

Argumentation

1. Definitionen

Unter »**Argumentation**« versteht man ein diskursives Verfahren, das eine strittige Aussage (**These**) durch das Vorbringen einer anderen Aussage (**Argument**) stützen, d. h. als plausibel bzw. gültig erweisen will. Um die Argumentation gegen andere Formen von Nachweis (v. a. Begründung, Erklärung und Schlussfolgerung) abzugrenzen, spricht man von Argumentation nur dort, wo eine These strittig, d. h. ihre Plausibilität nicht von vornherein klar ist, wo es also darum geht, jemanden zu überzeugen, der die These in Zweifel zieht. Die Argumentation soll dann einen „Plausibilitätstransfer“ vom Argument zur These leisten.

Unter der **Stärke des Arguments** versteht man das Mass, in dem es die Plausibilität einer These zu erhöhen vermag, während die **Stärke der These** i. Allg. ihre Kühnheit meint, das heisst das Mass, in dem sie als unplausibel (!) erscheint bzw. der Argumentation bedarf.

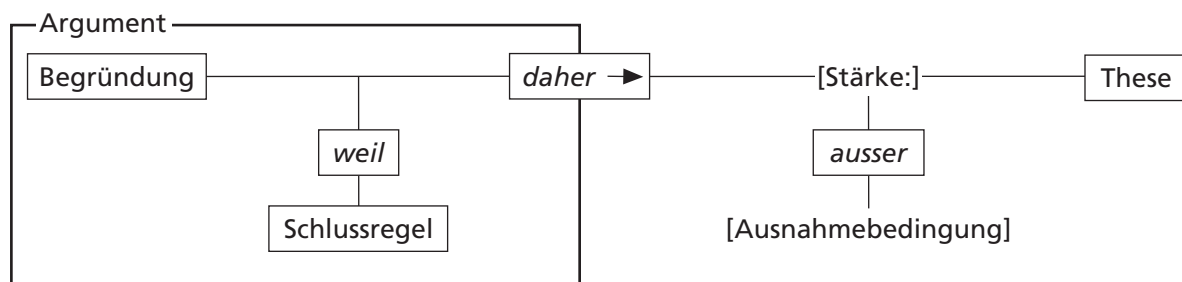
2. Funktionsweise

2.1 Schema

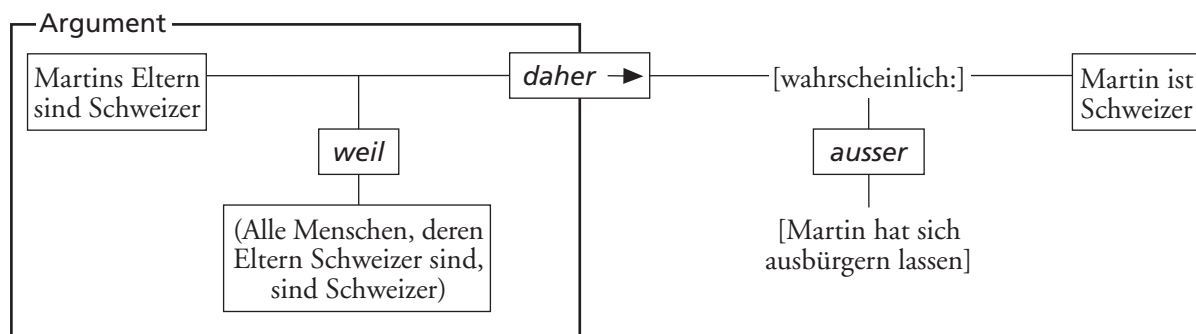
Damit eine Aussage als Argument dienen kann, muss sie 1) eine höhere Plausibilität als die strittige These haben und 2) mit der These in einer – ebenfalls plausiblen – Verbindung stehen. Das Argument besteht deshalb nicht nur aus der zur Stützung der These vorgebrachten Aussage, der **Begründung**, sondern auch aus einer – meist impliziten – **Schlussregel**, die die Begründung mit der These in Verbindung bringt. Die Schlussregel ist dabei stets eine allgemeine Aussage, die die in Begründung und These verwendeten Begriffe und Gegenstände aufnimmt und aufeinander bezieht.

Die Stärke eines Arguments hängt deshalb nicht nur von der Plausibilität der Begründung ab, sondern auch von **Ausnahmebedingungen**, die die Allgemeinheit der Schlussregel in Frage stellen: Je plausiblere Ausnahmebedingungen es gibt, desto schwächer ist das Argument.

Dieses Funktionieren der Argumentation lässt sich folgendermassen schematisieren (nach STEPHEN TOULMIN, 1958):



Beispiel: A: »Martin ist Schweizer.« – B: »Nein, Ire« – A: »Doch, seine Eltern sind Schweizer.«

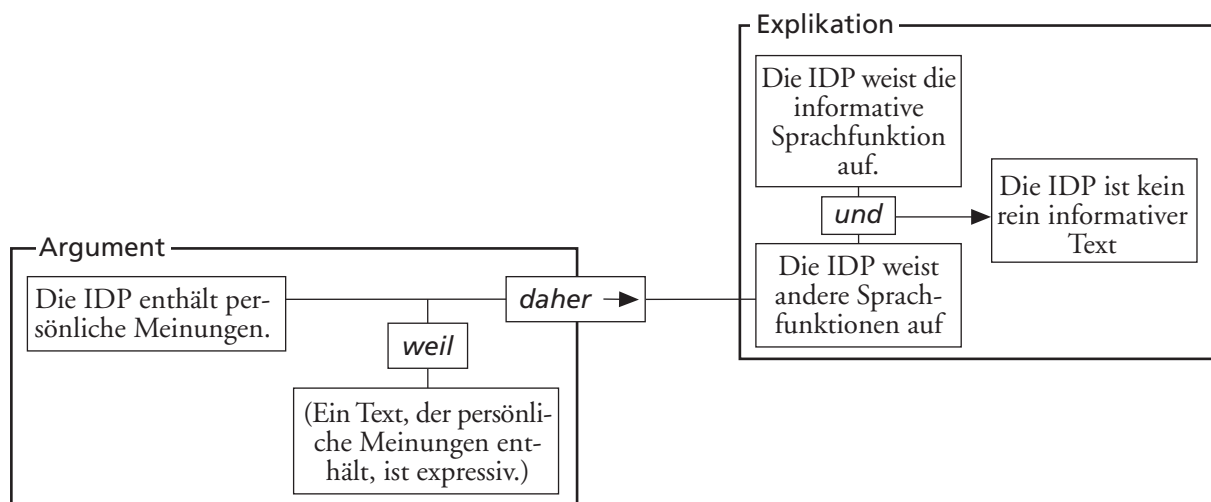


2.2 Explikation

Argumente sind in der Praxis meist zu Ketten bzw. Netzen verbunden, so dass die Argumente wieder Thesen in untergeordneten Argumentationen sind. Ausserdem sind die Thesen oft nicht Aussagen, die durch ein einzelnes Argument gestützt werden können, sondern die in Teilthesen zerfallen, für die je eigene Argumente gefunden werden müssen. Eine solche Entfaltung einer komplexen These in ihre einfachen Bestandteile heisst **Explikation**. Eine Explikation setzt auch die **indirekte Argumentation** voraus, bei der ein Argument erweisen soll, dass die Gegenthese, d. h. das logische Gegenteil der These, falsch ist.

Beispiel: These: »Die interdisziplinäre Projektarbeit ist kein rein informativer Text.« – Argumentation: »Sie weist zwar Merkmale eines informativen Texts auf, enthält aber auch persönliche Meinungen.«

Die These zerfällt in zwei Teilthesen, dass nämlich die IDP 1. die informative Sprachfunktion und 2. auch noch andere Sprachfunktionen aufweist. Das Argument begründet nur die zweite Teilthese.



2.3 Topik · Implizite Argumentation

Argumentation ist nicht nur eine logische Schlussfolgerung, sondern vor allem ein kommunikativer Vorgang, bei dem ein Produzent einen bestimmten Rezipienten bzw. ein Publikum (d. h. eine Gruppe von Rezipienten) von der Gültigkeit einer These überzeugen will. Denn ob ein Argument „zieht“, d. h. den gewünschten Plausibilitätstransfer leistet, hängt davon ab, ob dem Publikum das Argument und seine Verbindung zur These als plausibel *erscheinen*.

Argumentationen sind deshalb in der Praxis immer eingebettet in eine **Topik**, d. h. einen Bestand von Aussagen, die als plausibel vorausgesetzt werden können (Topoi, Sg.: **Topos**¹) und also als argumentative Grundlagen zur Verfügung stehen. Zur Topik gehören zunächst situative Gegebenheiten, die vom Publikum unmittelbar überprüft werden können, dann aber auch Aussagen, die aufgrund soziokultureller Gemeinsamkeiten im Publikum von niemandem in Zweifel gezogen werden. Wenn in der These – wie häufig in der Politik – nicht nur eine Tatsache oder Gesetzmässigkeit, sondern eine Wünschbarkeit oder ein Sollen behauptet wird, erhält die Topik als Bestand an geteilten Werten besonderes Gewicht. Insgesamt bedeutet dies, dass eine erfolgreiche Argumentation auf den Rezipienten bzw. das Publikum abgestimmt sein muss und dass dies umso schwerer fällt, je disparater das Publikum ist und je weniger der Argumentierende es kennt.

Ausserdem bringt es die Ökonomie des Sprechens – gerade in einem Streitgespräch – mit sich,

¹ Ausserhalb der Rhetorik hat ›Topos‹ eine negative Bedeutung im Sinne von ›Gemeinplatz‹, ›Klischee‹.

dass nicht nur als Begründungen gebrauchte Topoi unausgesprochen (**implizit**) bleiben, sondern vor allem auch die Schlussregeln, von denen die Stärke des Arguments mit abhängt. Oft könnten einer Argumentation verschiedene implizite Schlussregeln zugrunde liegen. Je indirekter die Behauptung mit der Begründung verknüpft ist, desto grösser ist der Spielraum für unterschiedliche Schlussregeln.

3. Argumentationstypen

Die Argumente können grob nach den Quellen unterschieden werden, aus denen die Begründungen und Schlussregeln stammen und die die Stärke der Argumente ausmachen:

1. Logischer Widerspruch oder Einschluss (Folgerung, Ableitung)
- 2a) Verweis auf empirische Forschung
- 2b) Verweis auf die Erfahrung
- 3a) Verweis auf eine Autorität
- 3b) Verweis auf die allgemeine Meinung oder Tradition
4. Erweis der Möglichkeit
5. Vergleich / Analogie

Die Stärke der Argumente ist jedoch an die Topik gebunden, so dass etwa vor einem bestimmten Publikum ein Verweis auf eine geeignete Autorität stärker wirken kann als jener auf eine Erfahrung.

Argumente wurden seit der klassischen Rhetorik auch nach ihrem Inhalt klassiert, was allerdings zu einer äusserst ausgreifenden Systematik führt.