

Analyse von Argumentationen in Gebrauchstexten

Jens Kegel

1. Einleitung	01
2. Überzeugen vs. überreden	01
3. Zum Begriff <i>Argumentation</i>	02
4. Zum Begriff <i>Argument</i>	03
5. Besonderheiten von Alltagsargumentationen	05
6. Zur rhetorischen Beweisführung	10
7. Argumentationsanalyse	11
8. Literaturverzeichnis	13

1. Einleitung

Unternehmen, Parteien und Institutionen argumentieren. Sie orientieren sich dabei – meist unbewusst – an den Prinzipien der Alltagsargumentation und übertragen diese auch auf publizierte Gebrauchstexte. Werden diese nun kritisch reflektiert oder einer Analyse unterzogen, um zum Beispiel eine einheitliche Unternehmenssprache (Corporate Language) zu kreieren oder ein Kommunikationskonzept zu erstellen, stehen den Analysierenden meist keine Instrumentarien zur Verfügung, mit deren Hilfe nachvollziehbar die Güte der Argumentation eingeschätzt werden kann. Sie „analysieren“ dann häufig intuitiv, was natürlich zu wenig objektivierbaren Resultaten führt. Basierend auf umfangreichen Untersuchungen der vergangenen Jahre stelle ich demnach die Besonderheiten von Alltagsargumentationen dar und entwickle auf der Basis verschiedener Argumentationsmodelle eine praktikable Schrittfolge, um Argumentationen analysieren zu können. Die Resultate können dann verwendet werden, um die Argumentationen effektiver i.S. des Argumentierenden zu gestalten.

2. Überzeugen vs. überreden

Bevor die Besonderheiten von Alltagsargumentationen und deren Übertragung auf Texte erläutert werden, ist die Semantik der Verben *überzeugen* und *überreden* zu klären, denn beide denotieren im Deutschen nicht nur unterschiedlich, sie beinhalten auch verschiedene Konnotationen. *Überzeugen* drückt u.a. „die Einwirkung aus, die durch Beweise auf den Glauben der als Objekt gesetzten Person hervorgebracht wird.“ (Paul 2002, S. 1046). Als Sprechaktverb gehört es in die Gruppe der Verben „Wort-auf-Welt“-Ausrichtung mit vollständiger Proposition, speziell zur Gruppe der ASSERTIVA. Die einfache semantische Paraphrase lautet: ‚*H* mittels Argumentation sagen, dass *p*, mit dem Ziel, *H* dazu zu bringen, *p* als gültig zu übernehmen.‘ *Überzeugen* richtet sich in erster Linie an die Ratio, wobei Emotionen die Argumente erheblich stützen können. Die mit dem Verb *überzeugen* verbundenen Konnotationen sind vorwiegend positiv. Das abgeleitete Partizip *überzeugt* tendiert in attributiver Verwendung semantisch in Richtung *gläubig* und wird oft im Zusammenhang mit starrem Festhalten an Ideologien verwendet (vgl. Wahrig 2000, S. 1287).

Überreden bedeutet heute „jemanden zu einem Entschluß bewegen [...]“, früher war es auch gebräuchlich i.S. von „jemanden zu einer Meinung bewegen (Paul 2002, S. 1043); es bedeutet, „jemanden durch Worte zu etwas veranlassen, jemandem so lange zureden, bis er etwas tut“ (Wahrig 2000, S. 1284). Die einfache semantische Paraphrase lautet: ‚*H* mit Hilfe von Worten sagen, dass *p*, mit dem Ziel, *H* dazu zu bringen, eine von *S* gewünschte Handlung durchzuführen.‘

Der Unterschied zwischen *überzeugen* und *überreden* liegt also zum Ersten im Ziel der Handlung. *Überzeugen* zielt auf die Übernahme bzw. Änderung einer Meinung, also eines Wissensbestandteils. *Überreden* zielt i.d.R. auf eine Handlung, die nicht notwendigerweise die Änderung der bisherigen Meinung beinhalten oder voraussetzen muss. Zum Zweiten bedient sich der Sprecher beim *Überzeugen* Argumenten, so dass der Hörer seine Meinung bzw. seinen Wissensbestandteil selbstständig ändern kann. Beim *Überreden* bleibt das Heft des Handelns vorrangig beim Sprecher. Aufgrund dieser Unterschiede ist *überzeugen* vorrangig positiv, *überreden* hingegen eher negativ konnotiert, da es die Handlungsinitiierung wider besseres Wissen präsupponiert. Auch deshalb werden beide Verben häufig als Antonyme betrachtet (vgl. Paul 2002, S. 1043).

Demjenigen, der offensichtlich versucht zu überreden, wird vorgeworfen, dass er an ernsthafter Verständigung nicht interessiert ist und mit Hilfe der nun pervertierten Argumentation vor allem eigene Interessen durchsetzen will (vgl. Kopperschmidt 2000, S. 52 f.). Rhetorik in diesem Sinne wird als „Überredungskunst“ verstanden, mit deren Hilfe der Mensch zum Handeln entgegen seinem Willen veranlasst werden soll. Gerade Propagandisten in totalitären Systemen – so die vorherrschende Meinung – versuchen angeblich, vom rational begründeten und nachvollziehbaren Argument ab- und zu den Emotionen hinzulenken, also Rationalität durch Emotionalität zu ersetzen.

Der Zuhörer solle sich nicht mit den Inhalten auseinandersetzen, sondern sich über das Hilfsmittel Emotionen mit der Ideologie identifizieren. Die Folge davon sei keine Überzeugung, sondern Überredung (vgl. Ueding/Steinbrink 1994, S. 178 f.).¹

Diese Auffassung führt direkt zu den Sophisten, deren herausragender Vertreter Gorgias (um 400 v. Chr.) der Rede die Fähigkeit zuschreibt, Emotionen und Einstellungen zu erzeugen:

Denn wie jedes Gift wieder andere Säfte aus dem Körper ausscheidet und das eine der Krankheit, das andere dem Leben ein Ende macht, so bewirkt auch die Rede bei den Zuhörern bald Trauer, bald Freude, bald Furcht, bald Zuversicht, manchmal aber vergiftet sie die Seele durch Verführung zum Bösen (zit. nach: ebd., S. 16).

Angemerkt werden muss, dass wohl kaum (politische) Texte existieren, in denen von Seiten des Textproduzenten ausschließlich Fakten, Daten, Argumente gebraucht werden, um zu überzeugen.

3. Zum Begriff *Argumentation*

Alltagssprachlich wird *Argumentation* als Beweisführung und Begründung, also als Handeln mit Argumenten verstanden. Lumer (2000), der sich explizit auf das alltagssprachliche Verständnis von *Argumentation* bezieht, meint, „*Argumentation* besteht zunächst einmal in einer Rede (oder einem anderen Text), in der [eine] Person das zu Beweisende oder Begründende vorträgt und ihre Argumente dafür darlegt.“ (S. 54).² Ebenfalls in Anlehnung an den alltagssprachlichen Gebrauch definiert er *Argumentation* als *Argumentationshandlung* und *Argument* als Inhalt, der hierbei vorgetragen wird (vgl. ebd., S. 55).

Für die Rhetorik ist *Argumentation* „eine komplexe sprachliche Handlung, die durch begründete Rede überzeugen [!], d.h. beim Hörer oder Publikum freiwillige [!] Einstellungsveränderungen bewirken will.“ (Ueding 1992, S. 914). *Argumentation* setzt demnach die „Möglichkeit des Andersseins“ voraus und greift deshalb nur bei Gegenständen oder Handlungen, die auch anders sein oder interpretiert werden könn(t)en.“ (ebd.).

Kopperschmidt (1989) berücksichtigt neben dem Handlungsaspekt das Ziel. Er versteht unter *Argumentation* „eine spezifische Form sprachlicher Kommunikation [...], die der expliziten Herstellung eines rational motivierten Einverständnisses (Konsens) dient.“ (S. 5). Diesen Charakter als Hyperonym zu *Argument* stellt Kopperschmidt an anderer Stelle (2000) noch deutlicher heraus. Die *Argumentation* ist ihm zufolge „eine geregelte Abfolge (Sequenz) von Sprechhandlungen, [...] die zusammen ein mehr oder weniger komplexes, kohärentes und intensionales Beziehungsnetz zwischen Aussagen bilden [...]“ (S. 59). Ihr Ziel besteht neben der Schaffung eines rational begründeten Konsens unter den *Argumentationsteilnehmern* darin, problematisierte Geltungsansprüche von Aussagen einzulösen, also darin, andere zur Anerkennung bzw. zum Bestreiten einer entsprechenden Aussage zu bewegen (vgl. ebd., S. 54 ff.). Für Lumer (2000) besitzen *Argumentationen* die Funktion, „die rationale Akzeptanz der These auf rationale Weise zu erzeugen oder zu vergrößern.“ (vgl. S. 56, Hervorh. v. Verf.). Beide Autoren sehen also in der rationalen Herleitung den Kern von *Argumentationen*.

Für Bayer (1999) sind *Argumentationen* „sprachliche Handlungen, bei deren Vollzug wir ein Argument oder auch mehrere miteinander verknüpfte Argumente äußern.“ (S. 16). Eine *Argumentation* wird von ihm als Folge von aufeinander bezogenen Einzelargumenten bzw. -handlungen verstanden, die einen Text bestimmen können.

¹ Dass dies für Goebbels' berühmt-berüchtigte Rede im Berliner Sportpalast nicht zutrifft, konnte gezeigt werden (vgl. Kegel 2006).

² *Argumentationen*, bei denen Proponent und Opponent interagieren, fasst Lumer unter den Begriff *Diskurs* (vgl. Lumer 2000, S. 55).

Hier schließt sich die Frage an, wann Argumentationen überhaupt nötig und unter welchen Umständen sie möglich sind. Für Kopperschmidt (1989) werden sie in allen Gesellschaften³ dann nötig, wenn es diesen nicht mehr gelingt, ihre Aufgaben zur Sicherung der eigenen Existenz mit anderen Mitteln, z.B. vermehrter Kontrolle oder verstärkter Durchführung von Sanktionen, zu verwirklichen (vgl. S. 10). Es stellt sich jedoch die Frage, ob sie auch möglich ist.

Nach Kopperschmidt (ebd.) sind Argumentationen dann möglich, wenn die Strukturen in einer jeweiligen Gesellschaftsform das Argumentieren als eine Form der Bewältigung von Problemen zulassen bzw. ermöglichen und die Individuen „fähig und bereit sind, Problemlagen argumentativ zu bewältigen [...]“ (S. 15). In einer Demokratie mit ausgeprägten Formen öffentlichen, halböffentlichen und privaten Disputs dürfte dies kein Problem sein. Andererseits wirken in Unternehmen auf die Beschäftigten aller Hierarchiestufen unterschiedliche Zwänge, was dazu führt, dass offene Argumentationen zugunsten reinen Funktionierens oft unterdrückt werden. Ähnliches ist innerhalb von Parteien zu beobachten, in denen die Mitglieder manchmal zugunsten des (dogmatischen) Programms oder zugunsten einer imaginären Parteidisziplin auf offene Argumentationen verzichten.

4. Zum Begriff *Argument*

Der zweite entscheidende Begriff neben *Argumentation* ist *Argument*. Alltagssprachlich wird unter ihm eine „stichhaltige Entgegnung“, ein „Beweis“, „Beweismittel“ oder „Beweisgrund“ verstanden (vgl. Paul 2002, S. 90, Wahrig 2000, S. 191 f.). Die Rhetorik beschreibt Argumente als Gründe, „die das Zutreffen einer strittigen Annahme mehr oder weniger plausibel machen [...], als begründendes Element (Prämisse) in rhetorischen Argumentationsschemata (rhetorischen Syllogismen)“ (Ueding 1992, S. 889). Die Linguistik hingegen versteht unter Argumenten „Teile argumentativer Texte bzw. als Elemente argumentativer Sprechakte“ (ebd., S. 890).

Bühler (1992) verwendet den Begriff i.S. formaler Logik. Ein Argument ist für ihn „eine Menge von Satzäußerungen bzw. Satzinschriften [...]; für eine der Satzinschriften wird beansprucht, dass sie aus den anderen logisch folgt bzw. sich aus den anderen logisch ergibt.“ (S. 13). Derjenige Satz, welcher aus dem oder den anderen logisch folgt, ist die Konklusion aus einer oder mehreren Prämissen.⁴

Bayer (1999) unterscheidet hier die normative Konklusion, die eine Meinung zur Basis hat, und die deskriptive, die auf nachprüfbaren Fakten beruht (vgl. S. 51). Kienpointner (1992), der normativ als Hyperonym für „wertend“ und „normierend im engeren Sinn“ versteht, bezieht den Begriff auf Propositionen und demzufolge nicht nur auf Konklusionen, sondern auch auf Prämissen. Ihm zufolge können von einer Gruppe akzeptierte Werte in Normen eingehen; diese wiederum legen „erwünschte/erlaubte und unerwünschte/verbotene Handlungen“ fest (S. 16).

In diesem Zusammenhang sei hier auf die Begriffe *Bedeuten* und *Verstehen* im Sinne Wittgensteins und Busses verwiesen. Beim Aufstellen von Prämissen und der daraus folgenden Konklusion ist es für den Hörer entscheidend, dass die Prämissen für ihn das Kriterium der Plausibilität erfüllen, also einleuchten und überzeugen. Dies ist dann der Fall, wenn sie haltbar, also wahr bzw. richtig sind und inhaltlich adäquat zur Konklusion passen (vgl. ebd.).⁵ Wenn diese Voraussetzung gegeben ist, dann scheinen auch die Konklusionen und demzufolge die Argumente, welche der Sprecher verwendet, „richtig“.

Für Føllesdal (1988) sind dafür das vorausgegangene Handeln und die daraus sich wiederum ergebenden Gewohnheiten entscheidend, die „ihrerseits rasch zu gewissen Überzeugungen und Einstellungen [führen].“ (S. 27).

³ Die Soziologie definiert *Gesellschaft* als „historisch konkrete Gesamtheit der zwischenmenschlichen Beziehungen, soziale Gruppen und Gebilde“ und weist darauf hin, dass der Mensch als soziales Wesen die Gesellschaft „zu seiner Entfaltung notwendig“ braucht (Herder Lexikon Politik 1992, S. 88).

⁴ Prämissen sind in der Aristotelischen Syllogistik „beide Voraussetzungen oder Vordersätze (wörtlich: ‚die Vorausgeschickten‘) eines Syllogismus“. In moderner Logik werden mit Prämisse auch „die Vordersätze der Folgerungsbeziehung oder Implikation“ bezeichnet (Ritter/Gründer 1989, Bd. 7, S. 1255). Ein Syllogismus wiederum ist ein Gebilde aus drei Sätzen, bei dem ein dritter aus zwei Sätzen geschlossen wird. (vgl. Ueding/Steinbrink 1994, S. 266 f.).

⁵ Entscheidend ist, dass das Kriterium Haltbarkeit immer in Bezug auf die Argumentierenden zu sehen ist. Ein Satz, der für die CDU haltbar ist, muss es für die SPD nicht sein und umgekehrt.

Bayer (1999) untermauert diese Auffassung. Seiner Meinung nach werden die „intuitiven Schlüsse unserer Alltagsvernunft [...] stets durch unsere Gefühle und durch unsere aktuellen sozialen Beziehungen beeinflusst.“ (S. 50). Deshalb muss bei der Analyse von Argumente/Prämissen gefragt werden, welche Bedeutung die jeweils Argumentierenden mit hoher Wahrscheinlichkeit den vorgebrachten Argumenten/Prämissen beimaßen und ob diese für sie [!] plausibel, also annehmbar, überzeugend und einleuchtend waren.

Kopperschmidt (2000) betont in diesem Zusammenhang, dass derjenige am besten überzeugen kann, der „die Plausibilitäten anderer (zumindest) kennt, weil er sein Leben mit diesen anderen teilt [...]“ (S. 135).

Den eigentlichen Zweck eines Arguments sieht Kopperschmidt darin, die mit der Konklusion verbundenen *Geltungsansprüche* (im folgenden GA) „auf Nachfrage möglichst überzeugend einzulösen.“ (ebd., S. 43). Unter Geltungsansprüchen wiederum versteht er Ansprüche, die mit Äußerungen über Erfahrungen verbunden sind. Nicht die Objektivität der ausgesagten Proposition steht also im Mittelpunkt, sondern der erhobene Anspruch, der sich mit der Aussage verbindet. Dieser wiederum ist bestreitbar (Kopperschmidt 1989, S. 15 f.). Mit anderen Worten: Bei einem GA erhebt der Sprecher den Anspruch, dass die geäußerte Proposition gilt.

Derjenige, der argumentiert – und dies ist der eigentliche Zweck des GA – erhebt im Idealfall mit Explikation der Konklusion den Anspruch, andere mit rationalen Mitteln von der Legitimität der Geltungsansprüche überzeugen zu können. Dies impliziert nicht notwendig, dass sie auch wahr, sondern nur, dass sie zumindest plausibel sind. Der Unterschied zwischen *Überreden* und *Überzeugen* besteht folglich darin, dass beim Überreden dieser Anspruch auf Überzeugung mit rationalen Mitteln nur aufgesetzt ist, weil der Argumentierende lediglich eigene Interessen durchsetzen und das Ziel Verständigung gar nicht erreichen will (vgl. ebd., S. 53). Doch selbst wenn nun der Redner mittels Argumentation überzeugen will, bedarf es einiger Voraussetzungen, dass dies für ihn auch möglich ist.

Um eine Argumentation überhaupt durchführen zu können, muss eine Äußerung strittig, d.h. deren GA muss bestreitbar sein. Die grundlegenden GAs sind nach Kopperschmidt *Wahrheit*, *Richtigkeit*, *Wahrhaftigkeit* und *Angemessenheit von Wertstandards*.⁶

- a) Der GA *Wahrheit* wird in Behauptungen definitiv erhoben: Ein Sprecher beansprucht also mit einer Behauptung, dass die von ihm geäußerten Informationen über die Welt verlässlich sind.
- b) Der zweite GA wird in Vorschlägen/Empfehlungen erhoben und heißt – zur Abgrenzung des Wahrheitsanspruches – *Richtigkeitsanspruch*. Ein Sprecher beansprucht mit einem Vorschlag oder einer Empfehlung, dass die damit verbundenen Handlungsorientierungen verbindlich und richtig sind. Der in Behauptungen enthaltene Wahrheitsanspruch bildet unterstellte Wahrheiten⁷ ab und ist demzufolge die Basis für eine theoretische, potentiell mögliche *Problemlage*. Der in Vorschlägen und Empfehlungen enthaltene Richtigkeitsanspruch ist Spiegel praktischer Wertentscheidungen und demzufolge die Basis für eine praktische, potentiell mögliche *Problemlage* (vgl. Kopperschmidt 1989, S. 33 ff.).
- c) Neben dem Wahrheits- und Richtigkeitsanspruch existiert ein dritter universaler Geltungsanspruch, die *Wahrhaftigkeit*. Im Gegensatz zum GA *Wahrheit*, der sich auf die in einer Äußerung enthaltene Proposition bezieht, ist dieser ein Kriterium der Intention(en) des Redners. *Wahrhaftigkeit* bezeichnet den Willen des Argumentierenden, eine wahre Proposition zu äußern, damit er überhaupt überzeugen kann.⁸
- d) Der vierte und grundlegende bestreitbare GA *Angemessenheit von Wertstandards* ist als übergreifender zu verstehen (vgl. Kopperschmidt 1989, S. 53). Ein Sprecher beansprucht mit diesem, dass die seiner Argumentation zugrunde liegenden Wertmaßstäbe der argumentierten Proposition angemessen sind. Da Wertmaßstäbe aber individual- und gruppenspezifisch sind, was auch für den Nationalsozialismus zutrifft, ist dieser GA auch nur individual- und gruppenspezifisch zu werten.

⁶ Für Habermas (1989) gibt es mindestens vier Klassen von Geltungsansprüchen. Er zählt dazu „Verständlichkeit, Wahrheit, Richtigkeit und Wahrhaftigkeit“ (S. 137).

⁷ Wichtig ist hier das Attribut *unterstellt*, was bedeutet „als wahr annehmen“ (Wahrig 2000, S. 1310). Die Wahrheit aus Sicht des Argumentierenden ist also gemeint.

⁸ Habermas (1989) grenzt diesen Geltungsanspruch als „nichtdiskursiv“ von den anderen „diskursiven“ ab, denn: „Ob jemand seine Intentionen wahrhaftig ausdrückt oder in seinen manifesten Äußerungen die zugerechneten Intentionen bloß vorspielt, [...] das muß sich [...] in seinen Handlungen zeigen.“ (S. 139).

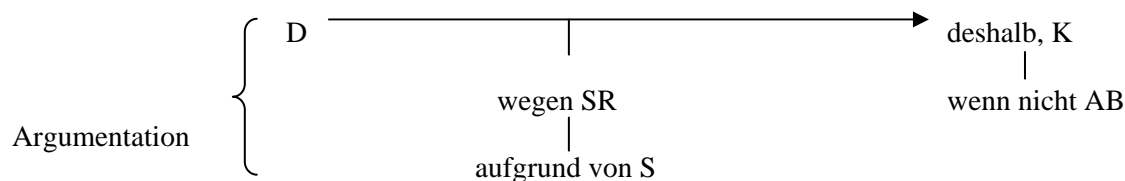
Werden nun innerhalb einer kommunikativen Handlung einer oder mehrere dieser implizit unterstellten GAs problematisiert, dann entsteht eine Problemlage, die durch Problematisierungssignale angezeigt wird. Normalerweise geschieht dies, indem sich Fragen auf die entsprechenden GAs beziehen. Wenn dann Geltungsgründe vorgebracht werden, die die in Frage gestellten GAs einzulösen imstande sind, ist die Problemlage bewältigt (vgl. ebd., S. 76 f.). Darüber hinaus gelten drei Bedingungen, damit ein Argument q für eine Äußerung/Behauptung p als Argument gelten kann:

Es muss selbst unstrittig, also (für die Argumentationsteilnehmer) wahr und nicht begründungsbedürftig sein. Gleichzeitig soll es geeignet sein, das Argument zu stützen, also in einer vernünftigen Beziehung zu q stehen. Die dritte Bedingung ist Relevanz; q muss aus einer Kategorie stammen, die für die Argumentation angemessen ist (vgl. Kopperschmidt 1989, S. 111 ff.). Wird also z.B. ein politischer Sachverhalt mit einem moralischen Argument begründet, das für die Zuhörer strittig ist und darüber hinaus in keiner vernünftigen Beziehung zum Sachverhalt steht, dann ist das Argument für die Zuhörer aus drei Gründen nicht relevant.

5. Besonderheiten von Alltagsargumentationen

Da die von Unternehmen, Institutionen und Parteien produzierten Texte dem Bereich Alltagskommunikation zugeordnet werden können, sind Gesetzmäßigkeiten der formalen Logik auch nicht anwendbar.⁹ Demzufolge werden im Folgenden die Merkmale von Alltagsargumentationen beschrieben, um sie als Grundlage für die Argumentationsanalyse verwenden zu können.

Das von Toulmin entwickelte Schema für Argumentationen bzw. deren Analyse versucht, solche alltagssprachlichen Argumentationen strukturell zu erfassen und den Hintergrund dieser Argumentationen und das Unausgesprochene, aber Vorhandene zu beleuchten (vgl. Linke/Nussbaumer/Portmann 1996, S. 242). Eine von einem Sprecher aufgestellte Behauptung ist demnach die *Konklusion* (K). Mit dieser legt sich der Sprecher, meist implizit, auf einen oder mehrere der in der Äußerung präsupponierten *Geltungsansprüche* fest. Normalerweise werden zur Stützung dieser Konklusion Tatsachen, von Toulmin *Daten* (D) genannt, herangezogen. *Schlussregeln* (SR) sind implizite zusätzliche Informationen, die ebenfalls die Behauptung/Konklusion stützen. Diese können selbst durch Angabe von Tatsachen, einer *Stützung* (S), untermauert werden. *Ausnahmebedingungen* sind Fakten, bei deren Vorhandensein die Schlussfolgerung nicht mehr haltbar ist. Das folgende Schema zeigt die Struktur der einzelnen Elemente innerhalb einer alltagssprachlichen Argumentation (nach Toulmin 1996):



- K = Behauptung (Konklusion), „deren Tauglichkeit wir zu begründen versuchen [...]“ (Toulmin 1996, S. 89),
- D = Daten: Tatsachen, die der Stützung der Konklusion dienen,
- SR = Schlussregel: „hypothetische, brückenartige Aussagen“ (ebd., S. 95), die als implizite Aussagen das Argument stützen,¹⁰
- S = Stützung der Schlussregel: „[...] weitere Versicherungen, ohne die die Schlussregeln selbst weder zulässig noch geläufig wären.“ (ebd., S. 94),
- AB = Ausnahmebedingungen, bei deren Vorhandensein die Schlussfolgerung nicht mehr haltbar ist.

⁹ Lumer (2000) meint, „daß die Argumentationstheorie und Logik jeweils eigenständige wissenschaftliche Disziplinen sind [...]“ (S. 53).

¹⁰ Schlussregeln können demnach Präsuppositionen und Implikationen/Implikaturen sein. Nach Kienpointner (1992) sind Schlussregeln „Teil des gemeinsamen Weltwissens in einer Sprechgemeinschaft“. Die Verbindlichkeit dieser Schlussregeln ergibt sich aus dem Grad der Akzeptanz innerhalb einer Sprechgemeinschaft (S. 46).

Toulmin betont, dass in Argumentationen nicht immer alle Elemente expliziert sein müssen (vgl. ebd., S. 27). Dies betrifft vor allem die Schlussregel und Stützung, die nicht oder nur auf Nachfrage genannt werden. Andererseits ist eine Schlussfolgerung „ohne Angabe von Daten zu ihrer Begründung keine Argumentation.“ (ebd., S. 96).

Meißner (1994) stützt Toulmin. Ihm zufolge „funktionieren“ solche Alltagsargumentationen, ohne dass die für die Logik geltenden Voraussetzungen und Bedingungen gegeben sein müssen (vgl. S. 20). So sind unter anderem alle Formen von Implikationen/Implikaturen wesentliche Teile der Sprachhandlungen. Präsuppositionen, semantische und kontextuelle Implikationen/Implikaturen bilden „Unbestimmtheitsmomente, die als implizite Konstituenten in der Analyse benannt werden müssen.“ (ebd., S. 34). Schlussfolgerungen bzw. Schlüsse, im Schema mittels eines Pfeils gekennzeichnet, können drei grundsätzliche Formen haben:

- a) Induktive Schlüsse leiten i.S. generalisierender empirischer Erkenntnisse eine Konklusion aus Prämissen ab, deren Gehalt in der Konklusion nur teilweise enthalten ist, wobei nicht sicher ist, dass sie die Wahrheit der Konklusion garantieren, sondern sie machen sie nur wahrscheinlich. Mit anderen Worten: Bei einer Induktion wird das Allgemeine aus dem Einzelfall geschlossen.
- b) Deduktive Schlüsse sind Ableitungen aus allgemein gültigen Sätzen; ihr Charakteristikum besteht darin, dass „die Wahrheit der Prämissen die Wahrheit der Konklusion garantiert.“ Diese Allgemeingültigkeit kann jedoch auch aus induktiv gewonnenen Ergebnissen resultieren, so dass die Gefahr besteht, dass sich die unzuverlässigen induktiven auf die deduktiven Schlüsse übertragen. Als Ausweg bieten sich Offenbarungen oder Dogmen an, die von Personen geäußert werden, die mit einem Macht-, Meinungs- und Interpretationsmonopol ausgestattet sind.¹¹ (vgl. Bayer 1999, S. 43, 129).
- c) Mitte des 19. Jh. verweist Peirce auf ein drittes Schlussverfahren, die Abduktion. Hierbei ist die Konklusion gegeben, „und die möglichen Prämissen (Regel und Fall) müssen ‚restroduktiv‘ erschlossen werden.“ (Wirth 1995, S. 406). Genauer beschreibt Burkhardt (1991) anhand eines Beispiels aus Ecos Roman *Der Name der Rose*. Das Verfahren der Abduktion beginnt „mit der Verallgemeinerung einer als Resultat genommenen Einzelwahrnehmung zur hypothetischen Regel.“ (S. 70). Eine (Einzel-)Wahrnehmung, die das Ergebnis eines Vorgangs oder einer Handlung ist, wird also zur (vorerst hypothetischen) Regel verallgemeinert. Diese hypothetische Regel ist darum zweifelhaft und unsicher, weil sie sich auf ein Einzelphänomen stützt, das weder statistisch noch empirisch auf seine generelle Haltbarkeit untersucht wurde. Im zweiten Schritt wird – ausgehend von der aufgestellten Hypothese – über das Resultat der Einzelfall formuliert. Eine Einzelwahrnehmung wird demnach verallgemeinert, diese (hypothetische) Verallgemeinerung wird anschließend als Basis verwendet, um den Einzelfall zu begründen. Darum bezeichnet Burkhardt diese Form des Schließens auch als „schwächsten aller Schlussfolgerungstypen“ (S. 69). Im Gegensatz zu induktiven Schlüssen, die auf qualitativen oder quantitativen Wahrscheinlichkeiten basieren, beruht Abduktion nach Wirth (1995) auf dem Prinzip der „theoretischen Plausibilität“, „auf der Grenze von Psychologie und Logik“, sie vermittelt demnach „zwischen dem unkontrollierten Bereich der Assoziation und dem logisch kontrollierbaren Bereich der Abstraktion“ und gründet sich „lediglich auf Instinktsicherheit“ (S. 407 ff.).

¹¹ Dies trifft für Exponenten von Religionen und totalitärer Systeme gleichermaßen zu.

Exkurs: Kognitive Prozesse beim Schlussfolgern

Das Verfahren des Schließens bzw. Schlussfolgerns, das beim Argumentieren den wichtigsten kognitiven Vorgang darstellt (bei Toulmin durch den Pfeil gekennzeichnet), wurde auch von der Psychologie untersucht. Die dabei entdeckten Besonderheiten sind für die Analyse von Argumentationen von großer Bedeutung, wurden m.E. bisher aber kaum beachtet.

Die Psychologie hebt hervor, dass beim Vorgang des *Schlussfolgerns* „das Denken auf der Basis von Beweisstücken [die Rhetorik spricht ebenfalls von Beweisen] oder auf der Grundlage vorhandener Überzeugungen und Theorien zu einem Ergebnis [führt].“ (Zimbardo 1995, S. 369). Der Sinn von Informationsverarbeitung besteht darin, entweder neue Informationen in bestehende Wissenssysteme einzubinden und sie vor diesem Hintergrund zu interpretieren oder mit ihrer Hilfe die vorhandenen Überzeugungen zu ändern. Dabei arbeiten Menschen jedoch als „kognitive Geizhalse“; sie scheuen üblicherweise geistige Anstrengungen. Gleichzeitig verwenden sie „kognitive Abkürzungen“, gehen also den kürzest möglichen und möglichst rasch zum Erfolg führenden Weg (ebd.).¹²

Die wichtigen Lernvorgänge der Assimilation (Veränderung bzw. Anpassung vorgefundener Informationen, so dass sie in vorhandene Schemata eingefügt werden können) und Akkommodation (Veränderung der Schemata, um nicht im Widerspruch zu neuen Informationen oder anderen Schemata zu stehen) dienen nicht nur in kindlichen Entwicklungsstufen dazu, das Individuum an die Umwelt anzupassen, sondern spielen auch bei Erwachsenen eine Rolle (vgl. ebd., S. 73, 370). Bei diesen sind – im Gegensatz zum Kind – Glaubensvorstellungen und andere Schemata des Weltwissens bereits so weit gefestigt, dass der Vorgang der Assimilation dem der Akkommodation vorgezogen wird. „Folglich stellt, wenn starke Überzeugungen oder Theorien sich einmal gefestigt haben, eine unklare oder gar zufällige Datenlage kaum eine Bedrohung dar.“ (ebd., S. 370, Hervorh. v. Verf.).

Die Informationsaufnahme erfolgt beim Schlussfolgern generell selektiv. Es werden vorrangig diejenigen Informationen beachtet, aufgenommen und verarbeitet, die unsere Wissens- und Glaubenssysteme stützen (ebd.). Ein damit im Zusammenhang stehendes Merkmal des Schlussfolgerns und der Urteils- und Entscheidungsfindung wird als *kognitive Verzerrung* bezeichnet. Es handelt sich hierbei um entstellte Informationsverarbeitung, die zu unangemessenem Denken führt, wenn Menschen nicht erkennen (wollen), dass eine in der Vergangenheit angemessene Strategie für eine aktuelle Situation nicht angemessen ist. Auch wenn neue Informationen eigentlich ein anderes Vorgehen nach sich ziehen müsste, verlassen wir uns automatisch auf „vertraute Regel und verkürzte Methoden“ (ebd., S. 371).

Bayer (1999) bestätigt die genannten Erkenntnisse der Psychologie, wobei jedoch nicht zu erkennen ist, ob er sich auf diese bezieht. Ihm zufolge werden häufig nicht Fakten, sondern Erfahrungen als Prämissen oder die Prämissen stützende Faktoren verwendet, um zu einer Konklusion zu gelangen (S. 19). Beim Vorgang des Schließens spielen sozial erworbene Weltbilder eine besondere Rolle, bei denen dem Anwender häufig nicht der „hypothetische[n] Charakter seiner Aussage“ bewusst ist (ebd., S. 43). Hinzu kommt, dass häufig Analogieschlüsse verwendet werden, die auch Fehlschlüsse sein können. So schließen Menschen von äußeren Merkmalen oft auf innere. So haben beispielsweise die Nazis dieses, in Bezug auf Juden bereits aus dem 18. Jahrhundert stammende Verfahren,¹³ gefördert, indem sie durch Plakate, Ausstellungen oder sogenannte Kulturfilme bestimmte Merkmale der Physiognomie (Nase, Haare, vorstehender Oberkiefer, Hautfarbe) hervorhoben, diese verallgemeinerten und selbst Analogien bildeten – sie also schon vorgaben (vgl. Gilman, in: Schoeps/Schlör 1999, S. 167-179).

Als weitere Besonderheit der Alltagsargumentation führt Bayer (1999) die relative Festigkeit eines einmal gelernten Handlungsschemas an:

Wenn wir uns erst einmal auf einen bestimmten Typ von Handlung eingelassen haben, neigen wir dazu, dem gewählten Programm auch weiterhin zu folgen, auch wenn dieses Programm sich im folgenden als recht unpassend erweist (S. 29).

¹² Positiv formuliert könnte man auch sagen: Die Menschen gehen hier ökonomisch vor.

¹³ Als Begründer der sog. *Physiognomik* gilt der Schweizer Johann Caspar Lavater.

Festzuhalten ist also, dass die Alltagsargumentation auch in psychischer Hinsicht mit formallogischer nur wenig zu tun hat und die vorgebrachten Argumente innerhalb des spezifischen Kontextes der Argumentierenden zu analysieren sind.

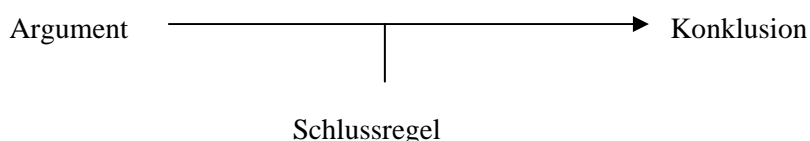
Exkursende

Betrachtet man nun die Form alltagssprachlicher Argumentationen, dann zeigen sich auch hier Besonderheiten. Zum Ersten sind innerhalb des Kommunikationsprozesses die einzelnen, analytisch voneinander zu unterscheidenden Elemente einer Argumentation häufig nur ungenügend markiert und demzufolge manchmal schwer zu erkennen. Zum Zweiten wird häufig die Konklusion als Behauptung an den Anfang gestellt und erst im Anschluss mit den entsprechenden Prämissen begründet. Zum Dritten geht es bei Alltagsargumentationen häufig eher um Gestaltung, Aufrechterhaltung oder Änderung der Beziehungen zwischen den Kommunikationsteilnehmern als um reine Begründung von Behauptungen. In diesem Zusammenhang ist der Begriff des *Enthymems* zu klären. Ein Enthymem ist „ein prägnant formuliertes Argument, das die Wahrheit bzw. Plausibilität einer Aussage über einen bestimmten Sachverhalt durch deren Deduktion aus anderen, allgemein anerkannten oder schwer bestreitbaren Aussagen zu erhärten sucht.“ (Ueding 1994, S. 1197).

Die von Aristoteles empfohlene Kürzung des ursprünglich vollständigen Syllogismus (Prämisse 1, Prämisse 2 \rightarrow Konklusion) um eines der drei Elemente führte seit dem Mittelalter zur Auffassung, dass dies das charakteristische Merkmal des Enthymems sei (vgl. ebd., S. 1199). Eine der beiden Prämissen kann unausgesprochen bleiben, wenn sie „als selbstverständlich oder der Zuhörerschaft allgemein bekannt vorausgesetzt werden kann oder in der Rede bereits erwähnt wurde [...]“; nach überwiegender antiker Ansicht darf auch die *conclusio* fehlen, sofern sie vom Hörer leicht selbst gezogen werden kann.“ (ebd.).¹⁴

Für den Textproduzenten interessant ist, dass die Anordnung der einzelnen Elemente des Enthymems frei ist und nicht, wie z.B. bei wissenschaftlich exakter Beweisführung, einer strengen Reihenfolge unterliegt (vgl. ebd., S. 1200). Dies macht es jedoch dem Analysierenden umso schwerer, ein Enthymem als solches zu erkennen.

Kienpointner (1992), der anhand eines Korpus von mehr als 300 Textpassagen verschiedener argumentativer Alltagstexte empirisch die Besonderheiten von Alltagsargumentationen untersuchte, hebt hervor, dass hier die meisten Schlüsse nicht-deduktiver Art sind. Er stellt fest, dass – im Gegensatz zur formallogischen Argumentation – ein Argument erst dann plausibel ist, wenn es für die Argumentierenden wahr bzw. wahrscheinlich ist (S. 52).¹⁵ Dies wiederum ist dann der Fall, wenn Inhalte ausgedrückt werden, „die in einer Sprechgemeinschaft allgemein oder doch von großen Gruppen akzeptiert“ werden (ebd., S. 420).¹⁶ Darüber hinaus sind Alltagsargumente auf ein kontextunabhängiges Grundschema zu reduzieren, „das als ‚Prototyp‘ aller mehr oder weniger kontextspezifischen Argumentationsschemata der Alltagsargumentation angesehen werden kann“ (ebd., S. 19):



Dieses Schema ist offensichtlich an das Toulminsche angelehnt und stellt diejenigen Elemente dar, die bei einer Alltagsargumentation entsprechend den zuvor genannten Besonderheiten von Bedeutung

¹⁴ Die „vollständige syllogistische Präsupposition“ verschweigt einen kompletten Schluss, die partielle entweder die Konklusion oder eine von zwei Prämissen (vgl. Burkhardt 2003, S. 395).

¹⁵ In der formalen Logik kann ein Argument auch dann plausibel sein, wenn es von falschen Prämissen ausgeht: ‚Alle Blumen sind Tiere. Die Rose ist eine Blume. Also ist die Rose ein Tier.‘

¹⁶ Als *Sprechgemeinschaft* definiert Kienpointner (1992) „ein mehr oder weniger großes Kollektiv von Sprechern, die eine Varietät einer Einzelsprache sowie Interaktionsformen und Weltwissen bezüglich deskriptiver und normativer Propositionen zu Begriffssystemen, Ideologien und Religionen teilen.“ (S. 46).

sind. Demzufolge nennt Kienpointner auch die Prämisse (Datum bei Toulmin) Argument und folgt somit dem Alltagsgebrauch.¹⁷

Kienpointner, der seine Klassifikation von Alltagsargumentationen auf dem unterschiedlichen Gebrauch von Schlussregeln aufbaut, geht bei seiner Definition des Begriffes *Schlussregel* von Präsuppositionen und Konversationsimplikaturen aus.

Unter Präsuppositionen sind nach Meibauer (1999) implizite Voraussetzungen zu verstehen, die ein Sprecher macht (S. 44). Burkhardt (2003) versteht darunter das „stillschweigend Mitgedachte, im Gesagten aber Implizierte, das der Hörer/Leser erschließen muß“ (S. 388). Er unterscheidet zwischen lexikalischen, syntaktischen, pragmatischen, textuellen, vollständigen syllogistischen und partiellen syllogistischen Präsuppositionen (vgl. ebd., S. 389 ff.).

Für Argumentationen – zumal innerhalb des Sriptes *Kundgebung* – sind Präsuppositionen besonders wichtig, denn sie bilden die Basis für den Wahrheitsgehalt bzw. unterstellten Wahrheitsgehalt der Argumentation und demnach auch die Plausibilität für die Zuhörer. Mit anderen Worten: Die Plausibilität einer Argumentation hängt nicht nur von dem ab, was expliziert, sondern auch von dem, was mitgedacht, aber nicht geäußert wird. Daraus resultieren auch die unterschiedlichen Auffassungen von der Schlüssigkeit bzw. Plausibilität der von Goebbels geäußerten Argumentationen.

Für die nachfolgende Analyse heißt das: Wenn ich das Präsupponierte nicht kenne, wird die Argumentation für mich unplausibel sein, was jedoch nicht heißt, dass sie es für die Zuhörer war. Demnach ist zu versuchen, das in der jeweiligen Argumentation Präsupponierte zu explizieren, was wiederum bedeutet, mehr als nur den eigentlichen Text in die Untersuchung einzubeziehen.

Mit Keller ersetzt Kienpointner (1992) aus diesen Gründen den Begriff der *Wahrheit* von Propositionen durch den des *kollektiven Wissens*, „das darin besteht, daß jeder Sprecher ehrlich von sich (und vom jeweiligen Gesprächspartner) behaupten kann: ‚Ich weiß, daß p‘ (p = die jeweilige Präsupposition).“ (S. 33). Daraus folgt wiederum, dass das Problem der Wahrheit der Propositionen sekundär ist.

In summa geht es also in Alltagsargumentationen in erster Linie darum, ob die in einer Argumentation verwendeten Propositionen/Präsuppositionen für die Argumentierenden plausibel sind und diese sich in bestehende Wissenssysteme einfügen bzw. diesen nicht widersprechen (vgl. ebd.).

Neben Präsuppositionen sind für Kienpointner auch implizite Schlussregeln als „Konversationsimplikationen im Sinne Grice“ aufzufassen (ebd., S. 36). Die terminologisch nicht saubere Kombination von *Implikation* und *Konversation* mit dem Namen Grice und der zuvor gemachte explizite Hinweis auf seine pragmatische Herangehensweise lassen vermuten, dass Kienpointner nicht *Implikation* i.S. eines kontextunabhängig zu ermittelnden Wahrheitswertes einer Äußerung meint, sondern *konversationelle Implikatur*, also zusätzlich zu verstehen gegebene Bedeutungen, die aus dem Kontext ermittelt werden müssen (vgl. Meibauer 1999, S. 24 ff.). Demnach wäre von nicht-geäußerten Bedeutungen, welche in Argumentationen vorhanden und kontextuelle gebunden sind, als von *implikatierten* zu sprechen.

Die Verbindlichkeit der Schlussregeln (SR), ein wichtiges Kriterium für ihre Verwendung, ist demnach nicht außerkontextuell möglich, sondern hängt in der Alltagsargumentation wesentlich davon ab, wie die jeweilige Sprechgemeinschaft, die Argumente und deren SR verwendet, diese akzeptiert. Gerade weil SRn in solchen Gemeinschaften Teile des gemeinsamen Weltwissens sind, müssen sie nicht notwendig expliziert werden (vgl. ebd., S. 46). Daraus aber folgt die Notwendigkeit der von Kopperschmidt geforderten „virtuellen“ Teilnahme des Analysierenden, um das Weltwissen für den Analysierenden zu explizieren, damit eine Argumentationsanalyse überhaupt möglich wird (s.u.).

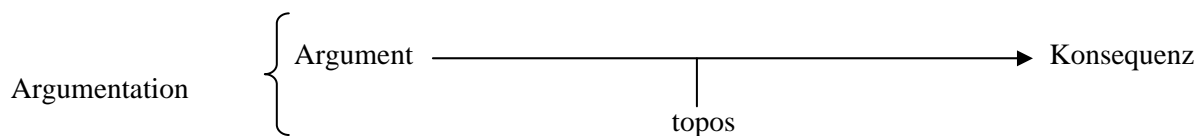
Da also in der Alltagsargumentation die SRn die beschriebenen Besonderheiten aufweisen, kann die Argumentation nicht unabhängig vom Kontext, sondern nur unter Beachtung der Gruppen- und Kontextspezifika untersucht werden. Damit aber ist sie nicht mehr nur semantisch, sondern v.a. pragmatisch (vgl. ebd., S. 134).

¹⁷ Die alltagssprachliche Äußerung „Nenn mir für diese Behauptung ein Argument!“ müsste argumentationstheoretisch lauten: „Nenn mir für diese Konklusion eine Prämisse!“

6. Zur rhetorischen Beweisführung

Auch die Rhetorik beschäftigt sich mit Argumentation. Sie bezeichnet den Teil einer Rede, in dem das strittige Problem vom Redner gemäß seinen Intentionen formuliert und beantwortet wird, als Beweisführung (*argumentatio*). Um die Zuhörer überzeugen zu können, bedient sich der Redner verschiedener Mittel: sinnlich wahrnehmbarer Zeichen (*signa*), z.B. Fingerabdrücke oder körperliche Merkmale, Beweisen (*argumenta*), also rationale Schlussfolgerungen, die zwischen Feststehendem und (noch) Zweifelhaftem vermitteln, und Beispielen (*exempla*) (vgl. Ueding/Steinbrink 1994, S. 263 ff.).

Bei den Beispielen werden zwei Klassen unterschieden: Beispiele aus Geschichte/Zeitgeschichte und fiktionale Beispiele (vgl. ebd., S. 267 f.). Dieser Mittel bedient sich der Redner innerhalb eines Enthymems (s.o.). Die Rhetorik gelangt, da sie ähnlich wie Kienpointner die Alltagsargumentation im Blick hat, zu einem ähnlichen Schema (vgl. ebd., S. 235):



Der Begriff *topos*, auch in der Rhetorik polysem verwendet, meint zunächst einen Ort, eine Fundstätte, an dem ein Beweis, ein Argument vom Redner gefunden werden kann. Davon ausgehend wird unter *topos* zunehmend eine allgemeine Beweisformel an sich verstanden, die auf den jeweiligen Einzelfall angewendet werden kann. Diese Beweisformel selbst ist, da sie ein allgemeines mögliches Prinzip darstellt, neutral und lässt demzufolge verschiedene, ja gegensätzliche Argumentationen zu. Als Beispiele für *topoi* im zweiten Sinn können gelten: „Wie die Ursache, so die Folge“ oder „Das Nützliche ist auch das Richtige oder Empfehlenswerte“ (vgl. ebd., S. 234 ff.).

Vergleicht man die o.g. empirisch gewonnenen Erkenntnisse zur Alltagsargumentation mit der Terminologie und den Forderungen der Rhetorik an eine gelungene Argumentation, dann ergibt sich als wichtigste Übereinstimmung, dass in der Alltagsargumentation formallogische bzw. philosophische Schlussverfahren nicht angewandt werden.

Zusammengefasst besitzen Alltagsargumentationen folgende Besonderheiten:

- Sie sind dann plausibel, wenn die in ihnen ausgedrückten Inhalte für eine Sprechgemeinschaft oder große Gruppe wahr oder wahrscheinlich sind. Demzufolge ist eher das Kriterium Plausibilität als das Kriterium Wahrheit für eine gelungene Alltagsargumentation entscheidend.
- Häufig bilden nicht empirisch nachprüfbare Fakten, sondern persönliche Erfahrungen die Daten/Prämissen oder Stützungen, um zu einer Schlussfolgerung zu gelangen.
- Implikaturen und Präsuppositionen sind als nicht-explizierte Bestandteile in Argumentationen vorhanden.
- Sozial erworbene Weltbilder, bei denen dem Argumentierenden das Hypothetische nicht bewusst wird, bilden häufig die Basis für Argumentationen.
- Induktive und abduktive Schlüsse kommen weitaus häufiger vor als deduktive. Dabei spielt das Enthymem i.S. eines verkürzten Syllogismus eine Rolle, denn hier werden Prämissen oder sogar die Konklusion präsupponiert bzw. als bekannt vorausgesetzt und demnach nicht genannt.
- Einzelne Bestandteile von Argumentationen sind häufig aufgrund fehlender Markierung nur schwer zu erkennen; Konklusionen gehen oft den Daten/Prämissen voraus.

7. Argumentationsanalyse

Bevor Texte auf einzelne Argumentationen hin untersucht werden können, sind zwei Bemerkungen zum Analysierenden notwendig. Kopperschmidt (2000) hebt hervor, dass es sich bei Argumentationen um „sinnhaft strukturierte Bedeutungszusammenhänge handelt“, diese also eng mit der Erfahrungswelt der jeweils an einer Argumentation Beteiligten zusammenhängen. Daraus leitet er für den Analysierenden als Erstes die Notwendigkeit ab, an der Argumentation „virtuell“ teilzunehmen, sich in den/die Argumentierenden hineinzusetzen, um dessen/deren Vorgehen zu verstehen. Als Zweites hat der Analysierende die Argumentation aber nicht fortzusetzen, sondern sich lediglich auf die Analyse und Kritik zu beschränken (vgl. S. 137).¹⁸

Im folgenden werden die Vorschläge der Schrittfolge einer Argumentationsanalyse von Kopperschmidt, Bayer und Scholz skizziert, um anschließend die daraus resultierende eigene, die für die Analyse von Gebrauchstexten als effektiv erscheint, dargestellt.

Kopperschmidt (vgl. S. 137 ff.) verfolgt offenbar einen pragmatischen Ansatz.¹⁹ Im ersten Schritt seiner Argumentationsanalyse rekonstruiert er die „Problemlage und ihre Genese“ (ebd.) und versucht, die Frage zu beantworten, warum diese Problemlage die gesellschaftliche Kooperation gefährdet. Im zweiten Schritt wird der kategoriale Zugang zum Problemfall (moralisch, ökonomisch, juristisch, ästhetisch...) zur Eliminierung der Spezifik des Problems analysiert. Im dritten und vierten Schritt ist innerhalb der makrostrukturellen Argumentation zu klären, ob dieser Problemzugang kategorial angemessen/unangemessen ist; es geht um die Suche nach Stützungen und die formale Argumentationsrekonstruktion.

Kopperschmidt betont, dass eine Argumentationsanalyse mehr ist als eine „buchhalterische Nachzeichnung empirischer Argumentationsprozesse“, sondern die Argumentation unter Zuhilfenahme solcher Kriterien wie *überreden, überzeugen, erfolgreich, rational, faktischer bzw. vernünftiger Konsens* zu werten ist (vgl. ebd., S. 146). Die „spezifische Güte“ von Argumenten hängt ihm zufolge davon ab, ob und wie die Argumentierenden in der Lage sind, andere zu überzeugen. Die Qualität „bewährt sich darin, dass Aussagen ihre jeweilige Rolle als Argument innerhalb eines argumentativen Beziehungsnetzes erfolgreich zu spielen vermögen.“ (ebd., S. 60). Welche Analyseschritte nun aber im Einzelnen und in welcher Reihenfolge gegangen werden, hängt für Kopperschmidt „allein von dem jeweiligen Analyseinteresse ab bzw. von der durch die situative Problemlage vorgegebenen Problemdimensionierung.“ (Kopperschmidt 1989, S. 206).

Bayer (1999, S. 198 ff.) geht ähnlich wie Kopperschmidt, jedoch weniger stark kontextbezogen vor. Sein Modell bezieht sich auf die Untersuchung einer Argumentation. Am Beginn stehen für ihn die „Identifikation einer Argumentation“ und die Zusammenstellung einzelner Argumente (Begründungen/Prämissen/Beweise) in einer Liste.²⁰ Diese werden dann in das Modell von Toulmin integriert und entsprechend ihres Typs kategorial bestimmt. Bei der Untersuchung expliziert Bayer implizite Aussagen, er prüft die Korrektheit der Argumentation, fragt nach möglichen Fehlschlüssen und untersucht mögliche Pro- und Kontra-Argumente. Danach stellt er sich die Frage, ob gewichtige Argumente bewusst oder unbewusst nicht vorgebracht wurden, und stellt in einer Übersicht die wichtigsten Pro- und Kontra-Argumente zusammen.

Scholz (2000, S. 161 ff.) verfolgt einen hermeneutischen Ansatz und bezieht diesen auf das Verstehen und Interpretieren von Argumentationen. Folgende Stufen des Verstehens werden von ihm aufgeführt: Identifikation „einer Argumentation“ (ist überhaupt eine Argumentation vorhanden?), „der wesentlichen Bestandteile“, der Argumentationsschritte und eventuell vorhandener „Lücken“ bzw. „Ergänzungen“.

¹⁸ Dies kann natürlich nicht gelingen, wenn man vorurteilsbeladen die Argumentierenden betrachtet, sondern nur, wenn man möglichst wertneutral – ohne jedoch den Kontext außer acht zu lassen – die Argumentation analysiert.

¹⁹ Dieses Vorgehen ist als Erweiterung und Differenzierung des bereits 1989 vorgestellten Ansatzes zu verstehen (vgl. Kopperschmidt 1989, S. 228).

²⁰ Um die in der Alltagsargumentation im linear verlaufenden Text nacheinander vorgebrachten und so scheinbar gleichrangigen Argumente entsprechend ihrer Bedeutung für die Lösung des Problems zu gewichten, erstellt Bayer nach dem Schritt 1 eine hierarchische Argumentationsstruktur (vgl. Bayer 1999, S. 153).

8. Literaturverzeichnis

Bayer, Klaus (1999): Argument und Argumentation. Opladen.

Burkhardt, Armin (1991): Die Semiotik des Umberto „von Baskerville“. In: Burkhardt, Armin / Rohse, Eberhard (Hrsg.): Umberto Eco: Zwischen Literatur und Semiotik. Braunschweig, S. 29-89.

Burkhardt, Armin (1998): Deutsche Sprachgeschichte und politische Geschichte. In: Sprachgeschichte. Berlin, 2. vollst. neu bearb. u. erw. Aufl., S. 98-122.

Burkhardt, Armin (2003): Das Parlament und seine Sprache. Tübingen.

Bühler, Axel (1992): Einführung in die Logik. Freiburg-München.

Føllesdal, Dagfinn (1988): Rationale Argumentation. Berlin.

Habermas, Jürgen (1989): Vorstudien und Ergänzungen zur Theorie des kommunikativen Handelns. Frankfurt/Main.

Herder Lexikon Politik 1992

Kegel, Jens (2006): „Wollt ihr den totalen Krieg?“ Eine semiotische und linguistische Gesamtanalyse der Rede Goebbels' im Berliner Sportpalast am 18. Februar 1943. Tübingen.

Kienpointner, Manfred (1992): Alltagslogik. Stuttgart.

Kopperschmidt, Josef (1989): Methodik der Argumentationsanalyse. Stuttgart.

Kopperschmidt, Josef (2000): Argumentationstheorie zur Einführung. Hamburg.

Linke, Angelika / Nussbaumer, Markus / Portmann, Paul R. (1996): Studienbuch Linguistik. Tübingen.

Lumer, Christoph (2000): Argumentationstheorie und Logik. In: Lueken, Geert-Lueken (Hrsg.): Formen der Argumentation. Leipzig, S. 53-71.

Meibauer, Jörg (1999): Pragmatik. Tübingen.

Meißner, Iris (1994): Argumentation in natürlicher Sprache. Frankfurt/Main.

Paul, Hermann (2002): Deutsches Wörterbuch. Tübingen, 10., überarb. u. erw. Aufl.

Ritter, Joachim / Gründer, Karlfried (Hrsg.) (1984): Historisches Wörterbuch der Philosophie. Darmstadt.

Schoeps, H. Julius / Schlör, Joachim (Hrsg.) (1999): Bilder der Judenfeindschaft. Augsburg.

Scholz, Oliver Robert (2000): Was heißt es, ein Argument zu verstehen? In: Lueken, Geert-Lueke (Hrsg.): Formen der Argumentation. Leipzig, S. 161-176.

Toulmin, Stephen (1996): Der Gebrauch von Argumenten. Weinheim.

Ueding, Gert (Hrsg.) (1992): Historisches Wörterbuch der Rhetorik, Bd. 1. Tübingen.

Ueding, Gert / Steinbrink Bernd (1994): Grundriss der Rhetorik. Stuttgart-Weimar, 3. überarb. u. erw. Aufl.

Wahrig, Gerhard (2000): Deutsches Wörterbuch. Neu hrsg. von Renate Wahrig-Burfeind. Gütersloh-München.

Wirth, Uwe (1995): Abduktion und ihre Anwendungen. In: Zeitschrift für Semiotik, Bd. 17, S. 405-424.

Zimbardo, Philip G. (1995): Psychologie. Berlin, 6. neu bearb. u. erw. Aufl.

Kontakt

Dr. Jens Kegel
Kieler Str. 3
10115 Berlin

www.jens-kegel.de
www.akademie-text.de