as Argumentation. In: Eemeren, Frans H. van u.a. (Hrsg.): Argumentation: Across the Lines of Discipline. Proceedings of the Conference on Argumentation 1986. Dordrecht 1986. S. 111-119.
- Geißner**, Hellmut: Demokratie und rhetorische Kommunikation. Ausgewählte Aufsätze. In: Geißner, Hellmut K. (Hrsg.): Sprechen und Verstehen. Schriften zur Kommunikationstheorie und Kommunikationspädagogik. Band 22. St. Ingbert 2005.
- Gil**, Alberto: Wie man wirklich überzeugt. Einführung in eine werteorientierte Rhetorik. St. Ingbert 2013.
- Göttert**, Karl-Heinz: Einführung in die Rhetorik. Grundbegriffe – Geschichte – Rezeption. 4., überarbeitete Auflage. Paderborn 2009.
- Goffman**, Erving: Interaktionsrituale. Über Verhalten in direkter Kommunikation. Frankfurt am Main, 1971.
- Grießbach**, Thomas: Grundlagen Kooperativer Rhetorik. In: Papst-Weinschenk, Marita (Hrsg.): Kooperative Rhetorik in Theorie und Praxis. Sprache und Sprechen Band 51. Baltmannsweiler 2019. S. 1-4.
- Grießbach**, Thomas/Lepschy, Annette: Rhetorik der Rede. Ein Lehr- und Arbeitsbuch. St. Ingbert 2015.
- Hannken-Illjes**, Kati: Gute Gründe geben. Ein sprechwissenschaftliches Modell argumentativer Kompetenz und seine didaktischen und methodischen Implikationen. Frankfurt am Main 2004.
- Hannken-Illjes**, Kati: Argumentation. Einführung in die Theorie und Analyse der Argumentation. Tübingen 2018.
- Hardeland**, Hanna: Lerncoaching und Lernberatung. Lernende in ihrem Lernprozess wirksam begleiten und unterstützen. Baltmannsweiler 2017.
- Kahneman**, Daniel: Thinking, Fast and Slow. St Ives 2011.
- Knape**, Joachim: Persuasion und Kommunikation. In: Kopperschmidt, Josef (Hrsg.): Rhetorische Anthropologie. Studien zum homo rhetoricus. München 2000. S. 171-181.
- Kolmer**, Lothar/Rob-Santer, Carmen: Studienbuch Rhetorik. Paderborn 2002.
- Kopperschmidt**, Josef: Die Idee des „universalen Publikums“. In: Kopperschmidt, Josef (Hrsg.): Die neue Rhetorik. Studien zu Chaim Perelman. München 2006. S. 227-279.
- Kopperschmidt**, Josef: Was weiß die Rhetorik vom Menschen? Thematisch einleitende Bemerkungen. In: Kopperschmidt, Josef (Hrsg.): Rhetorische Anthropologie. Studien zum homo rhetoricus. München 2000. S. 7-37.
- Kopperschmidt**, Josef: Zur Anthropologie des forensischen Menschen. Oder: Wo der „homo rhetoricus“ entdeckt wurde. In: Kopperschmidt, Josef (Hrsg.): Rhetorische Anthropologie. Studien zum homo rhetoricus. München 2000. S. 205-243.
- Kopperschmidt**, Josef: Argumentationstheorie zur Einführung. Hamburg 2000.

**Kranich**, Wieland: Enthusiasmus bei Lehrkräften. Bestandsaufnahme zu einem vernachlässigten Konstrukt der Didaktik. In: Wagner, Roland: sprechen. Zeitschrift für Sprechwissenschaft. Heft 67. Heidelberg 2019. S. 26-45.

**Krapinger**, Gernot: Nachwort. In: Aristoteles: Rhetorik. Stuttgart 2007. S. 246-255.

**Kreuzbauer**, Günther et al (Hrsg.): Einleitung. In: Kreuzbauer, Günther/Gratzl, Norbert/Hiebl, Ewald: Persuasion und Wissenschaft: Aktuelle Fragestellungen von Rhetorik und Argumentationstheorie. Wien 2007. S. 1-5.

**Kreuzbauer**, Günther: Quantitative und Qualitative Argumentation. In: Kreuzbauer, Günther/Gratzl, Norbert/Hiebl, Ewald: Persuasion und Wissenschaft: Aktuelle Fragestellungen von Rhetorik und Argumentationstheorie. Wien 2007. S. 143-163.

**Kron**, Friedrich W./Jürgens, Eiko/Standop, Jutta: Grundwissen Didaktik. 6., überarbeitete Auflage. München 2014.

**Lepschy**, Annette: Kann man populistischen Äußerungen mit Kooperativer Rhetorik begegnen? In: Papst-Weinschenk, Marita (Hrsg.): Kooperative Rhetorik in Theorie und Praxis. Sprache und Sprechen Band 51. Baltmannsweiler 2019. S. 29-47.

**Lumer**, Christoph (2007): Überreden ist gut, überzeugen ist besser! Argumentativer Ethos in der Rhetorik. In: Kreuzbauer, Günther et al (Hrsg.): Persuasion und Wissenschaft: Aktuelle Fragestellungen von Rhetorik und Argumentationstheorie. Wien. S. 7-33.

**Meier-Gantenbein**, Karl F./Späth, Thomas: Handbuch Bildung, Training und Beratung. Zwölf Konzepte der professionellen Erwachsenenbildung. 2. Auflage. Weinheim 2012.

**Meißner**, Iris: Argumentation in natürlicher Sprache. Eine empirische Untersuchung geschlechtstypischer Argumentationsformen. Frankfurt am Main 1994.

**Muhr**, Peter: Logik. Klare Regeln: Die logische Form erkennen und danach folgerichtig argumentieren. Wien 1992.

**Nespital**, Ulrike/Jordan, Irmgard: Möglichkeiten der inter- und intradisziplinären Förderung des ernährungswissenschaftlichen Diskurses mit der Fünfsatzdebatte. In: Papst-Weinschenk, Marita (Hrsg.): Kooperative Rhetorik in Theorie und Praxis. Sprache und Sprechen Band 51. Baltmannsweiler 2019. S. 49-57.

**Niehues-Pröbsting**, Heinrich: Ethos. Zur Rückgewinnung einer rhetorischen Fundamentalkategorie. In: Kopperschmidt, Josef (Hrsg.): Rhetorische Anthropologie. Studien zum homo rhetoricus. München 2000. S. 339-352.

**Oesterreich**, Peter: Homo rhetoricus (corruptus). Sieben Gesichtspunkte fundamentalrhetorischer Anthropologie. In: Kopperschmidt, Josef (Hrsg.): Rhetorische Anthropologie. Studien zum homo rhetoricus. München 2000. S. 353-370.

**Papst-Weinschenk**, Marita: Rhetorik in der Schule – Von den Anfängen zu Beginn des 20. Jahrhunderts bis zu den aktuellen Bildungsstandards. In: Papst-Weinschenk, Marita (Hrsg.): Kooperative Rhetorik in Theorie und Praxis. Sprache und Sprechen Band 51. Baltmannsweiler 2019. S. 97-109.

- Papst-Weinschenk**, Marita: Sprechbildung. In: Papst-Weinschenk, Marita (Hrsg.): Grundlagen der Sprechwissenschaft und Sprecherziehung. München 2011. S. 15-20.
- Perelman**, Chaim/Olbrechts-Tyteca, Lucie: Die neue Rhetorik. Eine Abhandlung über das Argumentieren. Band 1. Stuttgart-Bad Cannstatt 2004.
- Perelman**, Chaim/Olbrechts-Tyteca, Lucie: Die neue Rhetorik. Eine Abhandlung über das Argumentieren. Band 2. Stuttgart-Bad Cannstatt 2004.
- Preuß-Scheuerle**, Birgit: Praxishandbuch Kommunikation. Überzeugend auftreten, zielgerichtet argumentieren, souverän reagieren. 2., aktualisierte Auflage. Wiesbaden 2016.
- Prost**, Winfried: Dialektik – die Psychologie des Überzeugens. Gespräche und Verhandlungen erfolgreich führen. 2., überarbeitete Auflage. Wiesbaden 2008.
- Rapp**, Christof/Wagner, Tim: Einleitung. In: Aristoteles: Topik. Stuttgart 2004. S. 7-42.
- Riedl**, Alfred: Grundlagen der Didaktik. Stuttgart 2010.
- Ryborz**, Heinz: Schluss mit BlaBlaBla! Kommunikation mit Herz und Verstand. Regensburg 2018.
- Savigny**, Eike von: Grundkurs im wissenschaftlichen Definieren. Übungen zum Selbststudium. München 1976.
- Schleichert**, Hubert: Wie man mit Fundamentalisten diskutiert, ohne den Verstand zu verlieren. Anleitung zum subversiven Denken. München 1997. 8. Auflage 2016.
- Schmidt-Biggemann**, Wilhelm: Was ist eine probable Argumentation? Beobachtungen über Topik. In: Kopperschmidt, Josef (Hrsg.): Rhetorische Anthropologie. Studien zum homo rhetoricus. München 2000. S. 383-397.
- Schmidt-Salomon**, Michael: Die Grenzen der Toleranz. Warum wir die offene Gesellschaft verteidigen müssen. München 2016.
- Schönbach**, Klaus: Verkaufen, Flirten, Führen. Persuasive Kommunikation – ein Überblick. Wiesbaden 2016.
- Schopenhauer**, Arthur: Eristik. In: Frank-Böhringer, Brigitte: Rhetorische Kommunikation mit einem Anhang: Eristik von Arthur Schopenhauer. Quickborn 1963. S. 101-134.
- Schulz von Thun**, Friedemann: Miteinander Reden 1. Störungen und Klärungen. Allgemeine Psychologie der Kommunikation. Hamburg 1989.
- Schwanitz**, Dietrich: Bildung. Alles, was man wissen muß. München 2002.
- Schwarz-Friesel**, Monika: Sprache und Emotion. Zweite, aktualisierte und erweiterte Auflage. Tübingen 2013.
- Späth**, Thomas: Handlungslernen. Training by Doing. Die Grundlagen modernen Handlungslernens. In: Meier-Gantenbein, Karl F./Späth, Thomas: Handbuch Bildung, Training und Beratung. Zwölf Konzepte der professionellen Erwachsenenbildung. 2. Auflage. Weinheim 2012. S. 235-267.

- Späth**, Thomas/Seiter, Christian: Hirnforschung: Gebrauchsanleitung für das menschliche Gehirn. Die wichtigsten Erkenntnisse der Hirnforschung. In: Meier-Gantenbein, Karl F./Späth, Thomas: Handbuch Bildung, Training und Beratung. Zwölf Konzepte der professionellen Erwachsenenbildung. 2. Auflage. Weinheim 2012. S. 39-70.
- Stanić**, Norvisi: Kooperative Rhetorik lehren & lernen – Ein Erfahrungsbericht. In: Papst-Weinschenk, Marita (Hrsg.): Kooperative Rhetorik in Theorie und Praxis. Sprache und Sprechen Band 51. Baltmannsweiler 2019. S. 5-10.
- Stowasser**, J. M. et al (Hrsg.): Stowasser. Lateinisch - deutsches Schulwörterbuch. München 2004.
- Teuchert**, Brigitte: Vorwort. In: Teuchert, Brigitte (Hrsg.): Aktuelle Forschungstendenzen in der Sprechwissenschaft. Normen, Werte, Anwendung. Sprache und Sprechen Band 48. Baltmannsweiler 2015. S. III.
- Teuchert**, Brigitte: Erwartungshaltung und Norm in der Rederhetorik. Warum empfinden wir Vortragsleistungen als „gut“ oder „schlecht“? In: Teuchert, Brigitte (Hrsg.): Mündliche Kommunikation lehren und lernen. Facetten der Rhetorik in Schule und Beruf. Sprache und Sprechen Band 47. Baltmannsweiler 2015. S. 69-75.
- Thiele**, Albert: Argumentieren unter Stress. Wie man unfaire Angriffe erfolgreich abwehrt. 8., ergänzte Auflage. Frankfurt am Main 2013.
- Thiele**, Michael: Wahrheit als Norm der Rhetorik? In: Teuchert, Brigitte (Hrsg.): Sprache und Sprechen Band 48. Aktuelle Forschungstendenzen in der Sprechwissenschaft. Normen, Werte, Anwendung. Baltmannsweiler 2015. S. 24-32.
- Till**, Dietmar: Rhetorik und Sprechkunst: Analyse und Anwendung. In: Teuchert, Brigitte (Hrsg.): Sprache und Sprechen Band 48. Aktuelle Forschungstendenzen in der Sprechwissenschaft. Normen, Werte, Anwendung. Baltmannsweiler 2015. S. 1-15.
- Toulmin**, Stephen: The Uses of Argument. Cambridge 2013.
- Tratzmiller**, Johannes Philipp: Die Kehrtwende in der deutschen Atompolitik nach Fukushima : Detailanalyse eines politischen Entscheidungsprozesses [Dissertation]. Konstanz 2018.
- Varwig**, Dr. Freyr Roland: Zitat aus dem Seminar „Klassische Rhetorik“ des Masterstudiengangs Speech Communication and Rhetoric der Universität Regensburg am 31.10. und 1.11.2009.
- Vidal**, Francesa: Zur Verbreitung von schädlichen Sprechakten. In: Papst-Weinschenk, Marita (Hrsg.): Kooperative Rhetorik in Theorie und Praxis. Sprache und Sprechen Band 51. Baltmannsweiler 2019. S. 24-29.
- Völzing**, Paul-Ludwig: Begründen, Erklären, Argumentieren. Modelle und Materialien zu einer Theorie der Metakommunikation. Heidelberg 1979.
- Völzing**, Paul-Ludwig: Kinder argumentieren. Die Ontogenese argumentativer Fähigkeit. Paderborn 1982.
- Walter**, Paul/Wenzl, Petra: Kritisch denken – treffend argumentieren. Ein Übungsbuch. Wiesbaden 2016.

**Waldeck**, Caroline: Populisten Paroli bieten: Mit der Kraft der Worte gegen die Macht der Schlagworte. Ein Essay. In: Kipp, Kerstin/Speer, Michael (Hrsg.): Sprechkultur. Sprache und Sprechen Band 50. Hohengehren 2019. S. 20-30.

**Wengeler**, Martin: Topos und Diskurs. Begründung einer argumentationsanalytischen Methode und ihre Anwendung auf den Migrationsdiskurs (1960-1985). Tübingen 2003.

**Zoglauer**, Thomas: Einführung in die formale Logik für Philosophen. 5. Auflage. Göttingen 2016.

**Zürn**, Guntram: Pathos: Ein Sprechstil aus der Mode? Tradition und Aktualität des Pathos. In: Wagner, Roland (Hrsg.): sprechen. Zeitschrift für Sprechwissenschaft. Heft 63. Heidelberg 2017. S. 59-64.

## Internetquellen

Anmerkung: Internetquellen wurden in den Fußnoten mit Autor, Titel und Jahr angegeben. Für die PDF-Fassung bleiben die unterstrichenen Hyperlinks bestehen.

**Amadeu Antonio Stiftung** (Hrsg.): Positionieren – Konfrontieren – Streiten. Handlungsempfehlungen zum Umgang mit der AfD (Berlin 2017), in: <https://www.amadeu-antonio-stiftung.de/w/files/publikationen/positionieren-konfrontieren-streiten.pdf>, aufgerufen am 22.03.2020 (21:04 Uhr).

**Bartonitz**, Martin: 38 Kunstgriffe, wie ich Gegner platt rede ohne selbst wirklich was zu sagen (03.12.2012), in: <https://faszinationmensch.com/2012/03/03/kunstgriffe-wie-ich-gegner-platt-rede-ohne-selbst-wirklich-was-zu-sagen/>, aufgerufen am 27.02.2020 (16:06 Uhr).

**BR Alpha**: Kant für Anfänger. Folge 3: Verstand und Sinne (11.01.2016), in: <https://www.br.de/fernsehen/ard-alpha/sendungen/kant-fuer-anfaenger/kritik-der-reinen-vernunft/kant-kritik-03-verstand-sinne100.html>, aufgerufen am 29.03.2020 (23:10 Uhr).

**Bündnis Artenvielfalt Bayern**: Volksbegehren Artenvielfalt, in: <https://volksbegehren-artenvielfalt.de/>, aufgerufen am 14.03.2020 (10:51 Uhr).

**DWDS** - Digitales Wörterbuch der deutschen Sprache: Argumentation Wissenschaft Verlaufskurve, in: <https://www.dwds.de/r/plot?view=1&corpus=dta%2Bdwds&norm=date%2Bclass&smooth=spline&genres=1&grand=1&slice=10&prune=0&window=3&wbase=0&logavg=0&logscale=0&xrange=1600%3A2000&q1=Argumentation>, aufgerufen am 28.04.2019 (17:35 Uhr).

**DWDS** - Digitales Wörterbuch der deutschen Sprache: Dialektik, in: <https://www.dwds.de/wb/Dialektik>, aufgerufen am 28.04.2019.

**DWDS** – Digitales Wörterbuch der deutschen Sprache: Rhetorik Verlaufskurve: <https://www.dwds.de/r/plot?view=1&corpus=zeitungen&norm=date%2Bclass&smooth=spline&genres=1&grand=1&slice=1&prune=0&window=3&wbase=0&logavg=0&logscale=0&xrange=1945%3A2017&q1=Rhetorik>, aufgerufen am 28.04.2019 (16:54 Uhr).

**DWDS** – Digitales Wörterbuch der deutschen Sprache: Rhetorik Wissenschaft Verlaufskurve: <https://www.dwds.de/r/plot?view=1&corpus=dta%2Bdwds&norm=date%2Bclass&smooth=spline&genres=1&grand=1&slice=10&prune=0&window=3&wbase=0&logavg=0&logscale=0&xrange=1600%3A2000&q1=Rhetorik>, aufgerufen am 28.04.2019 (16:54 Uhr).

**Duden**: Argumentation, in: <https://www.duden.de/rechtschreibung/Argumentation>, aufgerufen am 30.03.2018 (11:36 Uhr).

**Duden**: Argument, in: <https://www.duden.de/rechtschreibung/Argument>, aufgerufen am 30.03.2018 (11:09 Uhr).

**Duden**: Begründung, in: <https://www.duden.de/rechtschreibung/Begrueendung>, aufgerufen am 30.03.2018 (11:46 Uhr).

**Duden**: Strategie, in: <https://www.duden.de/rechtschreibung/Strategie>, aufgerufen am 29.02.2020 (15:34 Uhr).

**Duden**: Taktik, in: <https://www.duden.de/rechtschreibung/Taktik>, aufgerufen am 29.02.2020 (15:34 Uhr).

**Girnth**, Heiko: Sprache und Politik. Grundlagen: Einstieg (2010), in: <https://www.bpb.de/politik/grundfragen/sprache-und-politik/42678/einstieg>, aufgerufen am 06.02.2020.

**Gutmann**, Michael: Ich weiss, dass ich nichts weiss!, in: <https://sokratesberlin.de/philosophische-praxis-sokratesberlin/ich-weiss-dass-ich-nichts-weiss/>, aufgerufen am 14.03.2020 (17:41 Uhr).

**Heidenreich**, Elke: Ende eines Slogans. Warum Geiz ist geil völlig ungeil ist (23.10.2007), in: <https://www.faz.net/aktuell/feuilleton/debatten/ende-eines-slogans-warum-geiz-voellig-ungeil-ist-1489508.html>, aufgerufen am 14.03.2020 (20:06 Uhr).

**Kluge**, Norbert/Sonnenmose, Marion: Schon Kinder können Kinder kriegen! Von der Geschlechtsreife deutscher Jugendlicher. Universität Landau (2001), in: [https://www.uni-landau.de/kluge/Beitraege\\_zur\\_S.u.S/geschlechtsreife.pdf](https://www.uni-landau.de/kluge/Beitraege_zur_S.u.S/geschlechtsreife.pdf), aufgerufen am 26.01.2020 (14:52 Uhr).

**Metzler Lexikon Philosophie**: Homo-mensura-Satz, in: <https://www.spektrum.de/lexikon/philosophie/homo-mensura-satz/892>, aufgerufen am 31.03.2020 (11:06 Uhr).

**Münchner Marketing Magazin**: Begriffe richtig verwenden – Strategie und Taktik, in: <https://www.akademie-marketing.com/magazin/begriffe-richtig-verwenden-strategie-und-taktik/>, aufgerufen am 29.02.2020 (16:03 Uhr).

**Münchow**, Hannes: Wie man sich fühlt, so lernt man – Der Einfluss von Emotion auf Lernprozess und Lernerfolg (2016), in: <https://de.in-mind.org/article/wie-man-sich-fuehlt-so-lernt-man-der-einfluss-von-emotionen-auf-lernprozess-und-lernerfolg>.

**Oberholzer**, Mirjam: Terminologische Definitionen: Form, Funktion, Extraktion (2002), in: <https://www.cl.uzh.ch/dam/jcr:00000000-6a77-a254-ffff-ffffa5fa2b22/lizmiriamoberholzer.pdf>, aufgerufen am 10.03.2019 (10:31 Uhr).

**Patsy l'Amour laLove** im Gespräch mit Raphael Smarzoch: Cancel Culture (16.02.2020), in: [https://www.deutschlandfunk.de/cancel-culture-verhaeltnisse-die-skandaloes-sind-muessen.911.de.html?dram:article\\_id=470309](https://www.deutschlandfunk.de/cancel-culture-verhaeltnisse-die-skandaloes-sind-muessen.911.de.html?dram:article_id=470309), aufgerufen am 19.02.2020 (20:42 Uhr).

**Shaller**, Caspar: Mansplaining: Erklär mir mein Leben (25.05.2016), in: <https://www.zeit.de/kultur/2016-05/mansplaining-gender-sexismus-gleichberechtigung-linguistik/komplettansicht>, aufgerufen am 03.03.2020 (15:23 Uhr).

**Steinlein**, Eva: Je suis Caricaturiste (02.12.2015), in: <https://www.zeit.de/kultur/2015-11/karikaturen-meinungsfreiheit-charlie-hebdo-jahresrueckblick-1>, aufgerufen am 05.03.2020 (22:11 Uhr).

**Voigt**, Christian: A new beginning: introducing Argdown (26.10.2018), in: <http://www.argunet.org/>, aufgerufen am 20.02.2020 (17:26 Uhr).

# Abbildungs- und Tabellenverzeichnis

## Abbildungsverzeichnis:

Abbildung 1: Popularität des Begriffes <i>Rhetorik</i> in wissenschaftlicher Literatur.....	22
Abbildung 2: Die Faktoren der Sprechsituation nach Geißner und Bartsch .....	29
Abbildung 3: Serielle und nebengeordnete Argumentation.....	69

## Tabellenverzeichnis:

Tabelle 1: Oberflächen- und Tiefenstruktur einer Rede .....	3
Tabelle 2: Logische, dialektische und rhetorische Perspektive auf Argumentation .....	14
Tabelle 3: Die Freiheit <i>Nein</i> zu sagen auf den fünf Stufen der Kommunikation .....	27
Tabelle 4: Übersicht Statustheorie.....	38
Tabelle 5: Beispiele zur Statustheorie.....	38
Tabelle 6: Argumentation im Begriffssystem der intentionalen Verhaltensbeeinflussung .....	44
Tabelle 7: Möglichkeiten zur Dissonanz-Reduzierung nach Art des Streitpunktes.....	50
Tabelle 8: Aufbau eines Arguments .....	52
Tabelle 9: Die vier Hauptklassen der Topen.....	54
Tabelle 10: Die vier Hauptklassen der Topen am Beispiel <i>Frauen</i> .....	54
Tabelle 11: Objekte des Einverständnisses .....	56
Tabelle 12: Toulmins Argumentationsmodell .....	64
Tabelle 13: Erweitertes Argumentationsmodell .....	66
Tabelle 14: Formell und deduktiv valide sowie einwandfreie Argumente .....	67
Tabelle 15: Strukturierungshilfen zur Redegliederung .....	70
Tabelle 16: Vier Strukturmodelle der Überzeugungsrede nach Grießbach/Lepschy.....	71
Tabelle 17: Argumentations-Schritt-Muster und Beispiele .....	73
Tabelle 18: Kooperative Argumentation und ihre Gegenformen .....	75
Tabelle 19: Vorgelagerte Argumentation am Beispiel ‚Sokrates ist sterblich‘ .....	78
Tabelle 20: Übersicht der inhaltlichen Bausteine zur sprecherzieherischen Didaktisierung.....	87

## **Eidesstattliche Erklärung**

Diese Arbeit wurde von mir, Christine Auberger, selbstständig verfasst und ich habe keine anderen als die von mir angegebenen Quellen und Hilfsmittel benutzt. Die vorgelegte Arbeit ist mit der vorgelegten digitalen Version identisch. Diese Arbeit wurde nicht bereits an einer anderen Hochschule zur Erlangung des akademischen Grades eingereicht. Ich bestätige hiermit, dass ich von den in § 27 Abs. 6 vorgesehenen Rechtsfolgen Kenntnis habe.

Wanghausen, den 10. April 2020