Argumentation

Jeder Redner will eine bestimmte Überzeugung beim Hörer herstellen, so dass der Redner, wenn er z.B. Politiker ist, Unterstützung für seine Pläne findet. In einer Rede werden Ratschläge gegeben, die die Hörer befolgen sollen. Es werden Urteile gefällt und Wertungen ausgesprochen, die die Hörer übernehmen sollen. Es werden Befehle und Verbote erteilt, denen sich die Hörer beugen sollen. Es werden Forderungen erhoben, die die Hörer erfüllen sollen. Die Rolle, die den Zuhörern zukommt, entscheidet über die Art der Rede. Der Redner muss sich über die Kompetenz des Publikums im Klaren sein, er muss die Erwartungen kennen und ihnen entsprechen.

Argumentation:

Plausibilitätsargumentation: Argument ist plausibel, eingängig, z.B. Verallgemeinerungen, Selbstverständlichkeiten. „Jeder ist sich selbst der Nächste." „Jeder mit gesundem Menschenverstand"
Rationale Argumentation: Argument wirkt glaubwürdig, z.B. mit Statistiken und logischen Beweisführungen. „Wir ersticken im Abgas, denn jeder zweite Bürger hat ein Auto."
Moralisch – ethisch: Basiert auf anerkannten Verhaltensmodellen. Moralische Argumentation verweist auf Vorbilder. Ethische Argumentation bezieht sich auf das Gute im Menschen. „Will nicht jede Mutter das Beste für ihr Kind und ..."
Erweiterung: Inhalt des gegnerischen Arguments wird übertrieben. „Wenn Sie in diesem Fall spenden, müssen Sie in ähnlichen Fällen auch Geld geben. Auf diese Weise verarmen Sie."
Definitionstaktik: Definitionen helfen verstehen, schaffen Klarheit, klären Sachverhalte. „Was heißt für Sie Demokratie? Mehrparteienstaat oder Diktatur des Proletariats?" **Scheinlogik:** Falsche Anwendung eines logischen Denkschemas. „Pirmin Zurbriggen kann gut Ski fahren. Zurbriggen ist ein Walliser. Folglich können alle Walliser gut Ski fahren."
Scheinkausalität: Übertriebene Anwendung eines logischen Denkschemas. Vegetarierkongress: Einem Redner, der das Fleischessen befürwortete, wird zugerufen: „Wir sind überzeugte Vegetarier, weil wir keine Mörder sein wollen." Antwort des Redners: „Mein Herr, ich esse nur das Fleisch des Kalbes, von dem Sie Ihre Schuhe und Mappe haben herstellen lassen."
Zirkelschluss: Behauptung mit derselben Behauptung begründen. „Walkman hören schadet dem Hörvermögen, denn jeder bekommt einen Ohrenschaden, der dauernd laut Walkman hört."
Autoritätszitiertechnik: Statt Argumente werden Zitate (Sentenzen) von bekannten Persönlichkeiten zitiert. „Albert Schweizer sagte: ... „
Historische Ungleichheit: Sachverhalte der Gegenwart werden mit Erscheinungen der Vergangenheit (oder Zukunft) verglichen. Umkehrung ist auch denkbar: Vergleich der Zukunft mit der Gegenwart. „Früher konnten wir auch ohne Maschinen existieren. Es ist deshalb auch möglich, künftighin auf Fabriken zu verzichten."
Selektionstechnik: Die Selektion kommt einer leichten Manipulation gleich. Man klammert bei früheren Aussagen wichtige Meldungen aus. Beispielsweise wird eine Einzelaussage als Volksmeinung dargelegt. „Frau Müller als Mutter von vier Kindern befürwortet die Einführung von Tagesschulen. Daraus ersehen wir, dass die Mütter Tagesschulen wünschen."
Vorwegnahme: Wind aus den Segeln nehmen, indem das Argument der Gegenpartei vorweg entkräftet wird. „Ich höre schon Ihren Einwand, man solle die Steuerzahler nicht noch mehr belasten. Es ist jedoch so, dass ... „
Plus – Minus – Methode: Den Mängeln zahlreiche Vorteile gegenüberstellen oder umgekehrt. Vorteile und Nachteile so auflisten und derart wiedergeben, dass die eigene Meinung überzeugt, dabei können gewisse Nachteile zugegeben werden.
Divisionstechnik: Nachteile werden so verkleinert, dass sie kaum ins Gewicht fallen. Aufwendungen wirken dank dieser Technik gering. „Die Stereoanlage kostet Sie nur 25 Cent pro Tag."

Multiplikationstechnik: Mängel des Gegners werden in großen Dimensionen gezeigt. Der eigene Vorteil kann mit Hilfe dieser Technik ebenfalls vergrößert dargestellt werden. „Nach Ihren Darstellungen scheinen die Reparaturkosten kaum ins Gewicht zu fallen. Wer rechnen kann, stellt jedoch fest: In zehn Jahren belaufen sich die Kosten auf 20 000 Euro."
Korkenziehermethode: Mit Provokationen und Reizen werden Zusatzinformationen und zusätzliche Einwände herausgeholt. „Sie als Rechtsanwalt sind ja gezwungen, das Recht zu verdrehen." „So kann nur ein Beamter reden, ohne Bezug zur Praxis." „Lehrer als ‚Ferientechniker' haben keine Ahnung von Stress."
Bumerangtechnik: Einwand des „Gegners" zur eigenen Begründung verwenden. Der Partner wird mit dem eigenen Einwand geschlagen. „Gerade deshalb, weil unser Leben das höchste Gut ist, müssen wir ... „
Beschuldigungstechnik: Schlechtes Gewissen wird geweckt. „Wer im Büro raucht, muss sich klar sein darüber, dass er den Mitarbeitern die Lebensdauer verkürzt."
Entschuldigungstechnik: Eigenes Tun wird gerechtfertigt. „Wer sein Auto benützt, der unterstützt die Wirtschaft und leistet einen aktiven Beitrag gegen die Arbeitslosigkeit."
Ja- Aber –Methode: Bedingte Zustimmung mit anschließendem Hinüberführen zu den Ein-wänden. „Es stimmt sicherlich, dass das Feuerwehrauto viel kostet. Bedenken wir jedoch ..."
Ausweichtaktik: Argumentationsgespräch wird bewusst auf ein neues Thema gelenkt (mit attraktiver Geschichte oder neuer Behauptung usw.). „Ihr redet dauernd von der Doppelbelastung der Frau. In jeder Ehe gibt es Probleme. Unsere Nachbarn gingen während der Sommerferien nach Spanien. Stellt Euch vor ..."
Bandwagon – Technik: Eigene Ansicht wird Ansicht der Mehrheit. Der Zuhörer soll das Gefühl haben, bei der Prominenz Platz nehmen zu dürfen. (Bandwagon = Musikwagen mit einer Musikband nahe der Prominenz). „Alle demokratisch gesinnten Bürger ..."
Isolierungstechnik: Wer die Ansicht der Gegenseite teilt, wird zum Außenseiter. „Nur die allerletzten Hinterwäldler meinen..."
Bestreitetechnik: Angeblich fundamentale Tatsachen des Gegners werden angegriffen. (Zahlen in Frage gestellt, Akzente neu gesetzt, nachdem Zahlen angeblich überzeugend dargelegt worden sind): „Es gibt drei Sorten von Lügen. Gewöhnliche Lügen, schlimme Lügen und Statistiken."
Umwertungstechnik: Viele Begriffe können in positivem oder negativen Sinn gebraucht werden. Nach dem Vorwurf, die Partei sei eine Partei der Wühlarbeit: „Gerne lässt sich die Partei den Vorwurf der Wühlarbeit gefallen. Sie hat gewühlt, ein Menschenalter lang. Sie säßen nicht hier, wenn nicht gewühlt worden wäre."
Wiederholungstechnik: Behauptung oder Argument wird wiederholt. „Dies muss mit aller Deutlichkeit unterstrichen werden ...!" – „Es kann nicht genug hervorgehoben werden..."
Gefühlsappell: Sachliche Argumente werden mit Emotionen und Vorurteilen überlagert. „Wer immer wieder erpresst und unschuldiges Leben tötet, wer keine Einsicht zeigt und unbelehrbar bleibt, soll der mit Samthandschuhen angepackt werden?"
Analogietechnik: Man führt den Partner in eine Situation, die analog oder ähnlich ist, bei der er sich aber nicht so verhalten würde (wie zuvor behauptet). „Was machen Sie nun mit Ihrem Guthaben, wenn eine Inflation kommt? Sie würden bestimmt auch ..."
Entweder – Oder: Nur zwei Möglichkeiten aufzeigen. „Entweder bekennen wir in diesem Bereich Farbe, oder wir ..."
Ad absurdum führen: Vorschlag aufnehmen, ausführlich schildern und aufzeigen, wie absurd die Realisierung des Vorhabens wäre. „Gut, schaffen wir die hierarchischen Strukturen ab. Wenn wir Ränge abschaffen, dann zeigt sich: 1. ... 2. ... 3. Zwangsläufig kommt es zum Chaos, denn ..."