

Argumentationsintegrität (III): Rhe-  
torische Strategien und Integritäts-  
standards

Margrit Schreier & Norbert Groeben

Bericht Nr. 30

Dezember 1990

Arbeiten aus dem Sonderforschungsbereich 245  
"Sprechen und Sprachverstehen im sozialen Kontext"  
Heidelberg/Mannheim

Kontaktadresse: Psychologisches Institut  
der Universität Heidelberg  
Hauptstr. 47-51  
6900 Heidelberg

Dieser Bericht bezieht sich auf Ergebnisse des Projektes C1 "Argumen-  
tationsintegrität in Alltagskommunikation", das im Rahmen des SFB 245  
"Sprechen und Sprachverstehen im sozialen Kontext" durchgeführt wird.  
Wir danken der Deutschen Forschungsgemeinschaft für die Förderung un-  
serer Arbeiten.

ISSN 0937-6224

Eigentum des  
Psychologisches Institut  
Heidelberg

## ZUSAMMENFASSUNG

In der vorliegenden Arbeit wird versucht, Konzeptionen der Rhetorik und Dialektik für eine konkretisierende Explikation und Strukturierung des Konstrukts der Argumentationsintegrität nutzbar zu machen. In einem ersten theoretischen Teil wird zunächst der konzeptuelle Hintergrund des Konstrukts der Argumentationsintegrität erläutert. Auf dieser Grundlage werden wir dann die Relation zwischen 'Argumentationsintegrität' und den Konzeptionen der Rhetorik sowie Dialektik genauer darstellen; dies schließt auch einen kurzen Überblick über historische Teilbereiche der Rhetorik- und Dialektikkonzeption mit ein. Den Abschluß des theoretischen Teils bildet eine erste theoriegeleitete Zuordnung rhetorisch-dialektischer Strategien taktischen Argumentierens zu den Standards der Argumentationsintegrität; diese Zuordnung kann gleichzeitig als detaillierte Explikation der Standards gelten. Im anschließenden empirischen Teil wird eine Untersuchung dargestellt, mittels derer die theoriegeleitete vorgenommene Strukturierung von Strategien durch Standards und deren Zuordnung zu den Konstruktmerkmalen einschließlich einer empirischen Binnenstrukturierung überprüft wird. Kernstück dieser Untersuchung ist die Beurteilung und das freie Sortieren von 86 ausgewählten Strategien taktischen Argumentierens durch ExpertInnen. Durch die clusteranalytische Auswertung dieser freien Sortierungen ergibt sich ein theoretisch und empirisch fundiertes System von 8/10 Standards (un-)integeren Argumentierens.

## ABSTRACT

In the following paper we attempt an explication and a restructuring of the construct of 'argumentational integrity' on the basis of rhetorical and dialectical concepts. The paper starts with a theoretical overview on the conceptual background of the construct of 'argumentational integrity'. On this basis we then present in detail the relation between 'argumentational integrity' and rhetorical as well as dialectical concepts; this also includes a survey of certain parts of the history of rhetoric and dialectic. The theoretical part of the paper ends with a first theory-based classification of strategies of argumentation according to the standards of argumentational integrity; this classification can at the same time serve as a detailed explication of the standards. We will then describe an empirical study that was conducted in order to validate the theory-based classification of strategies according to standards and their distribution across 'features' of the construct. In the focus of this study stands the categorization and the free sorting of 86 strategies of argumentation by experts. A cluster analysis of those free sortings results in a theoretically as well as empirically founded system of 8/10 standards of argumentational integrity.

## Inhaltsverzeichnis

1. Herleitung und Explikation des Konstrukts der Argumentationsintegrität.....	S. 1
2. Argumentationsintegrität, Rhetorik und Dialektik.....	S. 4
2.1. Rhetorik und Dialektik: Begriffsbestimmung.....	S. 4
2.2. Rhetorik und Wertung.....	S. 6
3. Theoretische Systematisierung von Techniken unredlichen Argumentierens.....	S. 14
3.1. Systematisierungsgesichtspunkte in der rhetorischen Literatur.....	S. 14
3.2. Theoriegeleitete Systematisierung rhetorischer Strategien durch Standards der Argumentationsintegrität.....	S. 17
4. Induktiver Standardaufbau durch Experten-Zuordnung rhetorischer Strategien.....	S. 26
4.1. Zielsetzung.....	S. 26
4.2. Aufbau der Untersuchung.....	S. 27
4.3. Clusteranalyse als Auswertungsverfahren.....	S. 30
5. Durchführung der Untersuchung.....	S. 32
5.1. Strategienexplikation.....	S. 32
5.2. Instruktionen.....	S. 34
5.3. ExpertInnenauswahl und Durchführung.....	S. 35
6. Ergebnisse.....	S. 37
6.1. Vptn-Stichprobe.....	S. 37
6.2. Merkmalszuordnung der Strategien.....	S. 38
6.3. Clusteranalytische Auswertung.....	S. 42
6.4. Wertigkeitsunterschiede zwischen den Merkmalen.....	S. 53
7. Fazit: Die induktiv modifizierte Theoriestructur.....	S. 56
Literatur.....	S. 66
Anhänge.....	S. 69
Anhang A: Strategienexplikationen in alphabetischer Reihenfolge..	S. 70
Anhang B: Instruktionen.....	S. 86

## I. THEORETISCHER TEIL

### 1. HERLEITUNG UND EXPLIKATION DES KONSTRUKTS DER ARGUMENTATIONSINTEGRITÄT

In der kontemporären Argumentationstheorie ist eine Dichotomie erkennbar zwischen normativ-rationalitätsorientierter, 'idealer' Argumentationstheorie einerseits (vgl. z.B. Kopperschmidt 1973; 1989; Gatzemeier 1975; v.Emmeren & Grootendorst 1984; Berk 1979) und wertungsfreier Deskription interessenorientierter Argumentationspraxis andererseits (vgl. z.B. Klein 1980; 1981; Dyck 1980; Hess-Lüttich & Wörner 1981; Pander Maat 1985). Die Vertreter einer Deskription der realen Argumentationspraxis werfen den Vertretern einer normativen Argumentationstheorie vor allem vor, daß die Normierung zu einer Ausklammerung des großen Bereichs strategischen Handelns aus dem Geltungsbereich der Theorie geführt habe; dagegen führen die Vertreter einer normativen Theorie an, daß eine reine Deskription keine Kriterien dafür bereitstellen könne, wie eine rationale und verantwortungsvolle Argumentation auszusehen habe.

Genau im Schnittbereich zwischen normativer und deskriptiver Argumentationstheorie liegt das Wertkonzept der Argumentationsintegrität, das eine Einbeziehung von Zielsetzungen aus beiden Theorierichtungen erlaubt. Bei der Herleitung des Konstrukts gehen wir davon aus, daß der Wertträger des 'Argumentierens' einen Begriff darstellt, der sowohl deskriptiv als auch präskriptiv verwendet werden kann. In Anlehnung an Weber (1968) konzipieren wir die präskriptive als 'idealtypisierende' Verwendungsweise des Argumentationsbegriffs. Diese Konzeptualisierung erlaubt es zum einen, real auftretende Abweichungen von diesem Idealtypus - wie z.B. Aspekte der strategischen Argumentationspraxis - systematisch zu beschreiben. Zum anderen können mit dem Konstrukt der Argumentationsintegrität ausgehend von der idealtypisierenden Verwendungsweise von 'Argumentation' auch Kriterien entwickelt werden, die eine Bewertung von Sprechhandlungen in Argumentationen ermöglichen; dies entspricht der Zielsetzung einer normativ orientierten Argumentationstheorie. Das impliziert komplementär durchaus auch eine systematisierende Beschreibung von Sprechhandlungen in Argumentationen, die diesen Kriterien nicht entsprechen, und zwar in Form einer differenzierenden Binnenstrukturierung des Konstrukts in sogenannte Merkmale und Standards; dies erfüllt zu einem nicht geringen Teil auch die Zielsetzung einer deskriptiv orientierten Argumentationstheorie - wenn wir uns auch dem Ziel, die Beschreibung der Argumentationspraxis wertungsfrei zu gestalten, nicht anschließen möchten.

Im folgenden soll nun zunächst der theoretische Hintergrund des Wertkonzepts der Argumentationsintegrität komprimiert erläutert werden



(vgl. im einzelnen Groeben, Schreier & Christmann 1990). Bei der Herleitung des Konstrukts gehen wir von der folgenden Definition des Gesprächstyps 'Argumentation' aus (präskriptive Definitionsmerkmale sind in den Klammerausdrücken aufgeführt):

In einer Argumentation wird versucht,  
eine strittige Frage (Voraussetzung)  
in einer partner-/zuhörerbezogenen Auseinandersetzung (Prozeß)  
einer (möglichst rational) begründeten Antwort (Ziel)  
von (möglichst kooperativer) transsubjektiver Verbreitung (Ziel)  
zuzuführen.

Im weitesten, deskriptiven Sinn liegt nach dieser Definition eine Argumentationssituation vor, wenn Personen versuchen, eine strittige Frage in einer partner-/zuhörerbezogenen Auseinandersetzung einer begründeten Antwort zuzuführen, die auch von den anderen TeilnehmerInnen akzeptiert werden kann; der Terminus der 'transsubjektiven Verbreitung' stellt dabei das sprecherseitige Komplement zum hörerseitigen Akzeptanzbegriff dar. Bei einer 'idealtypisierenden' Verwendung des Argumentationsbegriffs sind die beiden Zielmerkmale wie folgt präskriptiv spezifiziert: Zum einen sollte es sich bei der Antwort um eine möglichst rational begründete handeln; das heißt, daß nicht beliebige Aussagen als Begründungen akzeptabel sind, sondern nur solche, für die eine allgemeingültige Schlußregel rekonstruierbar ist, die den Übergang von der Begründung zur 'Antwort' rechtfertigt. Zum anderen sollte die transsubjektive Verbreitung der 'Antwort' in möglichst kooperativer Weise erfolgen; das heißt, daß die Zustimmung der anderen TeilnehmerInnen in einer Weise erzielt werden sollte, die deren (berechtigten und sachlich relevanten) Interessen nicht zuwiderläuft. Wir konzipieren also Rationalität und Kooperativität als präskriptive Spezifikationen der deskriptiven Zielmerkmale der 'begründeten Antwort' und 'transsubjektiven Verbreitung'. Zusammen konstituieren diese beiden Zielperspektiven einen Anspruch auf Verallgemeinerbarkeit, der u.E. dem Argumentationsbegriff in der 'idealtypisierenden' Verwendung inhärent ist.

Dabei gehen wir im folgenden davon aus, daß es zwar möglich ist, den Argumentationsbegriff in einer primär deskriptiven Weise zu verwenden, im allgemeinen jedoch mit 'Argumentieren' auch die präskriptiven Zielmerkmale der Rationalität und Kooperativität mitgemeint sind. Das heißt, wir verstehen die präskriptive Verwendungsweise des Argumentationsbegriffs als die kernintensionale (zu einer psychologisch-reflexiven Validierung vgl. Christmann & Groeben 1991).

Ausgehend von den präskriptiven Zielmerkmalen der Rationalität und Kooperativität lassen sich vier Bedingungen herleiten, denen Sprechhandlungen in Argumentationen genügen müssen, damit die Zielperspektiven - und damit der Anspruch auf Verallgemeinerbarkeit - erreichbar bleiben:

(I) *formale Richtigkeit*: Die vorgebrachten Argumentationsbeiträge müssen formal und inhaltlich valide bzw. richtig sein (formal-produktrelevante Bedingung).

(II) *Aufrichtigkeit*: Die TeilnehmerInnen an einer Argumentation müssen aufrichtig sein, d.h. nur solche Meinungen und Überzeugungen zum Ausdruck bringen, die sie selbst in dieser Form für richtig erachten (inhaltlich subjektiv-überzeugungsrelevante Bedingung).

(III) *inhaltliche Gerechtigkeit*: Die vorgebrachten Argumente müssen den anderen TeilnehmerInnen gegenüber inhaltlich gerecht sein (inhaltlich transsubjektiv-klärungsrelevante Bedingung).

(IV) *prozedurale Gerechtigkeit/Kommunikativität*: Die Durchführung des Verfahrens muß gerecht sein, d.h. alle TeilnehmerInnen müssen gleichermaßen die Möglichkeit haben, gemäß ihren individuellen Überzeugungen an der Antwortfindung mitzuwirken (formal-prozeßrelevante Bedingung).

Dabei ist das Zielmerkmal der rational begründeten Antwort nicht mehr erreichbar, wenn Bedingungen I und II verletzt sind; eine möglichst kooperative transsubjektive Verbreitung wird dagegen bei einer Verletzung von Bedingungen III und IV unmöglich. Im Fall einer Verletzung von Bedingung II und III ist darüber hinaus auch das jeweils andere Zielmerkmal mittelbar tangiert.

Bei der Herleitung des Konstrukts der Argumentationsintegrität gehen wir davon aus, daß Personen, wenn sie sich auf den Gesprächstyp 'Argumentation' einlassen, sich dieser Argumentationsbedingungen zumindest intuitiv bewußt sind und - im idealtypischen Fall - mit 'Argumentation' auch den Anspruch auf Verallgemeinerbarkeit verbinden. Dieser der idealtypisierenden Verwendung des Argumentationsbegriffs inhärente Anspruch läßt sich rekonstruieren als implizite reziproke Erwartung bzw. Verpflichtung von ArgumentationsteilnehmerInnen, diesen Anspruch nicht wissentlich zu gefährden, d.h. also als die Forderung, integer zu argumentieren. Integer zu argumentieren, bedeutet folglich, nicht wissentlich etwas zu tun, was die Argumentationsbedingungen verletzt; unintegres Argumentieren ist komplementär als die wissentliche Verletzung dieser Bedingungen definiert. Die Anwendung des Konstrukts ist allerdings u.E. nur dann legitim, wenn die TeilnehmerInnen auf der Grundlage der Erwartung argumentieren, daß die je anderen TeilnehmerInnen mit der Argumentation auch einen gewissen Anspruch auf Verallgemeinerbarkeit verbinden. Wenn dies nicht der Fall ist, dann ist das Konstrukt der Argumentationsintegrität unthematisch; es ist dann nur von 'Argumentieren' in einer primär deskriptiven Verwendungsweise zu sprechen.

Die generelle Forderung, nicht wissentlich etwas zu tun, was die Argumentationsbedingungen verletzt, läßt sich in zwei Schritten weiter

konkretisieren. In einem ersten Schritt lassen sich analog zu den Argumentationsbedingungen vier Merkmale (un-)integeren Argumentierens formulieren: (I) fehlerhafte Beiträge, (II) unaufrichtige Beiträge, (III) ungerechte Argumente, (IV) ungerechte Interaktionen. Diese lassen sich in einem zweiten deduktiv-induktiven Schritt weiter konkretisieren als 14 Unterlassensforderungen (Standards der Argumentationsintegrität). Im Rahmen der deduktiven Vorgehensweise kann für die Formulierung der Standards auf die Bedingungen/Merkmale (un-)integeren Argumentierens zurückgegriffen werden; im Rahmen der induktiven Vorgehensweise können für die Formulierung der Standards solche Strategien taktischen Argumentierens nutzbar gemacht werden, wie sie innerhalb der Rhetorik und Dialektik immer wieder gerade auch unter kritisch-wertender Perspektive - insbesondere unter den Schlagwörtern der 'Sophistik', 'Eristik' und 'Rabulistik' - zusammenfassend aufgeführt werden. Die Standards der Argumentationsintegrität stellen unter dieser Perspektive auch einen Versuch einer systematisierenden Strukturierung rhetorisch-dialektischer Strategie(ntypen) dar. Vor einer Explikation der Standards als Strukturierung von Strategien taktischen Argumentierens ist aber zunächst noch auf die Relation zwischen Argumentationsintegrität und Konzeptionen der Rhetorik und Dialektik einzugehen.

## 2. ARGUMENTATIONSINTEGRITÄT, RHETORIK UND DIALEKTIK

### 2.1. Rhetorik und Dialektik: Begriffsbestimmung

'Rhetorik' war bereits in der Antike und ist auch heute noch - bzw. wieder - ein allgemein verständlicher Begriff. Daß die 'Dialektik' in der Antike der Rhetorik zur Seite gestellt war, dürfte dagegen heute kaum mehr Allgemeingut sein - denkt man doch bei 'Dialektik' zunächst meist an Hegel, Marx und dialektischen Materialismus. Bevor auch wir - um vom Alltagsverständnis der Begriffe nicht allzusehr abzuweichen - die Dialektik wieder unter die Rhetorik subsumieren, möchten wir aber eine kurze Begriffsbestimmung in bezug auf die Gemeinsamkeiten sowie Abgrenzungen der beiden Begriffe vorausschicken.

Rhetorik gilt als 'ars bene dicendi' - die Kunst des guten Sprechens, die Redekunst i.S. der Kunst eines Redners, seine Sache gut und überzeugend darzustellen. Dialektik leitet sich her aus dem griechischen 'dialegesthai': etwas für sich auseinanderlegen, etwas für sich bzw. miteinander durchsprechen, unterreden (vgl. Hartig 1988, 224). Damit wird unmittelbar eine erste Gemeinsamkeit sowie eine erste Abgrenzung zwischen Rhetorik und Dialektik deutlich: Sowohl Rhetorik als auch Dialektik beziehen sich auf das gesprochene Wort, auf die sprachliche

Darstellung einer Sache gegenüber anderen Personen. Gegenstandsbereich der Rhetorik jedoch ist die zusammenhängende Darstellung einer Sache in der Rede: der Redner spricht zu anderen Personen; Gegenstandsbereich der Dialektik dagegen ist die Darstellung einer Sache im Gespräch: eine Person spricht mit sich selbst oder mit anderen.

Zur Verdeutlichung weiterer Gemeinsamkeiten und Unterschiede lassen sich insbesondere die Werke von Aristoteles heranziehen (zur Dialektik: Topik; zur Rhetorik: Rhetorik). Aristoteles beginnt die Rhetorik mit einer Darlegung der Gemeinsamkeiten zwischen den beiden Disziplinen:

"Die Theorie der Beredsamkeit ist das korrespondierende Gegenstück zur Dialektik; denn beide beschäftigen sich mit Gegenständen solcher Art, deren Erkenntnis auf eine gewisse Weise allen (Wissenschaften) und nicht einer speziellen Wissenschaft gemeinsam ist. Daher haben auch alle auf irgendeine Weise Anteil an beiden; denn alle bemühen sich bis zu einem gewissen Grade, ein Argument zu prüfen bzw. zu stützen sowie sich zu verteidigen oder anzuklagen." (Buch I, Kap. 1, 1.).

In beiden Disziplinen geht es also um das Auffinden und Entwickeln von Argumenten und Gegenargumenten; daraus ergibt sich auch als wesentlicher Berührungspunkt der der Topik bzw. inventio als Methode zum Auffinden der Argumente, die in einer Sache liegen, der 'Überzeugungsorte'. Gebildet werden die Argumente mittels Schlußverfahren. In der Dialektik ist dies vor allem der Syllogismus, in der Rhetorik das Enthymem; insofern das Enthymem jedoch als eine Form des Syllogismus auffaßbar ist, stellt sich hinsichtlich des Schlußverfahrens bei Aristoteles die Rhetorik im Grunde als Teildisziplin der Dialektik dar.

Der Unterschied zwischen den beiden Disziplinen ist vor allem in dem größeren Praxisbezug der Rhetorik gegenüber der Dialektik begründet. So stellen z.B. dispositio (Anordnung des Stoffes) und elocutio (sprachlicher Ausdruck) zwar wesentliche Bestandteile der Rhetoriklehre dar und werden daher in der Dialektik nicht behandelt. Vergleichbar kommt der refutatio im Rahmen der Rhetorik ein wesentlich größerer Stellenwert zu als in der Dialektik: Während sie in der Dialektik lediglich der Widerlegung nur scheinbarer Schlüsse dient, kann sie in der Rhetorik zur Entkräftung beliebiger Argumente des Gegners eingesetzt werden.

Während sich die Geschichte der Rhetorik trotz einzelner Verfallsperioden (wie z.B. zur Zeit des Niedergangs der griechischen Stadtstaaten, im Mittelalter oder im 18. u. 19. Jhdt. in Deutschland) von der griechischen Antike (Mitte des 5. Jhdts. v. Chr.) bis heute relativ konstant verfolgen läßt, ist die Geschichte der Dialektik durch mehrere Brüche belastet. Im Zuge einer Dogmatisierung der Dialektik im Mittelalter wurde der Begriff zunehmend zum Synonym für Logik. Zwar erlebte die Dialektik in dieser Form einen erheblichen Aufschwung; allerdings ist fraglich, wieviel z.B. die Debatten der sogenannten 'Hyperdialektiker' über Fragen der Art, wieviele Engel wohl auf einer Steckna-

delspitze Platz fänden, noch mit der ursprünglichen Idee der Dialektik (wie sie z.B. in den sokratischen Dialogen verwirklicht ist) zu tun haben. In der Aufklärung fand eine zunehmende Differenzierung innerhalb des Dialektik-Begriffs statt: Auf der einen Seite wurde die Bedeutung der Dialektik i.S. der Logik beibehalten; auf der anderen Seite stellte sich Dialektik dar als Denkbewegung "mit dem Beigeschmack der spitzfindigen Diskussion und Rechthaberei" (Hartig 1988, 228). Diesen "Beigeschmack" hat die Dialektik nicht mehr verloren, trotz einzelner Versuche der Rückbesinnung auf ihre Ursprünge wie z.B. von Schleiermacher. Heute schließlich ist die Dialektik für die meisten wesentlich durch den Begriff des dialektischen Materialismus vereinnahmt. Vor dem Hintergrund dieser Geschichte gelangt Hartig (1988) daher zu der Schlußfolgerung, daß es die Dialektik im Gegensatz zu der Rhetorik nicht verstanden habe, sich wirksam vor sich selber zu schützen.

In unserem Zusammenhang folgt daraus (zusammenfassend): Sowohl bei der Dialektik als auch bei der Rhetorik geht es im wesentlichen darum, die eigene Sache durch Worte anderer Personen gegenüber zu vertreten - und zwar indem Argumente entwickelt und wirkungsvoll dargestellt werden. Dies entspricht dem Gegenstandsbereich der Argumentationstheorie, nämlich dem Argumentieren, wie wir es bereits expliziert haben (s.o. Punkt 1.). Das bedeutet, daß das Argumentieren sowohl den Gegenstandsbereich der Rhetorik als auch den der Dialektik im engeren, aristotelischen, Sinne umfaßt; also zum einen sowohl das aktuell dialogisch-argumentative Sprechen miteinander, zum anderen auch das rhetorisch-argumentative (virtuell dialogische) Sprechen zu anderen Personen. Die heutige Argumentationstheorie kann also als Oberkategorie für Rhetorik und Dialektik angesetzt werden. Da aber der Begriff der Dialektik in seiner ursprünglichen Bedeutung heute kaum mehr gebräuchlich ist, wollen wir diesen in der Folge auch nur noch wenig verwenden, sondern uns auf den Begriff der Rhetorik konzentrieren. Wenn also in der Folge von rhetorischen Strategien taktischen Argumentierens die Rede ist, so umfassen die von uns auf diese Weise bezeichneten Strategien sowohl im engeren Sinne rhetorische als auch dialektische Argumentations- und Darstellungsstrategien.

## 2.2. Rhetorik und Wertung

Die Dialektik ist also seit der Aufklärung zunehmend u.a. dadurch in Mißkredit geraten, daß sie sich weniger als sokratische Maieutik (Hebammenkunst: der Wahrheit zur Geburt verhelfen), sondern zunehmend als Sophistik (Kunst der Trugschlüsse), Eristik (Kunst der Rechthaberei) und Rabulistik (Kunst der Wortverdrehung) verstand. In dieser Ablehnung der Dialektik kommt, auf der Grundlage des Wissens um die

Wirksamkeit von Sprache, ein ganz grundsätzliches Mißtrauen gegenüber der Sprache als Überzeugungsmittel zum Ausdruck: In den 'richtigen' Händen mag sie ein Mittel sein, das zur Erkenntnis des Wahren, Richtigen, Guten führt. Aber kann diese Möglichkeit die Gefahr aufwiegen, daß solch ein Wissen in die 'falschen' Hände gerät, das Überzeugen durch Sprache zur Überredung, Manipulation, Demagogie verkommt?

Nicht zuletzt in dieser wertenden Semantik - 'Überzeugen' auf der einen, 'Überreden', 'Manipulation', 'Demagogie' auf der anderen Seite - spiegelt sich die zwiespältige Einstellung zur Sprache als Überzeugungsmittel wider, die sich durch die gesamte Geschichte nicht nur der Dialektik, sondern auch der Rhetorik zieht. Hinsichtlich der Rhetorik erscheint dieser Zwiespalt sogar noch grundsätzlicher - steht doch dem Mißtrauen gegen die Rhetorik die Hypothese gegenüber, daß eine Entwicklung der Rhetorik als Kunst der freien Rede die Redefreiheit in einer freien Gesellschaft als Bedingung ihrer Möglichkeit voraussetzt, also jener Freiheit des Denkens, deren Verlust von den Gegnern der Rhetorik gerade befürchtet wird. Aber auch die 'Tatsachen' selbst sind zwiespältig: auf der einen Seite die Blüte der Rhetorik in den demokratischen hellenischen Stadtstaaten und unter den parlamentarischen Bedingungen des 18. bis 20. Jhdts. im angloamerikanischen Raum - auf der anderen Seite die 'Hochzeit' der Rhetorik im faschistischen Deutschland. Woran aber erkennt man, daß es sich in einen Fall um 'verantwortungsvolle Rhetorik', im anderen um "keine Rhetorik, sondern ein Gemisch von Sophistik, Rabulistik und Eristik und Manipulation, kurz Demagogie in Reinkultur" (Hartig 1988, 219) handelt? Wir wollen in der Folge einige historische Wertungsperspektiven und Versuche zur Auflösung dieses Wertungszwiespalts im Überblick darstellen. Das Gebiet und die Geschichte der Rhetorik sind allerdings so umfangreich, daß es an dieser Stelle nicht möglich ist, auf alle Entwicklungen auch nur ansatzweise einzugehen; wir werden uns daher im wesentlichen auf die antike und die moderne (auch Populär-)Rhetorik beschränken.

Die Anfänge der Rhetorik werden im allgemeinen mit den Sizilianern Korax und Teisias im 5. Jhdt. v. Chr. angesetzt. Aus deren Schule ging Gorgias hervor, einer der Begründer der sophistischen Schule (nicht nur) der Beredsamkeit in Athen; diese Schule der Sophisten ist es auch, deren Lehre die Rhetorik zum ersten Mal öffentlich in Mißkredit bringt - und zwar in einem solchen Maß, daß 'Sophist' auch heute noch als Beiwort für denjenigen gilt, der sich mit Trugschlüssen spitzfindig an triftigen Gegenargumenten vorbeiwindet. Warum Gorgias und die Sophisten den heftigen Angriff insbesondere Platons auf sich zogen, ist heute nicht mehr unmittelbar verständlich - ging es den Sophisten doch eigentlich darum, durch Schulung der Denk- und Redefähigkeit des einzelnen ein (argumentatives) Recht des Schwächeren gegenüber dem von der Natur her Stärkeren zu etablieren. Verständlich wird die Kritik

Platons (vgl. vor allem die Dialoge 'Gorgias' und 'Phaidros') vielmehr erst vor dem Hintergrund der sophistischen bzw. platonischen Philosophie: Für die Sophisten gibt es nicht das Wahre, Schöne, Gute im platonischen Sinn; "Sein ist gleich jemandem Erscheinen." (zit. n. Ueding 1976, 19). "Den Schein-Täuschungscharakter des Wortes leugnet Gorgias nicht, doch er stellt fest, daß es eine Täuschung gibt, "bei der der Täuschende gerechter ist als der Nicht-Täuschende und der Getäuschte klüger als der Nicht-Getäuschte". (l.c.). Das Sein stellt sich bei Gorgias somit dar als vom Menschen veränderbar und - sofern dies den Menschen nützlich ist - auch mittels Täuschung durch das Wort veränderbar. Die Sophisten vertraten durchaus die Auffassung, daß der Redner gerecht sein müsse; nur schließt die sophistische Gerechtigkeitskonzeption die Täuschung des Menschen zu seinem eigenen Nutzen nicht aus.

Vor allem gegen diese Täuschung durch das Wort richtet sich die Kritik Platons an den Sophisten in den sokratischen Dialogen. Für Platon ist das Wahre (das mit dem Guten und Schönen eine Einheit bildet) ein unveränderlich Feststehendes, Gegebenes; Aufgabe der Philosophie ist es, das Wahre zu erkennen. Die Rhetorik kann dazu kein Mittel sein, denn sie bezieht sich nicht auf die Erkenntnis, sondern auf das bloße Glauben-Machen bei den Unwissenden: "Die Redekunst ist demnach, Gorgias, wie mir scheint, Meisterin in einer glaubenmachenden, nicht einer belehrenden Überredung in bezug auf Gerechtes und Ungerechtes." (Gorgias, 455a). Die Rede stellt sich für Platon nicht dar als eine Kunst, sondern als eine "Geschicklichkeit", eine "Schmeichelei"; ihr Ziel ist nicht das Beste, sondern das Angenehme; sie ist "ein Gegenstück der Kochkunst für die Seele" (Gorgias, 465). Gerechtfertigt wäre nur eine Redekunst, die stets den Vorteil der Gemeinschaft verfolgt - aber eine solche, so läßt Platon den Gorgias selbst zugestehen, hat es nie gegeben. Versucht man, Platons Kritik an der sophistischen Rhetorik soweit möglich aus dem Rahmen der platonischen Wahrheits- und Erkenntnis-konzeption herauszulösen, so ergibt sich folgender Kritikern: Die Rhetorik wird nicht für das Gemeinwohl eingesetzt, sondern von Personen, die nur auf ihren eigenen Vorteil bedacht sind und deshalb der Menge nach dem Munde reden. Wirksam ist die Rhetorik nur gegenüber den Unwissenden - die sophistische Rhetorik ist bloßer Schein.

Ganz anders die Rhetorik und Dialektik des Aristoteles, die sich beide nicht auf die Erkenntnis des Wahren, sondern auf die Meinungsbildung beziehen: jedoch nicht die Bildung einer beliebigen, sondern vielmehr der richtigen Meinung. Bei Aristoteles ist die Rhetorik die systematische Kodifizierung von Mitteln, die es erlauben, für jeden Gegenstand diejenigen Überzeugungsmittel zu finden, die in ihm begründet liegen. Entsprechend ist auch die Pflicht des Redners nicht das Überzeugen selbst, sondern die glaubhafte Darstellung der im Gegenstand liegenden Überzeugungsmittel. Aristoteles unterscheidet drei Arten von

Überzeugungsmitteln: Charakter des Redners, Stimmung der Zuhörer und die Beweise selbst (enthymema). Seine Einstellung zur Rhetorik ist allerdings eine zwiespältige, denn der Möglichkeit des unrechten Gebrauchs der rhetorischen Mittel ist er sich durchaus bewußt. So unterscheidet er bei den Beweisen zwischen richtigen und nur scheinbaren Schlüssen (Trugschlüssen); den Trugschlüssen widmet er sowohl in der Rhetorik als auch der Topik ein eigenes Kapitel, in der Topik darüber hinaus ein weiteres Kapitel der Widerlegung (refutatio) nur scheinbarer Schlüsse. Diese eingehende Behandlung der Trugschlüsse entspricht seiner Überzeugung, daß der Redner, der ja das Glaubhafte einer Sache aufzeigen soll, auch in der Lage sein muß, zwischen dem tatsächlich und dem nur scheinbar Glaubhaften zu unterscheiden (Rhetorik, Buch I, 1. Kap., 14.). Wesentlich problematischer als die Beweise stellen sich für Aristoteles unter ethischer Perspektive die rhetorischen Mittel dar, die beim Zuhörer bestimmte Affekte hervorrufen sollen - als Mittel nämlich, die das Glaubhafte und Richtige nicht nur unterstreichen, sondern auch verschleiern können: "Man soll nämlich den Richter nicht verwirren, indem man ihn zu Zorn, Neid und Mitleid verleitet; das wäre ja geradeso, wie wenn man das, was man als Richtlatte gebrauchen will, zuvor verbiegt." (Rhetorik, Buch I, 1. Kap., 5.). Es sei hier nur am Rande angemerkt, daß das Mißtrauen gegen die Bewirkung von Affekten beim Hörer, das hier bei Aristoteles bereits erkennbar ist, seinen deutlichsten Ausdruck in der griechischen Rhetorik der Antike bei den Stoikern findet. Diese fordern, einen Appell an die Gefühle des Hörers in der Rede ganz zu unterlassen; in diesem Sinne fügen sie den vier klassischen Stilqualitäten (sprachliche Korrektheit, Klarheit, Angemessenheit und Schönheit) die der Kürze hinzu.

Die von ihm selbst erkannte ethische Problematik der Anwendung der rhetorischen Mittel versucht Aristoteles letztlich über das dritte Überzeugungsmittel aufzulösen: den Charakter des Redners. Anders als der sophistische soll der aristotelische Redner nicht sein individuelles Interesse vertreten, sondern das überindividuelle der Gemeinschaft. Dies muß sich auch in der Rede selbst ausdrücken: Der Redner wird glaubhaft erst durch Einsicht, Tugend und Wohlwollen; er muß sowohl ein rechtschaffener Mann sein als auch den Hörern als ein solcher erscheinen. An dieser Stelle haben auch die klassischen Vorschriften der Angemessenheit (aptum, proprietas) von res und verbum (Sache und Wort) ihren Platz - sind die vom Redner gewählten Worte der Sache nicht angemessen, so entsteht beim Hörer auch nicht der Eindruck der Rechtschaffenheit und Ehrbarkeit des Redners; erscheint den Hörern der Redner nicht ehrbar, so werden sie ihm auch keinen Glauben schenken. Aristoteles umgeht hier also quasi die Platonische Kritik an dem bloßen Schein, der den Glauben erzeugt, indem er sowohl Schein als auch Glauben eng an die Rechtschaffenheit der Person des Redners bin-



det. Es bleibt die Frage, auf die Aristoteles in seiner Rhetorik nicht eingeht: Kann der Redner auch ehrbar erscheinen, ohne ehrbar zu sein? Eindeutig mit 'nein' wird diese Frage in der Rhetorik des Cicero und des Quintilian beantwortet. Beide entwickeln ein Idealbild des Redners (bei Quintilian: der 'vir bonus'), der nicht nur über Rhetorikkenntnisse, sondern auch über Allgemeinbildung, eine umfassende Ausbildung in Philosophie, insbesondere Moralphilosophie, und Sachkenntnis verfügt, der redlich ist und rechtschaffen. Ein solcher Mann wird, nach Cicero, notwendig immer das Gemeinwohl verfolgen, auch wenn er in der Rede parteiische Interessen vertritt. Ähnlich zeichnet Cicero auch vom Hörer, wenn auch nur implizit, das komplementäre Idealbild eines Menschen, der in der Lage ist, den bloßen Schein als solchen zu erkennen. Auf dieser Basis des idealen Redners und Hörers entfällt auch das Mißtrauen gegenüber der Erregung von Affekten; denn der Redner wird nur solche Affekte erzeugen können, die er in dem Moment der Rede selbst fühlt - fühlt er sie nicht, so wirkt er nurmehr lächerlich:

"Als C. Marius, der selbst dabei saß, die Betrübniß meiner Worte durch seine Tränen noch erheblich steigerte und ich mich häufig an ihn wandte, ihm seinen Amtsgefährten anempfahl und ihn aufrief, als Beistand das gemeinsame Geschick der Feldherren zu verteidigen, da war auch diese Klage und mein Anruf an alle Götter, Menschen, Bürger und Verbündete von meinen Tränen und meinem tiefen Schmerz begleitet. Wenn all die Worte, die ich damals sagte, frei von Schmerz gewesen wären, so hätte meine Rede nicht nur nicht mitleiderregend, sondern sogar lächerlich gewirkt." (De oratore, 2. Buch, 196).

Dasselbe gilt auch für die Beweise - spricht der Redner ohne Sachverstand, so gilt das, was er spricht, für Cicero nicht als Rede im eigentlichen Sinne, sondern als bloßes Geschwätz, das den Hörer nicht überzeugen wird.

Zusammenfassend gründet sich also in der Antike das Mißtrauen gegenüber der Rhetorik auf die Möglichkeit der Täuschung der Zuhörer - sei es durch Trugschlüsse oder durch 'Vernebelung' der Vernunft mittels Affekterzeugung. Der Schutz gegen den Mißbrauch rhetorischer Mittel wird vor allem an der Person des Redners festgemacht - der rechtschaffene Redner wird die rhetorischen Mittel nur zum Zweck des Gemeinwohls einsetzen und sie daher auch nicht gegen das Interesse der Zuhörer mißbrauchen. Die Schwachstelle dieser Konzeption wird vor allem bei Platon deutlich: Gerade gegenüber Nicht-Sachverständigen kann die Möglichkeit nicht ausgeschlossen werden, daß der Redner nur rechtschaffen und sachverständig erscheint, in der Tat jedoch nicht das Gemeinwohl, sondern nur sein eigenes Interesse auf Kosten des Interesses der Allgemeinheit verfolgt. Cicero setzt dem die Konzeption des idealen Hörers entgegen, der in der Lage ist, Schein und Wirklichkeit zu unterscheiden; dabei bleibt jedoch offen, wie der Hörer zu dieser Fähigkeit gelangt. Und in der Tat erscheint dieser letztere Ansatzpunkt der vielversprechendste im Hinblick auf einen wirksamen Schutz

der Rhetorik vor sich selbst: Denn die Forderung nach der Rechtschaffenheit des Redners benennt zwar eine Voraussetzung eines solchen Schutzes, nicht jedoch eine Gewähr für deren Einlösung; eine Gewähr - soweit eine solche überhaupt möglich ist - kann vielmehr nur in der Person des Hörers i.S. einer Überprüfung der Einlösung der genannten Voraussetzung liegen. Ein erster Ansatzpunkt in diesem Zusammenhang findet sich bei Aristoteles in Form der Zusammenstellung von Trugschlüssen und Möglichkeiten zu deren Widerlegung: Der Hörer muß in der Lage sein, die Argumentation des Redners zu überprüfen, und zu diesem Zweck muß der Hörer selbst ebenfalls über Kenntnisse der rhetorischen Mittel verfügen.

Damit ist auch der Ansatzpunkt benannt, der innerhalb der modernen Rhetorik als das Kernstück eines Schutzes der Rhetorik gegen sich selbst gelten kann:

"Die Usurpation von Moral zu unmoralischen Zwecken, die Aneignung ihrer Autorität zur Beglaubigung eines durchaus fragwürdigen Standpunktes ist dadurch (eine ethische Grundlegung in der Person des Redners) noch nicht verhindert - immerhin aber, und darin liegt die kritisch-aufklärerische Potenz der Rhetorik begründet, bedeutet die Kenntnis der rhetorischen Darstellungsmittel, der sprachlichen oder charakterlichen, ein Distanzierungsvermögen, das erst die Erkenntnis der Diskrepanz zwischen Sein und Scheinen, sofern eine solche vorliegt, ermöglicht." (Ueding 1976, 6)

Eine solche Rhetorik-Konzeption wird z.B. vehement von Hartig (1988) vertreten, der bereits mit dem Begriff der 'modernen Rhetorik' eine Abgrenzung von früheren, s.E. eher unkritischen Rhetorik-Begriffen anstrebt:

"Rhetorik ist nicht die Kunst, Lügen und Verleumdungen zu verbreiten, sondern die Kunst, Wahrheit und Gerechtigkeit ans Licht zu bringen und überzeugend vorzutragen. Alle anderen Möglichkeiten, durch das gesprochene Wort auf Menschen einzuwirken - Wortklauberei, Wortverdrehung und Manipulation - sind Erwartungen, welche die moderne Rhetorik strikt ablehnt." (o.c., 20).

Eine solche Konzeption der modernen Rhetorik erfordert nach Hartig zum einen, daß der Redner sich seiner eigenen Verantwortung bewußt ist; zum anderen ist damit ein permanentes Kritik-Forum postuliert, das erst die Möglichkeit schafft, die Mittel der Rhetorik in der Öffentlichkeit kritisch zu untersuchen und auch aus ethischer Perspektive heraus zu hinterfragen. Und eine solche kritische Hinterfragung beinhaltet gerade auch die Kenntnis von 'Tricks', 'Kniffen' und 'Kunstgriffen', die dem Überreden i.S. des manipulativen Einwirkens auf den Gegenüber dienen, nicht aber dem Überzeugen i.S. des Vermittelns von Einsicht in die Gründe des Redners. Als ersten Schritt in diese Richtung bietet Hartig eine 'modernisierende' Systematisierung von Schopenhauers 'eristischen Kunstgriffen' sowie eine kommentierte Zusammenstellung von Liebers 'ironischer Dialogologie'.

Eine vergleichbare kritische Reflexion der Rhetorik in Verbindung mit einem Aufzeigen typischer 'Kunstgriffe' zum Zweck ihrer Entlarvung

findet sich in der Mehrzahl gerade auch populärer moderner Rhetorik-Handbücher und Ratgeber zum überzeugenden Diskutieren. Lemmermann (1988) z.B. fordert eine 'Diskussionsethik' als Grundlage 'echten Diskutierens' i.S. eines gemeinsamen, sachgerechten Versuchs einer Lösungsfindung: "Der Versuch von redlicher Beweisführung und Überzeugung ist ebenso wie die Infragestellung der eigenen Position durch Akzeptanz besserer Argumente das ethische Fundament der Rhetorik." (o.c., 46); entsprechend unterscheidet er bei der Zusammenstellung von Argumentationstechniken zwischen "weitgehend redlichen Möglichkeiten der Auseinandersetzung" einerseits und "unredlichen, unsachlichen Kniffen" (o.c., 54) andererseits. Allhoff & Allhoff (1990, 155ff.) widmen ein Kapitel ihrer Rhetorik der Manipulation und führen in diesem Zusammenhang eine Reihe von Strategien mit dem Ziel auf, Manipulation leichter aufdeckbar zu machen. Weidenmann (1973) wirft, ebenfalls zu dem Zweck der Entlarvung, einen "Blick in den rhetorischen Giftschränk" (o.c., 89). Holz (1982) schildert ausführlich 'Methoden fairer und unfairer Verhandlungsführung'; bestimmte destruktive Techniken sind dabei s.E., auch im Fall ihrer Entlarvung, ganz grundsätzlich intolerabel: "Sie beinhalten immer eine Entwürdigung des anderen, weil allein der Zwang, auf negative Verhaltensweisen dieser Art zu reagieren, schon eine Kränkung darstellt." (o.c., 146).

Selbstverständlich gibt es auch Zusammenstellungen von 'Kunstgriffen' und 'Tricks', die sich nicht deren Entlarvung zum Ziel setzen, sondern vielmehr ihre erfolgreiche Anwendung, nämlich das Überreden und Manipulieren des Gegenüber. Doch selbst Zusammenstellungen dieser Art erfolgen nicht quasi in einem ethischen Vakuum; auch hier findet typischerweise eine Wertungsreflexion statt, zumeist i.S. einer Rechtfertigung. Von Interesse ist in diesem Zusammenhang insbesondere die bereits erwähnte Eristische Dialektik Schopenhauers - nicht nur, weil hier zum ersten Mal ein überlieferter Versuch einer Darstellung der 'Kunst der Rechthaberei' vorliegt, sondern auch, weil sich Schopenhauers eigene Position gegenüber seinem Vorhaben im Verlauf von dessen Ausführung unter der Wertungsperspektive diametral verkehrt hat.

Bei der 'Eristischen Dialektik' handelt es sich ganz explizit um "die Kunst zu disputieren, und zwar so zu disputieren, daß man Recht behält, also per fas oder nefas" (1970, 667) - ob zu Recht oder Unrecht. Dabei vertritt Schopenhauer die Ansicht, daß 'Menschen eben Recht behalten wollen', auch wenn sie nicht einmal selbst davon überzeugt sind, Recht zu haben. In der Arbeit gibt Schopenhauer auch eine Art Rechtfertigung für die Zusammenstellung sowie Anwendung solcher 'eristischen Kunstgriffe' (o.c., 675f.), die sich in etwa wie folgt zusammenfassen läßt: Meist ist gar nicht bekannt, wo die 'Wahrheit' liegt - also läßt sich auch nicht entscheiden, wer eigentlich Recht hat. Und deshalb besteht ja, würde man wirklich die eigene Meinung entsprechend den überzeugenden Argumenten des Gegenüber verändern, durchaus die Gefahr, daß

man sich damit irrtümlich ins Unrecht begibt - wenn man nämlich eigentlich Recht hatte! Andererseits aber steht, nach Schopenhauers Ansicht, hinter dem Anwenden eristischer Kunstgriffe die 'natürliche Schlechtigkeit des Menschen'; und als Hauptaufgabe einer eristischen Dialektik benennt er: "jene Kunstgriffe der Unredlichkeit im Disputieren aufzustellen und zu analysieren: damit man bei wirklichen Debatten sie gleich erkenne und vernichte." (o.c., 676) Insgesamt stellt sich also Schopenhauers eigene Position gegenüber seinem Unterfangen als eine zwiespältige dar; in der Tat hat er es wohl begonnen mit dem Ziel, ganz wertungsfrei eine systematische eristische Dialektik zu erstellen, hat jedoch seine Einstellung im Laufe der Zeit in Richtung auf eine Negativwertung verändert und das Manuskript schließlich ganz zur Seite gelegt: "Dergleichen Stratagemata hatte ich ungefähr vierzig zusammengestellt und ausgeführt. Aber die Beleuchtung aller dieser Schlupfwinkel der mit Eigensinn, Eitelkeit und Unredlichkeit verschwi- sterten Beschränktheit und Unfähigkeit widert mich jetzt an..." (Zur Logik und Dialektik; zit.n. Hartig 1988, 164).

Unter den Zusammenstellungen von 'Kunstgriffen' und Manipulations- techniken zum Zweck ihrer erfolgreichen Anwendung sei an dieser Stelle nur noch ein kontemporärer Populärband aufgeführt, nämlich Kirschners 'Manipulieren - aber richtig' (1974), weil die hier verwendete Rechtfertigungsfigur als typisch für vergleichbare (Manipulation positiv bewertende) Zusammenstellungen gelten kann. Diese Rechtfertigungsfigur basiert auf der Annahme: "Wenn ein Mensch den Mund aufmacht, um mit einem anderen zu reden, hat er nur eines im Sinn: Er will ihn manipu- lieren." (o.c., 12). Daraus wird dann die Schlußfolgerung gezogen: Der Mensch hat keine Wahl, ob er manipuliert wird oder nicht - er hat lediglich die Wahl, ob er zu denen gehören möchte, die nur manipuliert werden, oder vielmehr zu denen, die auch selbst manipulieren: "Es liegt also an uns selbst, und zwar an jedem einzelnen von uns, seinen ganz persönlichen Vorteil wahrzunehmen. Warum sollte es nicht gerecht- fertigt sein, daß wir es mit der Einstellung und den Methoden tun, die andere uns gegenüber praktizieren?" (o.c., 57). Rechtfertigungsfiguren dieser Art spiegeln also durchaus ein Bewußtsein der generellen, unter wertrationalen Gesichtspunkten negativen, gesellschaftlichen Bewertung von Manipulation wider, setzen jedoch eine zweckrationale Argumenta- tion dagegen, die u.E. eben als Rechtfertigung auf der Grundlage eines gewissen 'Unrechtsbewußtseins' rekonstruierbar ist.

Zusammenfassend ist daher festzuhalten, daß sich durch die Geschichte der Rhetorik, von der Antike bis heute, sowohl ein Mißtrauen gegenüber den rhetorischen Mitteln als auch ein Bewußtsein der Verantwortung des Redners hindurchzieht. Dieser Konzeption des verantwortungsvollen Red- ners entspricht auf der anderen Seite die des aufgeklärten Hörers, der auf der Grundlage seiner Kenntnis rhetorischer Mittel in der Lage ist, unlautere Kunstgriffe als solche zu erkennen und zu entlarven. Dabei

sind gerade auch die ethisch-wertenden Konzeptionen, wie sie im Rahmen einer 'modernen Rhetorik' entwickelt wurden, unmittelbar für das von uns postulierte Konstrukt der Argumentationsintegrität nutzbar: Der von uns explizierten 'idealtypisierenden' Verwendung des Argumentationsbegriffs entspricht z.B. die Unterscheidung zwischen 'Diskutieren' und 'echtem Diskutieren' (vgl. Lemmermann 1988); die mit dem Konstrukt der Argumentationsintegrität eingeführte Unterscheidung zwischen 'integerem' und 'unintegerem' Argumentieren ist analog der zwischen 'verantwortungsvollem Gebrauch der Rhetorik' bzw. 'überzeugen' einerseits und 'Manipulation', 'Demagogie', 'Überreden' andererseits. Wir wollen daher im folgenden versuchen, die in der Rhetorik unter wertender Perspektive kritisierbaren 'Kunstgriffe', 'Tricks' etc. im Rahmen einer Binnendifferenzierung des Konstrukts der Argumentationsintegrität durch sog. Standards des integeren Argumentierens zu systematisieren; gleichzeitig kann eine solche Systematisierung rhetorisch-dialektischer Strategien auch die Funktion einer Explikation der Standards erfüllen.

### 3. THEORETISCHE SYSTEMATISIERUNGEN VON TECHNIKEN UNREDLICHEN ARGUMENTIERENS

#### 3.1. Systematisierungsgesichtspunkte in der rhetorischen Literatur

Auch in der rhetorischen Literatur selbst finden sich bereits erste Ansätze einer Systematisierung von 'Kunstgriffen', 'Tricks', 'unlauteren Argumentationstechniken' etc.. Es sollen zunächst einige dieser Systematisierungsgesichtspunkte einschließlich der ihnen zugeordneten Strategien dargestellt werden; damit wollen wir gleichzeitig auch einen Überblick über die in der rhetorischen Literatur am häufigsten kritisierten Strategien und 'Kunstgriffe' geben.

Die älteste dieser Zusammenstellungen wurde bereits erwähnt: die von Aristoteles als 'Trugschlüsse' bezeichneten (sophistischen) Argumentationsformen; darunter werden von Aristoteles Schlußformen gefaßt, die nach außen hin den Eindruck eines vollständigen, korrekten Schlusses erwecken, in der Tat aber keine korrekten Schlüsse sind. In diesen Bereich fallen z.B.: fehlerhafter Gebrauch des sprachlichen Ausdrucks; Fehlschluß auf der Grundlage von Homonymie; durch entrüstende Übertreibung eine Behauptung aufzubauen oder zu zerstören; etwas als Ursache hinzustellen, was nicht Ursache ist (non causa); etwas als absolut und wiederum nicht als absolut zu unterstellen; das anfangs Gesuchte für zugestanden halten (petitio principii) etc. (vgl. Rhetorik, Buch II, 24. Kapitel; Topik, Buch 9).

Ebenfalls bereits erwähnt wurde die Systematisierung der von Schopenhauer aufgeführten 36 eristischen Kunstgriffe durch Hartig (1988, 165ff.). Hartig unterteilt diese 36 von der Substanz her einander partiell überlappenden 'Tricks' in 6 Gruppen, die einen ansteigenden Schwierigkeits- bzw. Komplexitätsgrad aufweisen: (1) Gesprächs-Manipulationen wie z.B. Ablenkungs-, Verwirrungs-, Vernebelungs- und Überumpelungsmanöver; (2) Emotionalisierungstechniken wie z.B. Vorverurteilung, Verteufelung, Personalisierung, Unsachlichkeit, Lächerlich-Machen, Kränkung; (3) Täuschungs-Manöver wie z.B. Autoritätenschwindel, pseudo-argumentative Irreführung, Bluffs, verbale Scheingefechte; (4) Verallgemeinerungs-Taktiken wie Generalisierung, Ausweich- und Ablenkungsmanöver, Begriffs- und Wortverdrehungskünste; (5) scheinlogische Operationen wie Scheinbeweise, Scheinargumente, Trugschlüsse, Vortäuschung falscher Tatsachen, Verwicklung in künstliche Widersprüche etc.; (6) Persionen des Denkens wie Begründungs-, Beweis- und Folgerungs-Erschleichungen, Schein-Widerlegungen etc.. Es fällt unmittelbar auf, daß hier zum einen ein größeres Spektrum unlauterer Techniken abgedeckt wird als bei Aristoteles, bei dem Strategien insbesondere der Gruppen (1) und (2) so gut wie gar nicht vorkommen. Allerdings lassen sich die von Hartig aufgemachten Gruppen nicht klar voneinander trennen; Überlappungen bestehen u.E. vor allem zwischen den Gruppen (3), (4), (5) und (6).

Eine andere Systematisierung (bezogen auf Haupttypen der Argumentation in der Werbung) bietet Haseloff (1966; zit.n. Teigeler o.J.): Er unterscheidet (1) Plausibilitätsargumentationen, (2) Moralische Argumentation, (3) Rationale Argumentation und (4) Taktische Argumentation; Strategien aus den Gruppen (1), (2) und (4) werden als bedenklich dargestellt. Diese Systematisierung ist inzwischen innerhalb der Rhetorik aufgenommen und elaboriert worden. Allhoff & Allhoff (1990) ersetzen dabei den Begriff der 'rationalen' durch den der 'faktischen' Argumentation; außerdem fügen sie den Gruppen kritisierbarer Strategien noch die der 'emotionalen Argumentation' hinzu. Die ausführlichste Darstellung dieser Gruppen anhand von Beispielen findet sich bei Wagner (1990, 65ff.): Die Plausibilitäts-Argumentation umfaßt Strategien, die das Gesagte als 'unmittelbar einleuchtend' oder 'selbstverständlich' erscheinen lassen, also auf unreflektierte Zustimmung abzielen, wie z.B. 'Evidenzsuggestion', 'Scheinalternativen', 'Autoritätsbeweise'. Im Rahmen der rationalen Argumentation werden die nur scheinbar richtigen 'Kausalketten', das 'Darstellen einer Meinung als Faktum', die Aufbereitung von Statistiken etc. kritisiert. Mit der 'moralischen Argumentation' wird vor allem an das Gewissen des Hörers appelliert: 'Inanspruchnahme höherer Werte', 'Personalisierung einer Sachaussage', 'moralische Wertung' etc.. Der sog. moralischen eng verwandt erscheint die 'emotionale Argumentation', die auf die Beeinflussung der Gefühle des Hörers abzielt: eigenes Engagement herausstellen, persönlicher An-

griff, 'Feindbilder', Verunsicherung des Gegenüber usw.. Die Gruppe von Strategien taktischen Argumentierens schließlich stellt sich dar als eine Art 'Sammelrubrik': 'Andeutung', 'Diversion', 'Scheinzustimmung', Wiederholungen, 'Verschieben der Beweislast', semantische Manipulationen etc.. Wie bei Schopenhauer bzw. dessen Systematisierung durch Hartig werden auch hier neben den Trugschlüssen andere Strategietypen aufgeführt. In etwa deckungsgleich mit der Systematisierung von Hartig ist lediglich die Gruppe der Emotionalisierungsstrategien; die Gruppe der moaralischen Argumentation wird von Hartig gar nicht genannt; bei Haseloff fehlen dagegen die 'Gesprächs-Manipulationen'. Weidenmann (1973, 89ff.) unterscheidet vier Gruppen von 'Tricks', und zwar entsprechend der jeweils verfolgten Absicht: Beeindrucken (Argumente aufpäppeln), Manipulieren (Entscheidungsfreiheit des anderen einschränken), Verteidigen (negative Bewertung verhindern), Abschießen (positive Wertung verhindern). Diese Absichten sind nach Weidenmann insofern kritisierbar, als sie einer sachlichen Diskussion und einem gegenseitigen Verständnis als Ziel einer solchen Diskussion entgegenstehen. Zum 'Beeindrucken' zählt er die Strategien: Imponiergehabe, Meinungen als Fakten ausgeben, Zitieren, Analogien und Bonmots einstreuen, an ein Argument die eigene Person hängen. 'Manipulieren' umfaßt: 'Bonbons' und Schmeicheleien, 'Emotionalisieren', 'Andeuten', 'Scheinalternativen' etc.. 'Verteidigung' wird realisiert durch: 'Relativieren' (Bagatellisieren, Verallgemeinerung von Kritik), Tabuisierung von Kritik, die eigene Person an ein Argument hängen, Ausweichen, etc.. 'Abschießen' schließlich beinhaltet Strategien wie: an den 'gesunden Menschenverstand' appellieren, Übertreiben, den anderen verunsichern etc..

Bei Weidenmann ist zwar der Systematisierungsgesichtspunkt neu; es wird jedoch deutlich, daß die Strategien auch im Rahmen anderer Systematisierungen bereits genannt wurden. Weitere Systematisierungen (vgl. z.B. Holz 1982; Müller & Schuh 1980) sollen daher an dieser Stelle nicht mehr aufgeführt werden; ebenfalls nicht näher eingehen wollen wir hier auf (nicht systematisierte) Auflistungen von 'Tricks' und 'Kunstgriffen' (vgl. z.B. Lemmermann 1988; Goossens 1988; Erdmann 1982; Völzing 1979; Neuberger 1980; Neumann 1978; speziell zur parlamentarischen Rhetorik s. Hamilton 1978). Für eine Systematisierung von rhetorischen Strategien taktischen Argumentierens durch Standards der Argumentationsintegrität werden wir jedoch auch auf hier nicht im Detail dargestellte Zusammenstellungen von Strategien zurückgreifen.

### 3.2. Theoriegeleitete Systematisierung rhetorischer Strategien durch Standards der Argumentationsintegrität

Es wurde bereits expliziert, daß sich, ausgehend von den 'Argumentationsbedingungen' (s.o. Punkt 1.) vier Merkmale (un-)integeren Argumentierens formulieren lassen, die in ihrer Gesamtheit den Geltungsbereich des Konstrukts ausmachen, nämlich: (I) fehlerhafte Beiträge, (II) unaufrichtige Beiträge, (III) ungerechte Argumente, (IV) ungerechte Interaktionen. Diese vier Merkmale stellen auf vergleichsweise hohem Abstraktionsniveau die Grundlage für eine Systematisierung rhetorischer Strategien taktischen Argumentierens in Form von 14 'Standards der Argumentationsintegrität' dar.

Die Standards selbst sind als Unterlassensforderungen auf mittlerem Abstraktionsniveau konzipiert<sup>1</sup>: In ihnen sind jeweils Klassen von u.E. unintegeren Argumentationsstrategien zu einer Gruppe zusammengefaßt; die Standards selbst können wiederum den Merkmalen (un-)integeren Argumentierens zugeordnet werden. Wir verstehen diese Zuordnung allerdings lediglich als eine schwerpunktmäßige i.S. des Prototypenansatzes (vgl. z.B. Coleman & Kay 1981; Fillmore 1982; Rosch 1975); die Zuordnung eines Standards zu einem bestimmten Merkmal bedeutet also nicht, daß bei einer Verletzung des Standards ausschließlich dieses eine Merkmal tangiert ist. Die Formulierung der Standards, die Zuordnung der Strategien zu den Standards sowie die der Standards zu den Merkmalen wurden theoriegeleitet vorgenommen; die empirische Überprüfung der Validität dieser Gruppierungen und Zuordnungen ist Gegenstand der in Teil II (s.u.) dieser Arbeit dargestellten Untersuchung.

Im folgenden sollen nun die Zuordnungen von Standards zu Merkmalen und die Explikation der Standards als zusammenfassende Systematisierung von rhetorischen Strategien taktischen Argumentierens aufgeführt werden (vgl. Groeben et al. 1989, Kap. 2.2.; zu einer Explikation der Strategien anhand eines Beispiels s. o.c., Kap. 2.1.). Die Standards

---

<sup>1</sup> Das Konstrukt der Argumentationsintegrität wurde expliziert als die Forderung, nicht wissentlich etwas zu tun, was den Argumentationsbedingungen zuwiderläuft. Anhand dieser Formulierung wird deutlich, daß der Rekurs auf den subjektiven Bewußtseinszustand von TeilnehmerInnen für die Diagnose argumentativer Unintegrität zentral ist. Entsprechend unterscheiden wir bei der weiteren Explikation des Konstrukts in Anlehnung an das Strafrecht zwischen sog. 'objektiven' und 'subjektiven Tatbestandsmerkmalen'. 'Objektive Tatbestandsmerkmale' beziehen sich dabei auf quasi von außen beobachtbare Aspekte argumentativer Unintegrität, wie z.B. 'Diskreditieren'; 'subjektive Tatbestandsmerkmale' dagegen bezeichnen den subjektiven Bewußtseinszustand von SprecherInnen, z.B. 'absichtlich' oder 'leichtfertig'. Wir gehen von der Annahme aus, daß man von 'argumentativer Unintegrität' nur dann sprechen kann, wenn sowohl objektive als auch subjektive Tatbestandsmäßigkeit vorliegt. Entsprechend enthalten die Formulierungen der Standards sowohl objektive als auch subjektive Tatbestandsmerkmale, d.h. sowohl zusammenfassende Beschreibungen von außen beobachtbarer Handlungsmerkmale als auch Spezifikationen eines bestimmten Ausmaßes an subjektiver Tatbestandsmäßigkeit.



werden dabei als inhaltsanalytische Kategorien konzipiert; entsprechend umfaßt die Standardexplikation (1) eine zusammenfassende Erläuterung des Standards, (2) eine Verdeutlichung des Geltungsbereichs am Beispiel von dem Standard zugeordneten rhetorischen Strategien und (3) eine Abgrenzung gegenüber ähnlichen, aber nicht integritätsrelevanten argumentativen Äußerungen bzw. anderen Standards. Die Standards stellen jedoch keine disjunkten Kategorien dar. Das heißt: Zwar wird im folgenden aus Gründen der Übersichtlichkeit jede Strategie nur jeweils einem Standard zugeordnet; im Einzelfall kann aber eine Strategie durchaus auch eine Verletzung von mehreren Standards darstellen und folglich auch mehr als einem Standard zugeordnet werden. Weiterhin möchten wir darauf hinweisen, daß wir die Zuordnung von Strategien zu Standards keinesfalls als erschöpfend ansehen. Wir haben vielmehr versucht, bei der Zuordnung die jeweils wichtigsten Strategien eines bestimmten Typus zu berücksichtigen; diese Zuordnung kann jedoch jederzeit durch Hinzufügung weiterer Strategien ergänzt werden.

Bei der Zuordnung der Strategien zu den Standards sind wir zunächst von dem 14-Standard-System ausgegangen, wie es in Groeben et al. (1990) dargestellt ist. Dabei zeigte sich jedoch schnell, daß der Bezug zu konkreten Strategien eine gewisse Umstrukturierung des Standardsystems erforderlich macht: So entfällt z.B. auf den Standard der 'Elaborationsbehinderung' (Merkmal III) nicht nur (im Vergleich zu den anderen Standards) eine unverhältnismäßig hohe Anzahl von Strategien; darüber hinaus handelt es sich dabei, entsprechend den 3 Substandards 'Diskreditieren', 'Druck Ausüben' und 'Kommunikative Regelverletzung', auch um inhaltlich sehr heterogene Strategien, die nur partiell unter Merkmal III subsumiert werden können. Dies zeigt u.E., daß das von uns ursprünglich gewählte Einteilungskriterium 'Partnerbehinderung' zu 'breit' ist. Wir haben daher die in dem Standard bereits enthaltene Unterteilung in Substandards aufgegriffen und jeden Substandard als eigenen Standard konzipiert. 'Diskreditieren' bleibt dabei weiterhin Merkmal III zugeordnet; 'Druck Ausüben' und 'Kommunikative Regelverletzung' haben wir dagegen unter Merkmal IV subsumiert.

Für andere der ursprünglichen Standards stellte sich das komplementäre Problem, daß ihnen - da sie bereits auf vergleichsweise konkretem Niveau formuliert waren - nur eine sehr geringe Anzahl Strategien zugeordnet werden konnte; dabei handelte es sich um: 'Widersprüchlichkeit', 'Kohärenzvorspiegelung', 'Selbstanwendungsverstoß', 'Übergehen' und 'Abbruch'. Um eine Formulierung der Standards auf in etwa vergleichbarem Abstraktionsniveau zu erreichen, haben wir bei der Strategienzuordnung diejenigen dieser Standards, zwischen denen eine inhaltliche Ähnlichkeit bestand, zu je einem Standard zusammengefaßt, und zwar jeweils: 'Übergehen' und 'Abbruch', 'Kohärenzvorspiegelung' und 'Selbstanwendungsverstoß'. Lediglich die 'Widersprüchlichkeit' konnte nicht mit einem der anderen Standards zusammengefaßt werden. Auf die-

ser Grundlage resultieren wiederum 14 Standards, von denen jeweils 3 den Merkmalen I und II sowie jeweils 4 den Merkmalen III und IV theoriegeleitet zugeordnet sind:

*Merkmal I: fehlerhafte Argumentationsbeiträge*

*Standard 1: Widersprüchlichkeit:* Unterlasse es, Dir wissentlich selbst zu widersprechen.

*Erläuterung:* SprecherInnen sollen solche Äußerungen unterlassen, von denen sie wissen, daß sie im Widerspruch zu ihren bisherigen Äußerungen im Argumentationsverlauf stehen, d.h. Aussagen, die sich wechselseitig ausschließen.

*Strategien:* sich widersprechen

*Abgrenzung:* Nicht in den Geltungsbereich des Standards fallen: von SprecherInnen selbst nicht bemerkte, d.h. nicht wissentliche Widersprüche; schwächere Formen nicht-stringenter Argumentation (s. Standard 3); das Anlegen verschiedener Maßstäbe an verschiedene Personen (s. Standard 7); Inkonsistenzen zwischen den Äußerungen und den Handlungen eines Sprechers (s. Standard 7).

*Standard 2: Begründungsverweigerung:* Unterlasse es, Deine Behauptungen absichtlich nicht oder nur scheinbar zu begründen.

*Erläuterung:* Dieser Standard ist dann verletzt, wenn SprecherInnen intentional versuchen, ihren Begründungsverpflichtungen auszuweichen, indem sie auf entsprechende Aufforderungen des Gegenüber hin entweder gar keine oder eine nur scheinbare Begründung geben.

*Strategien:* bloße Behauptungswiederholung, Ausweichen ins Allgemeine, bloßer Traditions-, Präzedenz-, Autoritätsverweis, bloßer Gefühlsappell, Zitate, Vorurteilsstützung, reine Vergleiche, Analogien, Bonmots, an ein Argument die eigene Person hängen, Wiederholungs'beweis', Allgemeinheitsdruck, Verweis auf den 'gesunden Menschenverstand', sich auf ein allgemeines Prinzip zurückziehen, Relativierungsausrede, Beweislastumkehr etc..

*Abgrenzung:* Nicht zu Verletzungen des Standards zählen: von SprecherInnen in bestem Wissen angeführte Gründe, die sich erst im Argumentationsverlauf als nicht stichhaltig erweisen; Fehlschlüsse (s. Standard 3); Erfinden eines nur scheinbar widerlegenden Einzelfalls (s. Standard 5); vom Thema ablenken (s. Standard 14).

*Standard 3: Stringenzverletzung:* Unterlasse es, in bezug auf eigene oder fremde Beiträge absichtlich in nicht stringenter Weise zu argumentieren.

*Erläuterung:* SprecherInnen sollen nicht absichtlich falsch argumentieren, d.h. solche Argumente verwenden, von denen sie wissen, daß sie im jeweiligen Argumentationszusammenhang unzulässig sind.

*Strategien:* Erschleichung eines Grundsatzes (petitio principii), Übergang in eine andere Seinsgattung (metabasis eis allo genos), Vordersätze zu umfangreich ansetzen, Zirkel'beweis', Umkehrschlüsse, unzulässige Verallgemeinerungen, Widerlegung niemals aufgestellter Behauptungen (in Verbindung mit aequivocatio), Vertauschen einer eingegrenzten mit einer allgemeingültigen Aussage, Vertauschen von Kausalität und Korrelation, danach-deshalb-Argumentation, Verknüpfungspartikel einstreuen (unzulässige Verknüpfungen), Schlußsprung (saltus in concludendo), aus den Argumenten des Gegenüber unzulässige Schlußfolgerungen ableiten, Konsequenzenmacherei, Verdrehung des Streitpunkts etc..

*Abgrenzung:* Nicht verletzt ist der Standard im Fall von: unzulässigen Argumenten, die die SprecherInnen selbst nicht als solche erkennen; wissentlichen Widersprüchen (s. Standard 1); Begründungsfehlern (s. Standard 2); sinnentstellenden Wiedergaben von Sachverhalten und Partnerbeiträgen (s. Standard 4); Aufstellen falscher Behauptungen (s. Standard 5).

#### *Merkmal II: unaufrichtige Argumentationsbeiträge*

*Standard 4: Sinnentstellung:* Unterlasse es, eigene oder fremde Beiträge sowie Sachverhalte absichtlich sinnentstellend wiederzugeben.

*Erläuterung:* Dieser Standard soll ausschließen, daß SprecherInnen die Bedeutung vorheriger Argumentationsbeiträge oder externer Sachverhalte absichtlich und damit wider besseres Wissen verfälschen.

*Strategien:* Argumente des Gegenüber gezielt mißverstehen, eine Aussage des Gegenüber absichtlich wörtlich nehmen, Verdrehen der Meinung des Gegenüber, unzulässiges Erweitern von Behauptungen, nachträgliches Einengen von Behauptungen, Eingehen nur auf nebensächliche Argumente des Gegenüber, Komplizieren, Simplifizieren, Aufbauen von Scheinalternativen, Konsequenzenmacherei, Bagatellisieren, Dramatisieren, Emotionalisieren, tendenziöse Wiedergabe oder Darstellung, einseitige Darstellung, relationale Entstellungen, Einzelfälle als typisch ausgeben, Verschweigen von Tatsachen, Schwarz-Weiß-Malerei, Etikettierung, Begriffsverdrehung, Strohmänner aufbauen etc..

*Abgrenzung:* Nicht in den Geltungsbereich des Standards fallen: fehlerhafte Darstellungen von Partnerbeiträgen und Sachverhalten, die auf einem tatsächlichen Mißverständnis beruhen; Ableiten unzulässiger Schlußfolgerungen aus Partnerbeiträgen (s. Standard 3); Lügen (s. Standard 5); Ausgeben von Meinungen als Tatsachen (s. Standard 6).

*Standard 5: Überzeugtheitsvorspiegelung:* Unterlasse es, für und mit etwas zu argumentieren, von dessen Gültigkeit Du selbst nicht überzeugt bist.

*Erläuterung:* SprecherInnen sollen keine Positionen vertreten, die sie selbst nicht für wahr oder richtig halten, die also nicht mit ihrem tatsächlichen Wissen und ihren tatsächlichen Überzeugungen übereinstimmen.

*Strategien:* Lügen, etwas Befürworten, was man in Wirklichkeit ablehnt, Nahelegen falscher Schlußfolgerungen, Ausgeben eines erfundenen als ein in der Realität vorliegendes Beispiel, Hintertürchen offenhalten, Ausnutzen der Überzeugungen anderer, falsche Daten, Termine, Zitate anführen, so tun als ob etc..

*Abgrenzung:* Nicht verletzt ist der Standard in folgenden Fällen: Spielen des 'advocatus diaboli', sofern die in dieser Rolle vertretenen Meinungen in der Folge als uneigentliche identifiziert werden; wesentliche Widersprüche (s. Standard 1); interessengeleitete Verfälschungen der Wahrheit (s. Standards 4 und 6); Anlegen verschiedener Maßstäbe an verschiedene Personen (s. Standard 7); Inkonsistenzen zwischen Äußerungen und Handlungen einer Person (s. Standard 7).

*Standard 6: Geltungsüberziehung:* Unterlasse es, Deine subjektiven Meinungen oder Vermutungen wissentlich als Tatsachen darzustellen.

*Erläuterung:* Dieser Standard ist dann verletzt, wenn SprecherInnen ihre persönlichen Meinungen so darstellen, als handele es sich dabei um Tatsachen, jedoch genau wissen, daß ihre Äußerungen lediglich ihre persönlichen Meinungen wiedergeben.

*Strategien:* Vermengen von Tatsachen und Interpretationen, Ausgeben von Bewertungen als Tatsachen, Ausgeben von Vermutungen als Tatsachen, absichtliche Verwendung von Pauschalurteilen und -aussagen, Ausgeben unbewiesener Behauptungen als bewiesene, etwas Strittiges als selbstverständlich voraussetzen, etwas Strittiges präsupponieren, Vortäuschen unbedingter Richtigkeit etc..

*Abgrenzung:* Nicht in den Geltungsbereich des Standards fallen: Darstellen einer subjektiven Meinung als Tatsache, wenn der Sprecher der Überzeugung ist, es handele sich dabei um eine Tatsache; sinnentstellende Wiedergaben von Partnerbeiträgen und Sachverhalten (s. Standard Nr. 4); Lügen (s. Standard Nr. 5).

### *Merkmal III: ungerechte Argumente*

*Standard 7: Kohärenzvorspiegelung:* Unterlasse es, wissentlich (ohne Nennung guter Gründe) oder leichtfertig ohne Übereinstimmung mit Deinen sonstigen (argumentativen und/oder argumentationsrelevanten Sprech-)Handlungen zu argumentieren.

*Erläuterung:* Dieser Standard ist dann verletzt, wenn SprecherInnen ohne guten Grund, d.h. ohne daß relevante Unterschiede vorliegen, im Argumentationsverlauf an verschiedene Personen zum selben Zeitpunkt

oder an dieselbe Person zu verschiedenen Zeitpunkten verschiedene Maßstäbe anlegen.

*Strategien:* Aufstellen einer Regel für bestimmte Personen, jedoch nicht für andere; Einführen unbegründeter Ausnahmen und Unterschiede; Aufstellen einer Regel mit weitreichenden Konsequenzen für andere, ohne sich zuvor in deren Lage versetzt zu haben, Prinzipienverschiebung, Diskrepanz zwischen Handlungen und Äußerungen etc..

*Abgrenzung:* In folgenden Fällen liegen keine Verletzungen dieses Standards vor: Anlegen verschiedener Maßstäbe an verschiedene Personen, zwischen denen hinsichtlich der fraglichen Regel relevante Unterschiede bestehen; Widersprüche in Form einander wechselseitig ausschließender Aussagen (s. Standard 1); Argumentation für etwas, von dessen Gültigkeit man selbst nicht überzeugt ist (s. Standard 5).

*Standard 8: Unerfüllbarkeit:* Unterlasse es, für solche (Handlungs-Auf-)Forderungen zu argumentieren, von denen Du weißt, daß sie vom Gegenüber nicht befolgt werden können.

*Erläuterung:* SprecherInnen sollen an andere ArgumentationsteilnehmerInnen keine Aufforderungen richten, von denen sie wissen, daß es sich dabei um unberechtigte Aufforderungen handelt.

*Strategien:* Aufforderungen, von denen der Sprecher weiß, daß dem Hörer das Können zur Befolgung fehlt; zwei sich wechselseitig ausschließende Forderungen aufstellen; nicht erbringbare Beweise fordern, Methode der abgewandelten Randbedingung etc..

*Abgrenzung:* Nicht in den Geltungsbereich dieses Standards fallen: Aufforderungen, die der andere zwar nicht befolgen kann, von denen der Sprecher jedoch nicht weiß, daß sie in diesem Sinne unberechtigt sind; Nichtbegründung von Aufforderungen (s. Standard 2); Fordern sofortiger Entscheidungen (s. Standard 12).

*Standard 9: Verantwortungsabschiebung:* Unterlasse es, die Verantwortlichkeit für eigene Handlungen auf andere (Personen oder Instanzen) abzuschieben, um so indirekte Sollensanforderungen von Dir selbst abzuwenden oder, und sei es auch nur leichtfertig, auf andere zu übertragen.

*Erläuterung:* Dieser Standard ist dann verletzt, wenn SprecherInnen versuchen, der Verantwortung für eigene Handlungen und den daraus resultierenden Anforderungen zu entgehen; vor allem sollen SprecherInnen ihre Verantwortung und die daraus resultierenden Anforderungen nicht anderen Personen zuschieben.

*Strategien:* unberechtigter Verweis auf Sachzwänge, widrige Umstände, unabwendbares Schicksal usw., Kompetenzen abschieben, Kompetenzen unberechtigt negieren, andere zum Sündenbock machen, ungerechtfertigt Verdienste für sich in Anspruch nehmen etc..

*Abgrenzung:* Nicht in den Geltungsbereich des Standards fallen: Zurückweisen unberechtigter Verantwortungszuschreibungen; Nicht- oder nur Scheinbegründungen (s. Standard 2).

*Standard 10: Diskreditieren:* Unterlasse es, Deinen Argumentationspartner zu diskreditieren.

*Erläuterung:* Dieser Standard ist dann verletzt, wenn SprecherInnen Argumente anführen, die sich nicht gegen die Sache, sondern in direkter oder indirekter Form gegen die Person des Gegenüber richten.

*Strategien:* Persönlichwerden (argumentum ad personam), argumentum ad hominem, dem Gegenüber unberechtigt die Sachkompetenz absprechen, die Moralität, Integrität, Glaubwürdigkeit des Gegenüber unberechtigt in Frage stellen, dem Gegenüber ungerechtfertigt die Argumentationskompetenz absprechen, den Gegenüber lächerlich machen, böswillige Unterstellungen andeuten, den Gegenüber verunsichern, Schwächen des Gegenüber ausnutzen, fälschliche Darstellung sachlicher als persönlicher Schwierigkeiten, sich dumm stellen, die eigene Integrität ins Feld führen, Psychologisieren, den Gegenüber 'vorführen' etc..

*Abgrenzung:* Nicht in den Geltungsbereich dieses Standards fallen: das Äußern berechtigter und sachlich relevanter Zweifel an der Integrität, Kompetenz oder Argumentationsberechtigung des Gegenüber; konstruktive, liebevolle und sich wehrende ironische Äußerungen; Behinderung des Gegenüber bei der Rezeption von Argumenten (s. Standard 11); Abschieben der Verantwortlichkeit für eigene Handlungen auf den Gegenüber (s. Standard 9).

#### *Merkmal IV: ungerechte Interaktionen*

*Standard 11: Verständnisbehinderung:* Unterlasse es, Deinen Partner absichtlich beim Verstehen Deiner Argumente zu behindern.

*Erläuterung:* SprecherInnen sollen ihre Argumente nicht absichtlich unverständlich darstellen, so daß andere ArgumentationsteilnehmerInnen nicht mehr folgen können.

*Strategien:* Verschleierungstaktik, versteckte petitio principii, absichtliches Erzeugen eines Durcheinander, absichtlich von Punkt zu Punkt springen, den Gegenüber durch einen Redeschwall zu verblüffen suchen, den Gegenüber durch Anhäufung von Unterscheidungen und Fakten zu verwirren suchen, absichtliche Verwendung von schwer verständlichen Wörtern und Formulierungen, z.B. Fachsprache oder Fremdwörtern etc..

*Abgrenzung:* In folgenden Fällen liegt keine Verletzung des Standards vor: Schwer verständliche Äußerungen, deren Schwerverständlichkeit vom Sprecher jedoch nicht intendiert ist; nicht-stringente Formen der Argumentation (s. Standard 3); Behinderungen anderer TeilnehmerInnen bei der Produktion von Argumenten durch Diskreditieren (s. Standard 10) oder Ausüben von Druck (s. Standard 12).

*Standard 12: Druck Ausüben:* Unterlasse es, auf Deinen Argumentationspartner Druck auszuüben.

*Erläuterung:* SprecherInnen sollen andere TeilnehmerInnen nicht durch das Ausüben von Druck oder Zwang an der Darstellung ihrer Argumente hindern.

*Strategien:* Einwände 'vorwegnehmen', Tabuisierung, Positionspolarisierung, Entscheidungsdruck oder Handlungsdruck erzeugen, Gruppendruck erzeugen, Unterschiede in Machtverhältnissen ausspielen, die eigene Person an ein Argument hängen, Einschnappen etc..

*Abgrenzung:* Nicht in den Geltungsbereich dieses Standards fallen: sachliche Darstellung relevanter negativer Handlungskonsequenzen; Insistieren auf Begründungen; Behinderung des Gegenüber bei der Rezeption von Argumenten (s. Standard 11); Erheben unberechtigter Forderungen (s. Standard 8).

*Standard 13: Kommunikative Regelverletzung:* Unterlasse es, Deinen Argumentationspartner absichtlich durch die Verletzung allgemeingültiger Kommunikationsregeln zu behindern.

*Erläuterung:* Dieser Standard ist dann verletzt, wenn SprecherInnen generelle Kommunikationsregeln (z.B. die Regeln der Höflichkeit) in der Absicht verletzen, den Gegenüber dadurch bei der Produktion von Argumenten zu behindern.

*Strategien:* Monologisieren, Provozieren, Unterbrechen, Entwertung der Selbstdefinition des Gegenüber, Einschüchtern, Verunsichern etc..

*Abgrenzung:* Nicht in den Geltungsbereich dieses Standards fallen: nicht partnerbehindernde Formen der Unhöflichkeit; Behinderung des Gegenüber bei der Rezeption von Argumenten (s. Standard 11); Argumentationsabbrüche (s. Standard 14).

*Standard 14: Übergehen:* Unterlasse es, sachlich relevante Beiträge anderer Argumentationsteilnehmer absichtlich unberücksichtigt zu lassen oder die Argumentation ganz abzubrechen.

*Erläuterung:* Dieser Standard soll ausschließen, daß SprecherInnen die Auseinandersetzung über ein sachlich relevantes Thema absichtlich zu umgehen versuchen.

*Strategien:* Argumente absichtlich nicht aufnehmen, 'Überhören' von Einwänden, vom Thema ablenken (Diversion), vom Inhalt zur Form übergehen, Verschiebung des Streitpunktes, auf Witze oder Anekdoten ausweichen, auf das Allgemeine ausweichen, Abspringen, die strittige Frage als irrelevant darstellen, etwas vorschieben, Rückzug auf scheinbar bereits Ausdiskutiertes, unbegründeter Abbruch etc..

*Abgrenzung:* In folgenden Fällen liegt keine Verletzung des Standards vor: unbeabsichtigtes Übergehen eines Partnerbeitrags; Abbrüche im Einverständnis mit dem Gegenüber; Abbrüche aus guten Gründen, die der

Gegenüber jedoch nicht als solche anerkennt; eine Argumentation gar nicht erst eingehen, weil man die Streitfrage nicht anerkennt; Begründungsfehler (s. Standard 2); nicht-stringente Argumentation in bezug auf Partnerbeiträge (s. Standard 3); sinnentstellende Bezugnahmen auf Partnerbeiträge (s. Standard 4).

Im Vergleich mit den Systematisierungen taktischer Strategien innerhalb der Rhetorik sind insbesondere die in den Standards 2, 3, 6, 10 und 11 zusammengefaßten Gruppierungen unmittelbar wiederzuerkennen. Unter die dem Merkmal I zugeordneten Standards 2 (Begründungsverweigerung) und 3 (Stringenzverletzung) sind solche Argumentationsformen subsumiert, wie sie partiell bereits von Aristoteles angeführt werden, also jene, die mit Trugschlüssen, unzureichenden Begründungen etc. operieren. Standard 6 (Geltungsüberziehung) umfaßt einen Teil der Strategien, die bei Haseloff als 'Plausibilitäts-Argumentation' bezeichnet werden. Standard 11 (Verständnisbehinderung) beinhaltet die Strategien der Kategorie 'Gesprächs-Manipulationen' bei Hartig. Standard 10 (Diskreditieren) enthält Strategien, die innerhalb der modernen Rhetorik von allen AutorInnen angeführt werden, insbesondere Formen des Persönlich-Werdens; dies entspricht z.B. der Gruppe der 'Emotionalisierungs-Techniken' bei Hartig, der 'emotionalen' Argumentation bei Haseloff etc..

Die in den Standards 4 (Sinnentstellung), 9 (Verantwortungsab-schiebung), 12 (Druck Ausüben), 13 (Kommunikative Regelverletzung) und 14 (Übergehen) zusammengefaßten Strategien finden sich ebenfalls häufig in der rhetorischen Literatur, allerdings nicht in der hier vorgelegten Gruppierung. Insbesondere jene Strategien, die wir als Formen von 'Sinnentstellung', 'Geltungsüberziehung' und 'Übergehen' bezeichnen, sind in den unter 3.1. angeführten Systematisierungen über verschiedene Kategorien verstreut.

Selten werden in der Literatur schließlich die unter den verbleibenden Standards zusammengefaßten Strategien genannt - und wenn sie genannt werden, dann meist in der Form, daß man entsprechende Argumentationsfehler des Gegenüber sofort zu seinem eigenen Vorteil ausnutzen sollte, falls man den anderen dabei ertappt (z.B. bei widersprüchlichen Äußerungen oder bei Handlungen, die dem Gesagten widersprechen). Wir gehen daher davon aus, daß es sich bei diesen Argumentationsfehlern um eher offensichtliche handelt, die gerade wegen dieser Offenheit auch kaum zur Anwendung im Sinne einer Strategie geeignet scheinen (die ja den anderen meist über die eigentlichen Sprecherabsichten hinwegtäuschen soll; vgl. Völzing 1979 zum Begriff des 'strategischen Argumentierens'). Dennoch stellen diese Argumentationsfehler u.E. Verletzungen der Argumentationsbedingungen dar, weshalb wir sie auch in das Kategoriensystem der Standards der Argumentationsintegrität aufgenommen haben.



Allerdings weist auch der hier dargestellte Vorschlag zur Systematisierung von rhetorischen Strategien taktischen Argumentierens einige Probleme auf. So sind z.B. diejenigen Standards, die in der Literatur nur selten thematisiert werden, auf vergleichsweise konkretem Niveau formuliert und enthalten nur wenige Strategien (s. z.B. Standards 1, 7); andere Standards dagegen (s. z.B. Standards 2, 3, 4, 10) liegen auf einem eher hohen Abstraktionsniveau und umfassen entsprechend eine Vielzahl von Strategien. Die einzelnen Standards unterscheiden sich also - trotz der vorgenommenen Umstrukturierung - in bezug auf Abstraktionsgrad und Extensität. Daß schließlich die Validität solcher rein theoretischer Strategiensystematisierungen als begrenzt gelten muß, zeigen nicht nur die unterschiedlichen Systematisierungsgesichtspunkte, die innerhalb der rhetorischen Literatur an das Strategiematerial herangetragen werden; besonders deutlich wird dies gerade auch am Beispiel unseres eigenen Standardsystems, für das bereits im Rahmen der theoretischen Strategienzuordnungen eine Umstrukturierung erforderlich war. Daher ist es sinnvoll und notwendig, die Systematisierung rhetorischer Strategien auf eine breitere Basis zu stellen. Konkret bedeutet das, unser bisheriges theoriegeleitetes Vorgehen empirisch zu ergänzen, z.B. durch Klassifikationen rhetorischer Strategien von theoretischen und praktischen ExpertInnen. Zu diesem Zweck wurde die folgende Untersuchung durchgeführt, bei der der induktive Aufbau eines Standardsystems zur Strukturierung rhetorischer Strategien im Vordergrund stand.

## II. EMPIRISCHER TEIL

### 4. INDUKTIVER STANDARDAUFBAU DURCH EXPERTEN-ZUORDNUNG RHETORISCHER STRATEGIEN

#### 4.1. Zielsetzung

Die folgende Untersuchung wurde, wie bereits erwähnt, mit dem Ziel durchgeführt, eine empirische Fundierung für die rein theoretische Systematisierung von rhetorischen Strategien taktischen Argumentierens durch das Konstrukt der Argumentationsintegrität zu erreichen. Dabei war zum einen von Interesse, welchem Teilbereich des Konstrukts (repräsentiert durch die vier Merkmale (un-)integeren Argumentierens) die einzelnen Strategien zugeordnet wurden, also die Binnenstrukturierung des Konstrukts zu überprüfen. Zum anderen sollten die Strategien durch Ähnlichkeitsskalierung induktiv zu Gruppen zusammengefaßt werden; diese Gruppierungen können dann mit den theoriegeleitet gebildeten Standards verglichen werden. Falls die VersuchspartnerInnen (Vptn)

neue, theoriegeleitet nicht berücksichtigte, Strukturierungsgesichtspunkte an das Strategiematerial herantragen, ist das theoriegeleitet gebildete Standardsystem entsprechend zu verändern.

#### 4.2. Aufbau der Untersuchung

Eine Überprüfung der theoriegeleiteten Strukturierung von Strategien durch die Standards der Argumentationsintegrität konnte nicht anhand aller Strategien aus dem Strategienpool durchgeführt werden, da dies eine Überforderung der Vptn bedeutet hätte. Es wurden daher zunächst 84 - im Standardkontext absichtlichen Gebrauchs unintegere - Strategien aus dem Pool ausgewählt; die Auswahl erfolgte dabei nach zwei Kriterien: Zum einen sollten die Strategien für den Geltungsbereich des Konstrukts repräsentativ sein; zum anderen sollte es sich möglichst um Strategien handeln, die in der rhetorischen Literatur häufig genannt werden. Zusätzlich wurden der rhetorischen Literatur zwei weitere Strategien entnommen, die normalerweise (im Standardkontext) nicht als uninteger gelten: 'Ja-aber-Taktik' und 'günstige Stimmung erzeugen' (captatio benevolentiae).<sup>2</sup> Es resultierte ein Pool von insgesamt 86 Strategien. Davon sind theoriegeleitet 21 Strategien Merkmal I, 20 Strategien Merkmal II, 22 Strategien Merkmal III und 21 Strategien Merkmal IV zugeordnet, so daß alle Merkmale durch eine in etwa gleiche Anzahl von Strategien repräsentiert sind. Die Strategien verteilen sich theoriegeleitet wie folgt über die Standards:

*Merkmal I: fehlerhafte Argumentationsbeiträge:*

1. *Widersprüchlichkeit:*
  - sich widersprechen
2. *Begründungsverweigerung:*
  - bloßer Autoritätsverweis
  - bloßer Gefühlsappell
  - 'gesunder Menschenverstand'
  - Präzedenzverweis
  - Allgemeinheitsverweis
  - Relativierungsausrede
  - reine Analogie
  - Beweislast umkehren
  - Behauptungswiederholung
  - sich auf ein allgemeines Prinzip zurückziehen
3. *Stringenzverletzung:*
  - Umkehrschlüsse
  - unzulässige Verallgemeinerungen
  - danach-deshalb-Argumentation
  - Vermischen von Kausalität und Korrelation

---

<sup>2</sup> Zu Zwecken der Manipulationskontrolle wäre es wünschenswert gewesen, daß der Pool zu beurteilender Strategien eine größere Anzahl nicht unintegerer Strategien enthalten hätte. Im Mittelpunkt der Untersuchung stand jedoch die Überprüfung der Strukturierung unintegerer Strategien; da die Beurteilung und Sortierung der Strategien sehr arbeitsaufwendig ist, haben wir auf die Aufnahme weiterer nicht unintegerer Strategien in den Untersuchungspool verzichtet.

- Tautologien
- Erschleichung von Gründen
- Fehlschlüsse
- Konsequenzenmacherei
- Verdrehung des Streitpunkts

*Merkmal II: unaufrichtige Argumentationen*

*4. Sinnentstellung:*

- Übertreiben
- Bagatellisieren
- Schwarz-Weiß-Malerei
- Etikettierung
- Begriffsverdrehung
- bewußtes Mißverstehen
- Reduktion
- Strohmann aufbauen
- Positionsverdrehung
- 'goldener Mittelweg'

*5. Überzeugtheitsvorspiegelung:*

- Hintertürchen offenhalten
- Nahelegen irriger Konsequenzen
- Ausnutzen der Überzeugungen anderer
- falsche Behauptungen aufstellen
- falsche Daten, Termine, Zitate anführen
- so tun als ob

*6. Geltungsüberziehung:*

- eigene Sicht als gesicherte Tatsache darstellen
- Vortäuschen unbedingter Richtigkeit
- Richtigkeit subjektiver Behauptungen suggerieren
- etwas Strittiges voraussetzen

*Merkmal III: ungerechte Argumente*

*7. Kohärenzvorspiegelung:*

- Ausnahmen aufstellen
- Prinzipienverschiebung
- Handlungsdiskrepanz

*8. Unerfüllbarkeit*

- Beweise fordern
- Unerfüllbarkeit
- Methode der abgewandelten Randbedingung
- zwei sich wechselseitig ausschließende Forderungen erheben

*9. Verantwortungsabschiebung:*

- Verweis auf widrige Umstände
- Sündenböcke suchen
- ungerechtfertigt Verdienste in Anspruch nehmen
- Kompetenz negieren
- Kompetenz weitergeben

*10. Diskreditieren:*

- Absprechen der Argumentationskompetenz
- Vorwürfe früherer Fehler oder Versäumnisse
- argumentum ad personam
- Psychologisieren
- Praxis contra Theorie
- Andeuten
- Lächerlichmachen
- sachliche Probleme als persönliche Schwierigkeiten darstellen
- moralische Integrität des Gegenüber anzweifeln
- den Gegenüber 'vorführen'

#### *Merkmal IV: ungerechte Interaktionen*

##### *11. Verständnisbehinderung:*

- gehäufte Verwendung von Fachausdrücken, Fremdwörtern
- Verschleierungstaktik
- Anhäufung von Unterscheidungen

##### *12. Druck Ausüben:*

- Handlungsdruck erzeugen
- Tabuisierung
- eigene Person an ein Argument hängen
- einschnappen
- Einwände 'vorwegnehmen'

##### *13. Kommunikative Regelverletzung:*

- Einschüchterungsversuche durch Grobheiten
- Entwertung der Selbstdefinition des anderen
- Monologisieren
- Unterbrechen
- Verunsichern
- Provozieren

##### *14. Übergehen:*

- vom Thema ablenken
- Ausweichen
- Übergehen
- vom Inhalt zur Form übergehen
- Rückzug auf scheinbar bereits Ausdiskutiertes
- etwas vorschieben
- die strittige Frage als irrelevant darstellen

#### *nicht unintegere Strategien:*

- Ja-aber-Taktik
- günstige Stimmung erzeugen

Für diese 86 Strategien wurden die folgenden abhängigen Variablen erhoben: (1) Globalbeurteilung der Strategie hinsichtlich (Un-)Integrität; (2) Zuordnung zu den Merkmalen der Argumentationsintegrität; (3) Ähnlichkeit bzw. Gruppierung der Strategien durch free card sorting.

Die erste abhängige Variable der Globalbeurteilung erfüllt primär die Funktion eines treatment-checks in bezug auf die Konstruktzugehörigkeit. Wurde eine Strategie von einem/r Vptn nicht als uninteger eingeschätzt, so wurden für diese Strategie keine weiteren abhängigen Variablen erhoben. Sekundär dient die Globalbeurteilung weiterhin zur heuristischen Bestimmung der Konstruktzentralität bzw. 'Wertigkeit' der Strategien. Dem liegt die Annahme zugrunde, daß eine Strategie für das Konstrukt umso zentraler ist, je höher das Maß ist, in dem sie als uninteger eingestuft wird. Auf der Grundlage der Zuordnung von Strategien zu Merkmalen (un-)integeren Argumentierens ist über die Globalbeurteilung der Strategien schließlich auch eine Aussage darüber möglich, ob sich die einzelnen Merkmale (aufgrund des Grades der Unintegrität der ihnen jeweils zugeordneten Strategien) hinsichtlich ihrer Relevanz für das Konstrukt der Argumentationsintegrität unterscheiden. Die Zuordnung der Strategien zu den vier Konstruktmerkmalen erfüllt zunächst die Funktion einer Überprüfung der theoriegeleitet vorgenommenen Zuordnungen von Strategien (qua Standards) zu den Merkmalen. Sie

kann weiterhin als ergänzender treatment-check in bezug auf die Explikation von Merkmalen und Strategien (i.S. einer qualitativen Itemanalyse) gelten: So kann z.B. eine eindeutige Fehlzuordnung einzelner Strategien zu Merkmalen als Kriterium für unzureichende Analysetiefe bei der Bearbeitung fungieren. Aber auch aus untersuchungstechnischen Gründen war die Erhebung dieser abhängigen Variable angeraten: Denn durch die Zuordnung von Strategien zu Merkmalen vor einer Sortierung dieser Strategien in Gruppen wird eine Vorstrukturierung des Strategiematerials erreicht, dessen Komplexität bei einer ausschließlich freien Sortierung eine Überforderung der Vptn bedeutet hätte. Schließlich kann die empirische Zuordnung von Strategien zu Merkmalen bei der clusteranalytischen Auswertung der dritten abhängigen Variable, der Ähnlichkeitssortierung der Strategien in Gruppen, als Interpretationshilfe dienen.

Als dritte abhängige Variable wird also die Ähnlichkeit der Strategien erhoben, und zwar mittels eines free card sorting (vgl. Miller 1969) jeweils derjenigen Strategien, die von einem/r Vptn einem Merkmal zugeordnet wurden. Das free card sorting beinhaltet die Zusammenfassung solcher Items (Strategien) zu Gruppen, die von den Vptn in irgendeiner Weise als ähnlich empfunden werden, wobei die Vptn die Ähnlichkeitskriterien selbst festlegen. Das free card sorting dient also der Ähnlichkeitsskalierung der Strategien; als Ähnlichkeitsmaß kann dabei die Häufigkeit gelten, mit der eine Strategie mit einer (bzw. mehreren) anderen über alle Vptn hinweg zu einer Gruppe zusammengefaßt wird. Die Auswertung der Sortierungen erfolgt mittels Clusteranalyse.

#### 4.3. Clusteranalyse als Auswertungsverfahren

Mit dem Namen 'Clusteranalyse' werden verschiedene multivariate Analyseverfahren bezeichnet, die alle eine Gruppenbildung aufgrund von Ähnlichkeit zum Ziel haben (zu einem Überblick vgl. Backhaus et al. 1987, Kap. 4; Bortz 1985, Kap. 16; Rollett & Bartram 1976). Gewöhnlich gehen in eine Clusteranalyse die Ausprägungen von Items auf einer Reihe von Faktoren ein; diese Ausprägungen dienen als Grundlage für die Berechnung einer Ähnlichkeits- bzw. Distanzmatrix, über die dann die Clusteranalyse erfolgt. Es ist jedoch auch möglich, zur Ähnlichkeitsbestimmung nicht Ausprägungen auf unterschiedlichen Faktoren, sondern Gruppierungshäufigkeiten heranzuziehen, wie sie aus dem free card sorting resultieren. Dieser Zugangsweise liegt die Annahme zugrunde, daß zwei Items umso ähnlicher sind, je höher die Anzahl der Vptn ist, die diese Items zusammen gruppiert (vgl. Wolff 1977, 43ff.). In der vorliegenden Untersuchung dient also die Häufigkeit, mit der die verschiedenen Strategien jeweils zusammen gruppiert werden, als Ausgangspunkt der clusteranalytischen Auswertung.

Das Ergebnis der Clusteranalyse ist in hohem Maß von dem gewählten Gruppierungsverfahren abhängig. Die verschiedenen clusteranalytischen Verfahren lassen sich einteilen in zum einen hierarchische, zum anderen partitionierende Verfahren. Dabei besteht der wesentliche Unterschied zwischen den beiden Verfahrenstypen darin, daß bei partitionierenden Verfahren auch nach Beginn der Clusterbildung ein Austausch von Items zwischen den Clustern möglich ist; dabei wird meist (theoriegeleitet) eine 'Anfangspartition' vorgegeben. Bei hierarchischen Verfahren dagegen kann ein Item, wenn es einmal mit einem anderen Item zu einem Cluster zusammengefaßt wurde, nicht mehr in ein anderes Cluster verschoben werden. Bei der vorliegenden Untersuchung geht es zum einen zentral darum, solche 'Häufigkeitskerne' zu identifizieren, an die sich weitere Strategien sukzessive anlagern; zum anderen soll ja die Validität der theoriegeleiteten Systematisierung überprüft werden, so daß das Vorgeben einer 'Anfangspartition' im Rahmen partitionierender Verfahren dem Untersuchungszweck gerade entgegengerichtet wäre. Wir haben uns daher für ein hierarchisches Auswertungsverfahren entschieden.

Das Grundprinzip der (agglomerativen) hierarchischen Verfahren besteht darin, daß zunächst jedes Item als 'Einzelfall' - also als einzelner Cluster - betrachtet wird. Diese einzelnen Cluster werden dann Schritt für Schritt aufgrund von Ähnlichkeit zu größeren Clustern zusammengefaßt; dieses Verfahren wird so lange fortgeführt, bis alle Einzel- zu einem Gesamtcluster zusammengefaßt sind. Für die Auswahl einer Clusterlösung ist gewöhnlich ausschlaggebend, daß die einzelnen Cluster in sich möglichst homogen, untereinander jedoch möglichst heterogen sind. Bei der vorliegenden Untersuchung liegt der Kriteriumsschwerpunkt jedoch stärker auf der Heterogenität der Cluster untereinander als auf deren Homogenität. Dies ergibt sich daraus, daß das Distanzmaß (das den Abstand der Clusteritems bei der Verschmelzung indiziert) bei einer Gesamtanzahl von mehr als vier Clustern zu vernachlässigen ist (vgl. Brosius 1981, 192); eine Gesamtanzahl von vier Clustern aber wird bei einer so hohen Itemanzahl wie in der vorliegenden Untersuchung erst vergleichsweise spät erreicht und ist außerdem für unsere Zwecke inhaltlich zu wenig aussagekräftig, da eine Unterteilung der Strategien in 4 Cluster deren Strukturierung auf Merkmals-, nicht aber auf Standardebene entsprechen würde.

Dabei unterscheiden sich die verschiedenen agglomerativen Verfahren hinsichtlich der Methode der Ähnlichkeits- bzw. Distanzbestimmung, auf dessen Grundlage die Cluster gebildet werden. Als die gebräuchlichsten Verfahren können gelten: single linkage, complete linkage, average linkage, centroid und Ward. Unter diesen erscheint die Ward-Methode für die vorliegende Untersuchung am wenigsten geeignet, da ihr Algorithmus zur Bildung etwa gleich großer Gruppen neigt; theoriegeleitet ist jedoch zu vermuten, daß die Strategiangruppen sehr unterschiedli-

che Größe aufweisen können. Aus vergleichbaren Überlegungen heraus sind auch die single- und complete-linkage-Methode für unsere Zwecke eher ungeeignet: Single linkage tendiert zur Bildung großer, complete linkage eher zur Bildung kleiner Gruppen. Der centroid-Algorithmus schließlich kann zu sehr inkonsistenten Ergebnissen führen. Am besten geeignet erscheint daher in der Gesamtsicht die average linkage Methode (bzw. der BAVERAGE-Algorithmus; zu den verschiedenen Algorithmen innerhalb des average-linkage-Verfahrens und einer Begründung der Entscheidung für BAVERAGE s.u. 6.3.1.), die die Berechnung des Durchschnitts aller Objektdistanzen für je zwei Cluster vorsieht; es werden dann diejenigen Cluster mit der geringsten Durchschnittsdistanz zu einem neuen Cluster zusammengefaßt (zu den Vor- und Nachteilen der einzelnen Verfahren s. ausführlich Bortz 1985, 691ff.; Backhaus et al. 1987, 136ff.; Brosius 1981, 181ff.).

Zusammenfassend erfolgt also die clusteranalytische Auswertung der freien Sortierungen der Strategien auf der Grundlage der Häufigkeiten, mit denen die einzelnen Strategien jeweils zusammen gruppiert sind. Ausgehend von den Häufigkeitsdaten wird eine Distanz- bzw. Ähnlichkeitsmatrix erstellt<sup>3</sup>; über diese erfolgt eine clusteranalytische Auswertung nach dem average linkage Algorithmus. Unter den möglichen Clusterlösungen ist diejenige auszuwählen, bei der die einzelnen Cluster untereinander möglichst heterogen, in sich möglichst homogen sind; dabei ist allerdings bei der vorliegenden Untersuchung aus sachlogischen wie auswertungstechnischen Gründen die Abgrenzbarkeit der Cluster gegeneinander von größerer Bedeutung als die Homogenität innerhalb der Cluster. Die auf diese Weise induktiv erstellten Gruppierungen von rhetorischen Strategien bilden die Grundlage für einen Vergleich mit und ggfs. eine Modifikation der theoriegeleitet erarbeiteten Strategiensystematisierung.

## 5. DURCHFÜHRUNG DER UNTERSUCHUNG

### 5.1. Strategienexplikation

Es wurde zunächst für die 86 Strategien, die beurteilt und sortiert werden sollten, eine verdeutlichende Explikation erarbeitet. Diese umfaßte (1) einen einprägsamen Kurztitel, (2) eine Erläuterung und (3) für die Mehrzahl der Strategien ein Beispiel; die Beispiele wurden zum

<sup>3</sup> Die Ergebnisse der Clusteranalyse können sich auch in Abhängigkeit vom Proximitätsmaß unterscheiden, das zur Erstellung der Ähnlichkeitsmatrix herangezogen wird (z.B. block, euclid etc.). Für den average linkage Algorithmus ergeben sich bei den verschiedenen Maßen jedoch keine unterschiedlichen Ergebnisse, weshalb auf die Proximitätsmaße hier auch nicht weiter eingegangen wird (zum Überblick vgl. Backhaus et al. 1987, 117ff.).

Großteil der rhetorischen Literatur entnommen. Auf die Beispielgebung wurde allerdings in den Fällen verzichtet, in denen die Strategie aus sich selbst heraus verständlich war. Zur Verdeutlichung wollen wir hier die Explikationen für einige Strategien aufführen; das Gesamtmaterial (in alphabetischer Reihenfolge) findet sich im Anhang (s. Anhang A).

- *Psychologisieren:*

'Psychologisieren' besteht darin, daß jemand behauptet, der Gegenüber vertrete seine Position nur aus persönlichen ('psychologischen'), nicht aber aus sachlichen Gründen.

Bsp: Sie sind doch nur Sozialist, weil Sie selbst nichts haben und neidisch sind auf die, die über Besitz verfügen.

- *vom Thema ablenken (Diversion):*

Wenn eine Person merkt, daß ihr Gegenüber mit seiner Argumentation wahrscheinlich Recht behalten wird, versucht sie das zu verhindern, indem sie z.B. den Gang der Diskussion unterbricht, abspringt oder ablenkt oder sie in eine andere Richtung führt, plötzlich von etwas ganz anderem anfängt und dabei so tut, als gehöre es zur Sache.

Bsp: A sagt: "Genau da liegt das Mysterium der Sache." Darauf B: "Ja, wenn Sie von Mysterien und Mystik reden, da bin ich nicht Ihr Mann. Was das betrifft..."

- *Einschnappen:*

Wenn jemand ein unliebsames Thema vermeiden will, kann er versuchen, einen sachlichen Einwand absichtlich persönlich zu nehmen oder zu zeigen, daß eine Frage ihn emotional gekränkt hat.

Bsp.: Der Betriebsrat diskutiert, ob eine Einführung der Gleitzeit sinnvoll wäre. A befürwortet dies. B fragt A: "Und was meinen denn Ihre Kollegen dazu?" Darauf A: "Ja, wenn Sie meinen, daß ich mich mit der Frage noch nicht gründlich genug befaßt habe..."

- *Fehlschlüsse:*

Ein Fehlschluß ist eine Schlußfolgerung, bei der argumentationslogisch etwas 'nicht stimmt'.

Bsp.: (1) Alle Strauße legen Eier. (2) Ein Veilchenbouquet ist ein Strauß. (3) Also legt ein Veilchenbouquet Eier.

- *Bagatellisieren:*

Bagatellisieren besteht darin, daß Argumente des Gegenüber verniedlicht und damit heruntergespielt werden.

Bsp.: Auf den Vorwurf der Veruntreuung von Geldern entgegnet der Angesprochene: Nun ja, natürlich haben wir nicht immer alles richtig gemacht. Aber man muß den Menschen schon zugestehen, daß sie manchmal Fehler machen.

Für das free card sorting wurden die Explikationen der 86 Strategien auf Kärtchen geschrieben, die den Vptn in der Untersuchung vorgelegt wurden. Um die Untersuchungsergebnisse auf etwaige Reihenfolge-Effekte der Strategienpräsentation prüfen zu können, wurden die Vptn in zwei Gruppen eingeteilt; der einen Gruppe wurden die Strategien in alphabetischer Reihenfolge vorgegeben (Gruppe A), der anderen Gruppe in einer Zufallsreihenfolge (Gruppe Z). Die Strategienkärtchen wurden entsprechend der Reihenfolge der Strategiepräsentation durchnummeriert.



## 5.2. Instruktionen

Für eine Beurteilung der Strategien im Hinblick auf Unintegrität sowie deren Zuordnung zu den Merkmalen (un-)integeren Argumentierens sind Vorinformationen i.S. von Beurteilungskriterien erforderlich. Zu diesem Zweck wurden (1) eine Argumentationsdefinition und (2) eine Explikation der vier Merkmale erarbeitet, die den Vptn vor Untersuchungsbeginn vorgelegt wurden.<sup>4</sup> Bei der Argumentationsdefinition lag der Schwerpunkt auf der Herausarbeitung der Unterscheidung zwischen 'deskriptiver' und 'präskriptiver' Verwendung des Argumentationsbegriffs. Es wurden zunächst die Verwendungsweisen einschließlich der Definitivitätsmerkmale dargestellt; dann wurden die Vptn gebeten, bei der Beurteilung der Strategien von der präskriptiven Begriffsverwendung auszugehen. Der zu beurteilende Grad der Unintegrität der Strategien wurde dabei operationalisiert als das Ausmaß, in dem die bewußte Verwendung der jeweiligen Strategie die Erreichung der präskriptiven Zielperspektiven (einer Lösung, die möglichst vernünftig ist und der auch möglichst alle Beteiligten auf dem Hintergrund ihrer jeweiligen Interessen zustimmen können) behindert<sup>5</sup>. Die anschließende Merkmalsexplikation umfaßte sowohl eine Begründung des Merkmals, d.h. eine Explikation, warum entsprechende Argumentationsformen eine Erreichung der Zielperspektiven behindern, als auch verdeutlichende Beispiele. Der vollständige Text von Argumentations- und Merkmalsexplikation findet sich in Anhang B.

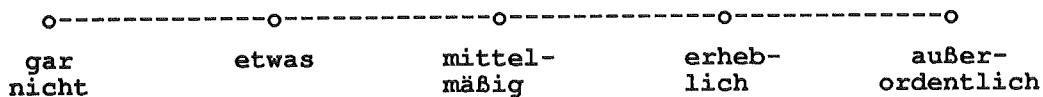
Für die Beurteilung der Strategien sowie die Merkmalszuordnung wurde ein Fragebogen (in einer A- und einer Z-Version, entsprechend der jeweiligen Reihenfolge der Strategien) erarbeitet. Für jede Strategie wurde die laufende Nummer und Kurzbenennung angeführt. Die Vptn wurden zunächst gebeten, den Grad der Behinderung einer Argumentation durch die bewußte Verwendung der Strategie auf einer fünfstufigen Skala zu beurteilen; die Skala reichte von 'gar nicht' bis 'außerordentlich'.

4 Im Rahmen der Theoriestruktur sind die Merkmale im Gegensatz zu den Argumentationsbedingungen als Unterlassensforderungen formuliert. Ein Übernehmen dieser Formulierungsunterschiede in die Instruktionen der vorliegenden Untersuchung hätte jedoch eine übergroße Differenzierung bedeutet; in den Instruktionen wurden die Merkmale daher ebenfalls 'positiv' benannt und formuliert. Dies beinhaltet keine entsprechende Veränderung der Theoriestruktur.

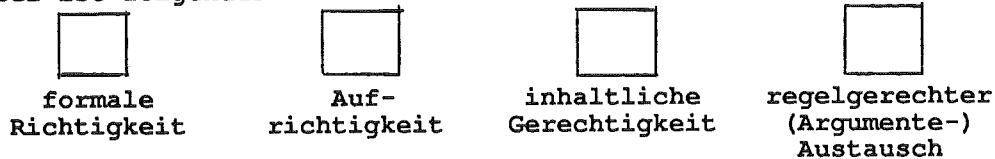
5 Der Schwerpunkt der Explikation lag dabei auf der Hervorhebung des ganz bewußten Einsatzes der Strategie. Auf diese Weise wird der potentiell konfundierende Faktor der subjektiven Tatbestandsmäßigkeit konstant gehalten. Eine solche Konstanthaltung ist auf der Grundlage der theoriegeleiteten Unterscheidung zwischen subjektiven und objektiven Tatbestandsmerkmalen erforderlich: Aus dieser Unterscheidung leitet sich die Hypothese ab, daß die Diagnose und Bewertung argumentativer Unintegrität wesentlich von dem Ausmaß subjektiver Tatbestandsmäßigkeit mit abhängt (vgl. Nüse, Groeben & Gauler 1991); es ist daher anzunehmen, daß auch die Bewertung der Strategien, die hier als Manifestationen objektiver Tatbestandsmerkmale anzusehen sind, in Abhängigkeit von dem kognizierten Ausmaß subjektiver Tatbestandsmäßigkeit variieren würde.

Für den Fall, daß die Vptn den Grad der Behinderung als mindestens 'etwas' eingeschätzt hatten, sollte durch Ankreuzen weiterhin angegeben werden, welches der vier Merkmale (un-)integeren Argumentierens bei Verwendung der Strategie betroffen war. Die Fragen lauteten für jede Strategie wie folgt:

Meiner Ansicht nach behindert der bewußte Einsatz dieser Strategie eine Argumentation:



Dabei ist folgendes Merkmal verletzt:



### 5.3. ExpertInnenauswahl und Durchführung der Untersuchung

#### 5.3.1. Vptn

Um eine Überprüfung der theoriegeleiteten Strukturierung rhetorischer Strategien durch die Standards der Argumentationsintegrität für den gesamten Geltungsbereich des Konstrukts vornehmen zu können, war es erforderlich, die Untersuchung anhand einer großen Anzahl von Strategien durchzuführen. Daraus ergaben sich allerdings erhebliche Verarbeitungs- und Strukturierungsanforderungen an die Vptn, insbesondere beim free card sorting, da die Anzahl relevanter Strukturierungsgesichtspunkte in Abhängigkeit von der Itemanzahl überproportional steigt. Wir haben versucht, diese Anforderungen in zweierlei Hinsicht soweit als möglich zu reduzieren: zum einen mittels der Vorstrukturierung des Strategiematerials durch die Merkmalszuordnung, zum anderen durch eine Beschränkung der Vptn auf ExpertInnen, für die die Strukturierungsanforderungen insofern geringer anzusetzen sind als für Laien/innen, als eine gewisse Vertrautheit mit den relevanten Konzepten vorausgesetzt werden kann. Als ExpertInnen galten dabei zum einen SprachwissenschaftlerInnen mit theoretischem Interesse in diesem Problembereich, zum anderen solche Personen, die bereits (z.B. durch Teilnahme an entsprechenden Seminaren) mit dem Konstrukt der Argumentationsintegrität vertraut waren oder die theoretisch reflektierte Erfahrungen mit 'Argumentieren' oder 'Rhetorik' hatten. Aus diesem Personenkreis nahmen insgesamt 35 Personen an der vorliegenden Untersuchung teil. Von diesen wurden 17 der Gruppe A und 18 der Gruppe Z (Reihenfolge der Strategiedarbietung) zugeteilt; die Aufteilung zu

den Gruppen erfolgte nach Zufall. Einige Personen beteiligten sich unentgeltlich; anderen wurde die Teilnahme mit DM 15.-/h. vergütet.

### 5.3.2. Durchführung

Vor Untersuchungsbeginn wurden den Vptn ausgehändigt: (1) ein Überblicksblatt, in dem die Untersuchungsziele sowie der Untersuchungsablauf dargestellt waren; (2) die Argumentationsdefinition; (3) die Explikation der vier Merkmale. Die Vptn wurden gebeten, die Unterlagen sorgfältig zu lesen; es wurde auch darauf hingewiesen, daß die Vptn die Definitionen während der gesamten Untersuchungsdauer einsehen konnten. Für Fragen stand der/die Untersuchungsleiter/in während der gesamten Untersuchung zur Verfügung.

Nach dem Durchlesen der Vorinformation erhielten die Vptn (1) den Stapel mit Strategiekärtchen in der Reihenfolge 'A' oder 'Z', (2) den Fragebogen zur Strategiebeurteilung und Merkmalszuordnung, (3) ein Instruktionsblatt zum Fragebogen (s. Anhang B). Die Vptn wurden gebeten, bearbeitete Strategien und Bearbeitungsblätter zur Seite zu legen, so daß der/die Untersuchungsleiter/in bereits die bearbeiteten Strategien entsprechend den Merkmalszuordnungen der Vptn vorsortieren konnte. Strategien, die von den Vptn als nicht uninteger eingestuft worden waren, wurden zur Seite gelegt. Die Bearbeitungsdauer für den Fragebogen reichte von 1h bis zu 3h.

Nach Abschluß der Beurteilung und Merkmalszuordnung erhielten die Vptn ein weiteres Instruktionsblatt zum free card sorting. Darin wurden sie gebeten, jeweils die Strategien, die sie demselben Merkmal zugeordnet hatten, nach Ähnlichkeit in Gruppen zu sortieren; die Gruppengröße blieb den Vptn überlassen (vgl. Anhang B). Die Vptn konnten wählen, mit welchem Strategiestapel sie beginnen wollten; wurde keine Präferenz geäußert, so legte der/die Untersuchungsleiter/in dem/der Vptn zunächst den kleinsten Stapel vor. Wenn die Vptn beim Sortieren den Eindruck hatten, einzelne Strategien falsch zugeordnet zu haben, so konnte die Zuordnung verändert werden. Die von den Vptn gebildeten Gruppierungen wurden von dem/der Untersuchungsleiter/in auf einem Kodierblatt handschriftlich festgehalten. Dieser Arbeitsschritt umfaßte in der Regel zwischen 30 Minuten und 1,5h. Zum Abschluß der Untersuchung wurden Alter, Geschlecht und Schulabschluß erhoben.

## 6. ERGEBNISSE

Im folgenden wird zunächst die Vptn-Stichprobe aufgeschlüsselt und deren Reduktion auf 30 Vptn begründet. Im Anschluß werden die Ergebnisse der Zuordnung von Strategien zu Merkmalen berichtet<sup>6</sup>; auf dieser Grundlage ergibt sich eine Reduktion des Item-Pools auf 72 Strategien. Dann sollen die Ergebnisse der Clusteranalyse über diese 72 Items dargestellt und begründet werden. Zum Abschluß gehen wir auf Wertigkeitsunterschiede zwischen den Merkmalen (auf der Grundlage der ihnen mehrheitlich zugeordneten Strategien) ein.

### 6.1. Vptn-Stichprobe

An der Untersuchung haben sich insgesamt 35 ExpertInnen beteiligt; bei der Auswertung wurden allerdings nur die Daten von insgesamt 30 Vptn berücksichtigt, von denen jeweils 15 den Gruppen 'A' und 'Z' angehörten. Diese Stichprobenreduktion war aus den folgenden Gründen unumgänglich: Bei 2 Vptn aus der Gruppe 'A' erwies sich bereits im Untersuchungsverlauf das Merkmalsverständnis trotz der textuellen und zusätzlich mündlichen Erläuterung als nicht gelungen; dies zeigte sich auch in den Zuordnungen von Strategien zu Merkmalen, die sich stark von den Zuordnungen der Mehrzahl der Vptn unterschieden. Bei zwei ExpertInnen aus der Gruppe 'Z' trat ein komplementäres Problem auf; es handelte sich dabei um Personen, die sich bereits speziell mit rhetorischen Strategien befaßt hatten und ihre eigenen theoriegeleiteten Systematisierungsgesichtspunkte anstelle der vier Merkmale zur Vorstrukturierung des Strategiematerials verfolgten. Die Daten einer weiteren Person aus Gruppe 'Z' konnten wegen zu oberflächlicher Bearbeitung unter (von ihr selbst gesetztem) Zeitdruck ebenfalls nicht für die Auswertung berücksichtigt werden.

Die verbleibenden 30 Vptn waren zwischen 23 und 54 Jahren alt; das Durchschnittsalter betrug 34,2 Jahre. 19 Vptn (63,3%) waren männlichen, 11 (36,7%) weiblichen Geschlechts. Der Schulabschluß wurde in allen Fällen mit 'Abitur' angegeben.

Hinsichtlich der Zuordnungen von Strategien zu Merkmalen (s.u. 6.2.) ergaben sich zwischen den Vptn in den Gruppen 'A' und 'Z' keine signifikanten Unterschiede. Man kann also davon ausgehen, daß die Reihenfolge der Strategiedarbietung keinen Einfluß auf deren Beurteilung

---

<sup>6</sup> Da die Merkmale in den Instruktionen in Form von Positivforderungen aufgeführt waren (s.o. Fußnote 4), werden bei der Ergebnisdarstellung im folgenden die Merkmale ebenfalls in der Positivformulierung dargestellt. Erst bei der zusammenfassenden Darstellung der resultierenden modifizierten Konstruktstruktur (s.u. 7) wird wieder zwischen 'Bedingungen' (Positivformulierung) und 'Merkmalen' (Negativformulierung) unterschieden.

hatte. Die Daten der Gruppen 'A' und 'Z' wurden daher für die weitere Auswertung zu einer Gruppe zusammengefaßt.

## 6.2. Merkmalszuordnung der Strategien

Im folgenden soll zunächst die empirische Zuordnung der Strategien zu den vier Merkmalen dargestellt werden (s. Tabelle 1). Als Kriterium für die Merkmalszugehörigkeit wurde die Häufigkeit herangezogen, mit der eine Strategie einem Merkmal über alle Vptn hinweg zugeordnet worden war. Als einem Merkmal zugeordnet gelten dabei solche Strategien, bei denen die Zuordnungshäufigkeit mindestens 50% betrug; Strategien, bei denen die Zuordnungshäufigkeit sich auf 66,6% oder mehr belief, werden als 'eindeutige Zuordnungen' bezeichnet. Die Strategienumerierungen in Tabelle 1 entsprechen der alphabetischen Reihenfolge, in der die Strategieexplikationen im Anhang aufgeführt sind (s. Anhang A).

### *6.2.1. Qualitative Itemanalyse und treatment check*

Zur Überprüfung der theoriegeleiteten Systematisierung rhetorischer Strategien durch Standards der Argumentationsintegrität erscheint es wünschenswert, primär solche Items heranzuziehen, die möglichst 'gute' Repräsentationen der verschiedenen Geltungsbereiche des Konstrukts (operationalisiert über die vier Merkmale (un-)integeren Argumentierens) darstellen. Die empirische Merkmalszuordnung kann daher in einem ersten Schritt in der Funktion einer qualitativen Itemanalyse (und ergänzend eines treatment-checks) als Kriterium verwendet werden, ungeeignete Items vor Durchführung einer Clusteranalyse aus dem Pool herauszuziehen. Es wurden drei Eliminationskriterien angesetzt: (1) Ein erstes offensichtliches Eliminationskriterium ist gegeben, wenn eine Strategie überwiegend als nicht argumentationsbehindernd bzw. nicht uninteger eingeschätzt wurde. (2) Aus dem Pool herausgenommen werden sollten weiterhin solche Strategien, die das 50%-Zuordnungskriterium verfehlten, die also keinem Merkmal eindeutig zugeordnet werden konnten. Um das Kriterium nicht zu eng anzusetzen, wurden jedoch solche Strategien im Pool belassen, die von mindestens 50% der Vptn einer Kombination von zwei Merkmalen zugeordnet worden waren. (3) Drittes Kriterium war das der mangelnden Analysetiefe. Dieses Kriterium war dann gegeben, wenn eine Strategie trotz ausführlicher Explikation überwiegend nicht adäquat realisiert und entsprechend 'falsch' eingeordnet worden war.

Das letztere Kriterium bedarf einer spezifischeren Erläuterung - denn es könnte zumindest auf den ersten Blick widersprüchlich erscheinen, daß wir mit der vorliegenden Untersuchung einerseits die empirische Überprüfung theoriegeleiteter Strategienzuordnungen und -gruppierungen anstreben, andererseits aber bestimmte dieser empirischen Zuordnungen eindeutig als 'falsch' klassifizieren und aus diesem Grund von der weiteren Auswertung ausschließen. Was wir unter einer 'falschen' Zu-

**Tabelle 1: Empirische Merkmalszuordnung der Strategien**

M 1: Merkmal 1: 'Formale Richtigkeit'

M 2: Merkmal 2: 'Inhaltliche Richtigkeit/Aufrichtigkeit'

M 3: Merkmal 3: 'Inhaltliche Gerechtigkeit'

M 4: Merkmal 4: 'Prozedurale Gerechtigkeit/Kommunikativität'

M 0: Item wurde beim 'Behinderungs'-Rating mit 0 (= 'gar nicht') eingestuft, d.h. keinem Merkmal zugeordnet

– Zuordnungshäufigkeiten von  $n \geq 15$  (mindestens 50% aller Zuordnungen) sind durch Fettsatz markiert; die empirische Merkmalszuordnung in Spalte 2 ist in Klammern gesetzt.

– Zuordnungshäufigkeiten von  $n \geq 20$  (mindestens 66,6% aller Zuordnungen) sind durch Fettsatz und Unterstreichung markiert; die empirische Merkmalszuordnung ist Spalte 2 zu entnehmen.

– Items, die das 50%-Kriterium verfehlen, sind in Spalte 2 durch in Klammern gesetzte Angabe der empirischen Merkmals-Kombination gekennzeichnet, wenn  $(n_1 + n_2) \geq 20$ .

– Mit \* gekennzeichnete Items wurden für die Cluster-Analyse nicht berücksichtigt

Strategie	Merkmal	M 1	M 2	M 3	M 4	M 0
1	3			<b><u>28</u></b>	2	
2	(1)	<b>16</b>	4	6	4	
3	1	<b><u>24</u></b>	2	4		
4	(3)	1	3	<b>17</b>	8	1
5	(4)	1	9	1	<b>17</b>	2
6	3			<b><u>25</u></b>	5	
7 *	–	11	3	14	1	1
8	2		<b><u>24</u></b>	5		1
9	4	2	4	1	<b><u>23</u></b>	
10	1	<b><u>24</u></b>		2	2	2
11	(3)	5	7	<b>15</b>	2	1
12	(1-2)	14	9	4	3	
13	1	<b><u>23</u></b>			5	2
14 *	–	4	6	13	6	1
15 *	–	9		8	11	2
16	(2)	1	<b>18</b>	5	6	
17	1	<b><u>24</u></b>		2	3	1
18	1	<b><u>27</u></b>	1	2		
19	(4)	3		10	<b>17</b>	
20	2	7	<b><u>21</u></b>	2		
21	(4)	1	4	9	<b>16</b>	
22	4			2	<b><u>28</u></b>	
23	(4)	3	4	3	<b>18</b>	2
24	(3)		1	<b>15</b>	14	
25	1	<b><u>27</u></b>	1	2		
26	3	2	1	<b><u>20</u></b>	7	
27	4		1		<b><u>29</u></b>	
28	2		<b><u>30</u></b>			
29	2		<b><u>30</u></b>			
30	1	<b><u>29</u></b>	1			
31	(1-4)	11	2	5	11	1
32	3			<b><u>20</u></b>	10	
33	4		2	1	<b><u>27</u></b>	
34	1	<b><u>22</u></b>	1	6	1	
35 *	–	10	9	5	1	5

Strategie	Merkmal	M 1	M 2	M 3	M 4	M 0
36 *	-		5	1	5	19
37	(2)	1	19	6	1	3
38	4				<u>30</u>	
39	2		<u>26</u>		4	
40 *	-	7		13	10	
41 *	-	3	6	2	6	13
42	2		<u>25</u>	2	2	1
43	2		<u>25</u>		3	2
44 *	-	9	10	9	2	
45	3	2		<u>23</u>	4	1
46	4				<u>30</u>	
47	3	2		<u>26</u>	2	
48 *	-	20	8	2		
49	2	2	<u>20</u>	6	2	
50	1	<u>25</u>		2		
51 *	-	8	2	14	3	3
52	2	6	<u>21</u>	3		
53	(4)		2	9	19	
54	3	1		<u>27</u>	2	
55 *	-	8	11	7	4	
56	1	<u>28</u>	1			
57	(1)	17	7	6		
58	2	4	<u>22</u>	3	1	
59	4	1	3	2	<u>24</u>	
60	3		5	<u>24</u>	1	
61 *	-	17	5	4	4	
62	2		<u>23</u>	1	3	3
63	4		3	2	<u>25</u>	
64	(2)	10	15	2	3	
65	(2-3)	3	13	12	2	
66	2		<u>22</u>	8		
67	4			3	<u>26</u>	1
68	1	<u>26</u>	1	1		2
69	4		2	3	<u>25</u>	
70	4		4	1	<u>25</u>	
71	(2-3)	3	12	14	1	
72	1	<u>30</u>				
73	3		1	<u>21</u>	8	
74	2		<u>24</u>	5		1
75	4				<u>30</u>	
76	1	<u>29</u>		1		
77 *	-	5	11	12	2	
78	1	<u>28</u>	1	1		
79 *	-		15		15	
80	4		1	8	<u>21</u>	
81	2		<u>27</u>	3		
82	(3)		1	16	13	
83	(2)	9	19	2		
84	3		1	<u>26</u>	3	
85	(1)	18	11		1	
86	(3-4)	3		14	13	

ordnung verstehen, sei im folgenden an einem Beispiel verdeutlicht: Strategie 49 (Nahelegen irriger Konsequenzen) ist wie folgt expliziert: "Eine Person legt anderen TeilnehmerInnen irrige Konsequenzen nahe, wenn sie zum Beweis ihrer Position falsche Sätze verwendet. Dadurch wird die gesamte Argumentation falsch. Bsp.: Die Karotte ist grün - weil Gemüse immer grün ist." Die Strategie basiert also auf der Verwendung inhaltlich falscher Aussagen (mittels derer die falschen Konsequenzen nahegelegt werden), was eine Zuordnung zu Merkmal II erfordert. Empirisch wurde die Strategie jedoch überwiegend Merkmal I zugeordnet; dies deutet darauf hin, daß das Strategieverständnis an den 'irrigen Konsequenzen' (i.S. eines formalen Argumentationsfehlers) festgemacht wurde, anstatt - wie intendiert - am 'Nahelegen' (i.S. einer Täuschung des Gegenüber). In diesem Fall erscheint es gerechtfertigt, mangelnde Analysetiefe bei der Bearbeitung anzusetzen; sofern dies der Fall ist, würde eine Berücksichtigung der auf dieser Basis erfolgten Zuordnung bei der weiteren Auswertung die Ergebnisse verzerren. Aus diesem Grund haben wir in einigen wenigen Fällen solche Strategien, für die mehrheitlich eine solche mangelnde Analysetiefe zu diagnostizieren war, aus dem Strategienpool herausgenommen.

Aufgrund des ersten Kriteriums wurden zwei Strategien aus dem Pool entfernt: 'günstige Stimmung erzeugen' (36) und 'Ja-aber-Methode' (41). Dabei handelt es sich um diejenigen Strategien, die auch theoriegeleitet als nicht uninteger eingestuft worden waren.

Weder einem Merkmal noch einer (Zweier-)Merkmalskombination eindeutig zugeordnet wurden die folgenden Strategien: 'Beweise fordern' (14), 'Beweislast umkehren' (15), 'goldener Mittelweg' (35), 'vom Inhalt zur Form übergehen' (40), 'Konsequenzenmacherei' (44), 'Praxis contra Theorie' (51), 'Reduktion' (55) und 'Verdrehung des Streitpunkts' (77). Diese 8 Strategien wurden entsprechend dem zweiten Eliminationskriterium bei der weiteren Auswertung ebenfalls nicht berücksichtigt. Allerdings handelt es sich bei diesen Strategien, im Gegensatz zu 'günstige Stimmung erzeugen' und 'Ja-aber-Methode', durchaus um solche Strategien, die auch aufgrund der Vptn-Beurteilungen in den Geltungsbereich des Konstrukts der Argumentationsintegrität fallen.

Aufgrund des dritten Kriteriums der mangelnden Analysetiefe wurden schließlich 4 weitere Strategien aus dem Pool entfernt. Dabei handelte es sich um: 'Ausnahmen aufstellen' (7), 'Nahelegen irriger Konsequenzen' (48), 'Schwarz-Weiß-Malerei' (61) und 'Verschleierungstaktik' (79).

Von den 12 auf diese Weise selektierten unintegrieren Strategien entfielen theoriegeleitet 3 Strategien auf Merkmal I, 4 Strategien auf Merkmal II, 3 Strategien auf Merkmal III und 2 Strategien auf Merkmal IV. Nach Herausnehmen dieser insgesamt 14 Strategien aus dem Pool verbleiben für die weitere Auswertung 72 Strategien-Items; das sind theoriegeleitet 18 für Merkmal I, 16 für Merkmal II und 19 jeweils für Merkmal III und IV. Die herausgenommenen Strategien sind in Tabelle 1 durch einen '\*' gekennzeichnet.



### 6.2.2. Überprüfung der theoriegeleiteten Merkmalszuordnungen

Die wichtigste Funktion der Merkmalszuordnung der Strategien ist die Überprüfung der theoriegeleitet vorgenommenen Zuordnungen von Strategien (über Standards) zu den Merkmalen. In der Diskussion wollen wir uns dabei zunächst auf die 'eindeutigen' Zuordnungen konzentrieren, d.h. diejenigen Strategien, die von mindestens 66% der Vp<sub>tn</sub> übereinstimmend einem Merkmal zugeordnet wurden; diese eindeutigen Zuordnungen sind in Tabelle 2 zusammengefaßt.

Tabelle 2: "Eindeutige" Strategien pro Merkmal

N = 30; Kriterium:  $n \geq 20$  (mindestens 66,6% aller Zuordnungen)

M 1		M 2		M 3		M 4	
Strategie	n	Strategie	n	Strategie	n	Strategie	n
72	30	28	30	1	28	46	30
76	29	29		54	27	75	
30		81	27	47	26	38	
78	28	39	26	84	6	27	29
56		42	25	6	25	22	28
25	27	43		60	24	33	27
18		8	24	45	23	67	26
68	26	74		73	21	69	25
50	25	62	23	26	70		
17	24	66	22	32	20	63	
10		58		59	24		
3	20	21	9	23			
13	23		52	80	21		
34	22	49	20				

Von den 72 im Pool verbliebenen Strategien-Items wurden 51 jeweils eindeutig einem Merkmal zugeordnet. Auf Merkmal I (formale Richtigkeit) und Merkmal II (inhaltliche Richtigkeit/Aufrichtigkeit) entfallen dabei empirisch jeweils 14, auf Merkmal III (inhaltliche Gerechtigkeit) 10 und auf Merkmal IV (prozedurale Gerechtigkeit/Kommunikativität) 13 eindeutige Zuordnungen.

Im Fall von Merkmal I und IV entsprechen diese empirischen Zuordnungen durchgängig den theoretischen Erwartungen. Auch für Merkmal III sind die eindeutigen empirischen Zuordnungen theoriekonform (mit Ausnahme der Strategie 26: Etikettieren); allerdings fällt die im Vergleich zu

den anderen Merkmalen geringe Anzahl eindeutiger Zuordnungen auf. Dies ist darauf zurückzuführen, daß entgegen den theoretischen Erwartungen die Strategien der Standards 'Kohärenzvorspiegelung' und 'Verantwortungsabschiebung' empirisch nicht dem Merkmal III zugeordnet wurden. Die von uns theoriegeleitet unter dem Standard 'Verantwortungsabschiebung' zusammengefaßten Strategien wurden stattdessen empirisch eindeutig dem Merkmal II zugeordnet; bei Merkmal II findet sich auch eine empirisch eindeutige Zuordnung der Strategie 'Prinzipienverschiebung' (52) aus dem Standard 'Kohärenzvorspiegelung'. Entsprechend enthält Merkmal II neben theoriekonformen auch erwartungskonträre Zuordnungen von Strategien, die wir theoretisch ursprünglich unter Merkmal III gefaßt hatten.

Betrachtet man weiterhin diejenigen Strategien, die von den Vptn mit einer Übereinstimmung von ca. 50% einem Merkmal zugeordnet wurden (s. die eingeklammerten Merkmalszuordnungen in Tabelle 1; s.o. 6.1.2.), so ergibt sich folgendes Bild: Auf Merkmal I (formale Richtigkeit) entfallen zusätzlich 3 Strategien (2, 57 und 85), auf Merkmal II (inhaltliche Richtigkeit/Aufrichtigkeit) 4 Strategien (16, 37, 64 und 83), auf Merkmal III (inhaltliche Gerechtigkeit) ebenfalls 4 Strategien (4, 11, 24 und 82) und auf Merkmal IV (prozedurale Gerechtigkeit/Kommunikativität) 5 Strategien (5, 19, 21, 23 und 53).

Bei den Zuordnungen zu Merkmal I, II und IV handelt es sich in allen Fällen um erwartungskonforme. Bei Merkmal III entspricht die Einschätzung der Strategien 4 und 82 ebenfalls den theoretischen Erwartungen; Strategie 11 ('Bagatellisieren') allerdings war theoriegeleitet Merkmal II, Strategie 24 (Entwertung der Selbstdefinition des Gegenüber) theoriegeleitet Merkmal IV zugeordnet worden.

Betrachtet man die bisher eher formal diskutierten Zuordnungen unter inhaltlichen Gesichtspunkten, so erweisen sich die unter den Merkmalen I (formale Richtigkeit) und IV (prozedurale Gerechtigkeit/Kommunikativität) zusammengefaßten Strategien von der empirischen Zuordnung her als fast durchgängig erwartungskonform: Eine hohe Anzahl der den beiden Merkmalen theoriegeleitet zugeordneten Strategien wird auch empirisch von der Mehrzahl der Vptn als zu den entsprechenden Merkmalen gehörig eingeschätzt. Ebenfalls als eindeutig, wenn auch erwartungskonträr, erweist sich die Beurteilung der unter dem Standard 'Verantwortungsabschiebung' zusammengefaßten Strategien, die durchgängig von (mindestens) 66% der Vptn dem Merkmal II (inhaltliche Richtigkeit/Aufrichtigkeit) zugeordnet sind. Erwartungskonform und mehrheitlich ist auch die Zuordnung von Strategien des 'Diskreditierens' und der 'Unerfüllbarkeit' zu Merkmal III (inhaltliche Gerechtigkeit).

Weniger eindeutig ist die Beurteilung der unter den Standards 'Geltungsüberziehung' und 'Kohärenzvorspiegelung' zusammengefaßten Strategien, die überwiegend nicht mit einer Häufigkeit von 66%, sondern nur von 50% der Vptn dem Merkmal II (inhaltliche Richtig-

keit/Aufrichtigkeit) zugeordnet werden. Im Fall der 'Kohärenzvorspiegelung' handelt es sich dabei um eine erwartungskonträre Zuordnung. Die größten Zuordnungsschwierigkeiten schließlich bereiteten die unter dem Standard 'Sinnentstellung' zusammengefaßten Strategien, die theoriegeleitet als zu Merkmal II gehörig eingestuft wurden. Unter den 7 theoriegeleitet zu dem Standard gehörigen (nach der Itemselektion im Pool verbliebenen) Strategien wird lediglich eine (49: Positionsverdrehung) empirisch eindeutig (nach dem 66%-Kriterium) Merkmal II zugeordnet, eine weitere (16: bewußtes Mißverstehen) nach dem 50%-Kriterium. Drei der 7 Strategien verfehlen das 50%-Kriterium und liegen zwischen Merkmal I und II (12: Begriffsverdrehung) bzw. Merkmal II und IV (65: Strohmann aufbauen; 71: Übertreiben). Die Strategien 11 (Bagatellisieren) und 26 (Etikettieren) werden erwartungskonträr Merkmal III zugeordnet. In der Mehrzahl werden also zwar die Strategien der 'Sinnentstellung' empirisch zumindest auch als zu Merkmal II gehörig eingestuft; allerdings ist die Zuordnung hier weniger eindeutig als für die anderen Strategien.

Insgesamt ist festzuhalten, daß die empirischen Zuordnungen von Strategien zu Merkmalen als weitgehende Bestätigung der theoriegeleitet erarbeiteten Zuordnungen auf Merkmalebene gelten können. Von den 72 im Pool verbliebenen Items wurden 51 einem Merkmal eindeutig (von mindestens 66% der Vptn) zugeordnet; in 44 von diesen 51 Fällen handelt es sich um theoriekonforme Einschätzungen. Erwartungskonträr fiel lediglich die Beurteilung der Gruppen von Strategien aus, die wir unter dem Standard 'Verantwortlichkeitsabschiebung' und 'Kohärenzvorspiegelung' zusammengefaßt und theoriegeleitet Merkmal III zugeordnet hatten; diese Strategien wurden empirisch relativ eindeutig Merkmal II zugeordnet. Zuordnungsprobleme ergaben sich für die theoretisch unter dem Standard 'Sinnentstellung' (Merkmal II) zusammengefaßten Strategien, aber auch diese wurden mehrheitlich als zumindest partiell Merkmal II zugehörig eingeschätzt.

### 6.3. Clusteranalytische Auswertung

#### 6.3.1. Ergebnisse der Clusteranalyse

Die Ähnlichkeitsskalierung der 72 im Pool verbliebenen Strategien-Items durch free card sorting wurde einer clusteranalytischen Auswertung nach dem BAVERAGE-Algorithmus (average linkage between groups; zur Begründung der Wahl des Verfahrens s.o. 4.3.) des SPSS unterzogen. Primäre Funktion der Clusteranalyse ist die Überprüfung der theoriegeleiteten Systematisierung rhetorischer Strategien durch Standards der Argumentationsintegrität. Die Ergebnisse sowie die gewählte Clusterlösung sind in Form eines Eiszapfen-Diagramms sowie eines Dendrogramms aufgeführt (vgl. Abbildungen 1 u. 2).

Abbildung 1: Eiszapfen-Diagramm der Clusteranalyse nach BAVERAGE

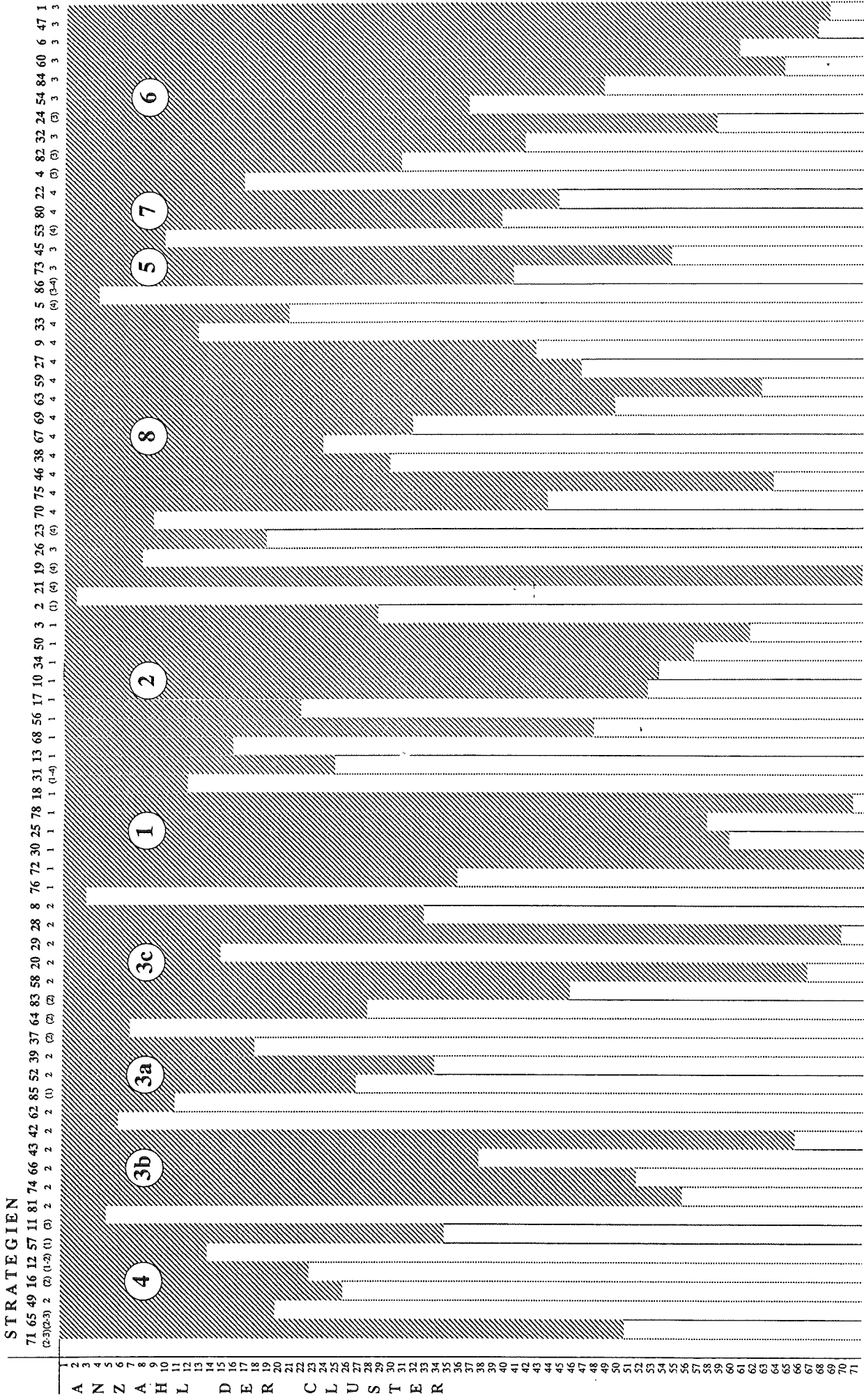
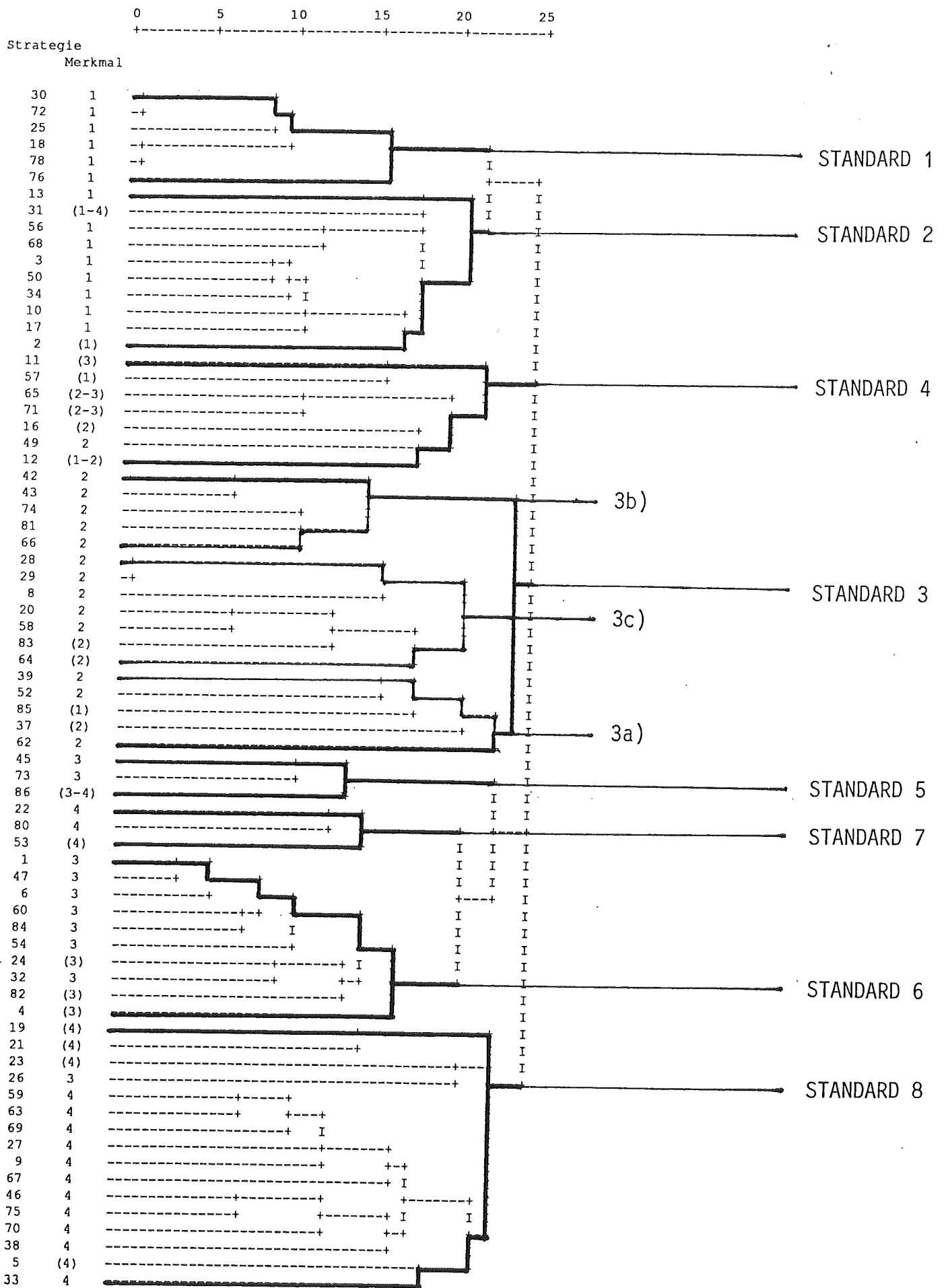


Abbildung 2: Dendrogramm der Clusteranalyse nach BAVERAGE



Anhand des Eiszapfen-Diagramms (s. Abbildung 1) wird unmittelbar deutlich, daß es zwar viele kleine Gruppen von Strategien gibt, die bereits auf einer frühen Agglomerationsstufe verschmolzen werden; größere Cluster, die mindestens 4 Strategien oder mehr umfassen, werden jedoch erst ab einer Gesamtanzahl von ca. 13 Clustern (Stufe 13) erkennbar. Dies stellt einen ersten Hinweis darauf dar, daß - wie aufgrund der hohen Itemanzahl zu vermuten (s.o. 4.3.) - die Einzelcluster in sich vergleichsweise heterogen sind. Dieser Eindruck bestätigt sich auf der Basis des Dendrogramms (s. Abbildung 2): Hier läßt sich über die Skala oberhalb der Cluster unmittelbar die Distanz der verschmolzenen Items zueinander auf jeder Agglomerationsstufe ablesen. Es wird deutlich, daß die Bildung größerer Cluster in einigen Fällen erst bei einer Itemdistanz von ca. 20 erfolgt.

Insbesondere anhand des Eiszapfendiagramms wird jedoch andererseits auch erkennbar, daß zunächst vier große Cluster klar gegeneinander abgrenzbar sind: Am deutlichsten ist die Abgrenzung zwischen den die Strategien 71 bis 2 und 21 bis 1 umfassenden großen Clustern; die Verschmelzung erfolgt hier erst auf der letzten Agglomerationsstufe. Auf der vorletzten Stufe werden die Cluster mit den Strategien 71 bis 8 und 76 bis 2 verschmolzen, auf der drittletzten Stufe die Cluster mit den Strategien 21 bis 5 und 86 bis 1. Betrachtet man die Merkmalszuordnungen der Strategien innerhalb dieser vier großen Cluster (in Abbildung 1 unterhalb der fettgedruckten Strategiennumerierungen aufgeführt), so wird deutlich, daß die Cluster in etwa den empirischen Merkmalszuordnungen entsprechen (s.o. 6.2.): Das erste große Cluster (Strategie 71 bis 8) enthält mehrheitlich die dem Merkmal II, das zweite (Strategie 76 bis 2) die dem Merkmal I empirisch zugeordneten Strategien; das dritte Cluster (Strategie 21 bis 5) umfaßt vor allem die empirischen Zuordnungen zu Merkmal IV, das vierte (Strategie 86 bis 1) jene zu Merkmal III und Merkmal IV.

Innerhalb dieser vier großen Cluster sind weitere (Sub-)Cluster erkennbar, deren Anzahl sich nach der von uns gewählten Lösung (vgl. Abbildung 1) auf 10 (bzw. 8) beläuft: Die 4-Merkmal-Lösung ist für unsere Zwecke einer Strategiensystematisierung in sich zu heterogen; um zu in sich homogeneren Clustern zu gelangen, ist es erforderlich, die Clusterlösung auf einer früheren Agglomerationsstufe anzusetzen. Dabei wäre es allerdings für unsere Zwecke ebenfalls nicht wünschenswert, solche Cluster in die Lösung aufzunehmen, die weniger als drei Strategien umfassen, da dies eher eine Zersplitterung, denn eine Systematisierung rhetorischer Strategien bedeuten würde. Eine Lösung, die homogenere Cluster bietet als die 4-Merkmal-Lösung und gleichzeitig eine Anzahl von mindestens 3 Strategien pro Cluster aufweist, ergibt sich in etwa auf der Agglomerationsstufe 10. Die resultierenden Cluster sind im Eiszapfendiagramm durch in die Cluster hineingeschriebene Nummerierungen gekennzeichnet (die Clusternummerierungen entsprechen den

Numerierungen der resultierenden Standards; s. dazu u. Punkt 7.); die Zuordnungen der Strategien zu den Clustern sind aus der Abbildung 1 ersichtlich. Eine Ausnahme hinsichtlich der Agglomerationsstufe, auf der die Cluster entstehen, bildet lediglich Cluster Nr. 8: Die Strategien 19 und 21 werden erst auf Stufe 7 mit den restlichen Strategien zu dem von uns ausgegrenzten Cluster verschmolzen.

### 6.3.2. Theoriegeleitete Begründung der gewählten Clusterlösung

Die Clusteranalyse stellt zunächst lediglich ein beschreibendes Verfahren dar; die Auswahl einer bestimmten unter den möglichen Clusterlösungen bedarf daher einer Begründung.

Da die Ergebnisse der Clusteranalyse in hohem Maß von dem gewählten Distanzmaß und dem Agglomerationsalgorithmus abhängen können, ist in diesem Zusammenhang zunächst unsere Entscheidung für die vom BAVERAGE-Algorithmus erbrachte Lösung zu begründen. Der BAVERAGE-Algorithmus stellt ein Verfahren nach der average-linkage-Methode dar; eine theoriegeleitete Begründung für average linkage gegenüber single linkage, complete linkage und Ward wurde bereits gegeben (s.o. 4.3.). Ein Vergleich mit Clusterlösungen, wie sie aus anderen Algorithmen resultieren, erscheint daher nur für dem BAVERAGE-Algorithmus vergleichbare Verfahren sinnvoll. Dazu bietet sich der WAVERAGE-Algorithmus an, der ebenfalls eine average-linkage-Methode darstellt (average linkage *within groups*); im Gegensatz zu BAVERAGE werden jedoch bei WAVERAGE in die Bildung durchschnittlicher Distanzen alle möglichen Paare von Fällen einbezogen, die an den beiden zu vergleichenden Clustern beteiligt sind (zu einer Abgrenzung von WAVERAGE gegenüber BAVERAGE vgl. Brosius 1981, 183).

Die Berechnung einer Clusteranalyse nach dem WAVERAGE-Algorithmus erbringt im wesentlichen mit der Clusteranalyse nach BAVERAGE übereinstimmende Ergebnisse: Es ergeben sich lediglich leichte Unterschiede in bezug auf die Verteilung einiger weniger Items über die Cluster; dies betrifft insbesondere das Cluster Nr. 4 (der bei WAVERAGE kleiner ausfällt) und das Cluster Nr. 6. Die 8/10 in der BAVERAGE-Lösung identifizierten Cluster sind jedoch auch bei WAVERAGE klar erkennbar. Diese Übereinstimmung kann als wechselseitige Validierung der beiden Verfahren gelten.

Insgesamt erschien uns allerdings die BAVERAGE-Lösung als die sinnvollere. Denn die Unterschiede in der Verteilung der Items über die Cluster bei WAVERAGE im Vergleich zu BAVERAGE führen zu einer geringeren Übereinstimmung der Clusterlösung mit den empirischen Merkmalszuordnungen der Strategien. Dies wird insbesondere am Beispiel des Clusters 6 deutlich: Die 10 bei BAVERAGE in diesem Cluster zusammengefaßten und empirisch dem Merkmal III zugeordneten Strategien finden sich auch in den WAVERAGE-Ergebnissen; bei WAVERAGE allerdings befinden sich in dem Cluster zusätzlich die Strategien 16, 62 und 5, von denen 2 empirisch

dem Merkmal II und eine Merkmal IV zugeordnet wurden. Die Verschiebung in der Verteilung einzelner Items über die Cluster bei WAVERAGE im Vergleich zu BAVERAGE resultiert also in einer größeren Heterogenität der Cluster gemessen an der Übereinstimmung der empirischen Merkmalszuordnung der jeweils zu einem Cluster zusammengefaßten Strategien. Wir haben uns daher für die BAVERAGE-Lösung entschieden.

Innerhalb dieses Analysemodells sprechen nun folgende Gründe für die gewählte 8-/10-Cluster-Lösung: Als relevantes Kriterium wurde bereits genannt (und partiell erörtert), daß gewöhnlich eine Clusterlösung anzustreben ist, bei der die Cluster in sich möglichst homogen, untereinander dagegen möglichst heterogen sind. Wir haben schon diskutiert, daß aufgrund der hohen Itemanzahl bei der vorliegenden Untersuchung das Kriterium der Abgrenzbarkeit der Cluster gegeneinander Vorrang hat gegenüber der Homogenität der Einzelcluster. Daß die Homogenität der Einzelcluster in diesem Fall nicht das entscheidende Kriterium für die Wahl einer Clusterlösung sein kann, wird vor allem bei Betrachtung des Distanzkoeffizienten deutlich. Der Distanzkoeffizient gibt für jede Agglomerationsstufe die Distanz an, die zwischen den auf einer Stufe jeweils verschmolzenen Clustern besteht. Je kleiner der Distanzkoeffizient für eine gewählte Clusterlösung ausfällt, desto höher ist die Homogenität der Einzelcluster. Ein Heranziehen des Distanzkoeffizienten bei der Auswahl einer Clusterlösung ist sinnvoll in solchen Fällen, in denen der Koeffizient ab einer bestimmten Agglomerationsstufe deutlich ansteigt. Bei der vorliegenden Clusteranalyse ist ein solch deutlicher Anstieg jedoch nicht erkennbar; der Distanzkoeffizient nimmt vielmehr über alle Agglomerationsstufen hinweg linear und minimal zu (von 2.0 auf der ersten bis hin zu 29.4 auf der letzten Stufe). Der Distanzkoeffizient stellt daher für uns kein sinnvolles Kriterium bei der Wahl der Clusterlösung dar.

Die von uns gewählte 8-/10-Cluster-Lösung ergibt sich vielmehr vor allem theoriegeleitet (zu einer von der Empirie ausgehenden Begründung s.u.). Den Ausgangspunkt bildet das bereits diskutierte Ergebnis, daß innerhalb des Eiszapfen-Diagramms klar 4 große Cluster erkennbar sind, die erst auf den letzten drei Agglomerationsstufen verschmolzen werden. Inhaltlich stimmen diese 4 Cluster weitgehend mit den empirischen Merkmalszuordnungen überein; das heißt, die Cluster enthalten jeweils vor allem solche Strategien, die von den Vpntn als zu demselben Merkmal gehörig eingestuft wurden.

Bei genauerer Betrachtung des Eiszapfen-Diagramms werden allerdings zwei Ausnahmen von diesem generellen Prinzip deutlich: Die Strategien 53, 80 und 22 sind zwar empirisch dem Merkmal IV zugeordnet, finden sich aber innerhalb des letzten der 4 Merkmalscluster (rechter Rand des Diagramms), das ansonsten nur dem Merkmal III zugeordnete Strategien enthält. Hier kann die (von den anderen Strategien des Merkmalsclusters abweichende) Merkmalszuordnung der 3 Strategien als Kriterium



für eine Herauslösung des kleineren Clusters aus dem Merkmalscluster herangezogen werden. Ein vergleichbarer Fall ergibt sich für die Strategien 71 bis 11 (linker Diagrammrand): Während die anderen Strategien des Merkmalsclusters mehrheitlich Merkmal II zugeordnet sind, variiert die empirische Zugehörigkeit der Strategien dieser kleineren Gruppe zwischen Merkmal I, II und III (allerdings mit einem Zuordnungsschwerpunkt auf Merkmal II). Auch hier kann die kleinere Gruppe aufgrund der abweichenden Merkmalszugehörigkeit von dem Merkmalscluster isoliert werden.

Am Beispiel der Isolierung dieser beiden Cluster wird zum einen deutlich, daß eine Clusterlösung auf einer Differenzierungsstufe unterhalb der 4 Merkmalscluster auch inhaltlich sinnvoll ist; zum anderen erscheint es naheliegend, bei der Isolierung weiterer Cluster unterhalb der Merkmalsebene in etwa diejenige Agglomerationsstufe zu wählen, auf der auch die beiden diskutierten Cluster noch nicht mit den Merkmalsclustern verschmolzen sind. Auf der Grundlage dieses Kriteriums resultiert die von uns gewählte 8- bzw. 10-Cluster-Lösung, die (da sie unterhalb der Merkmalsebene liegt) als empirisch fundierte Modifikation des ursprünglichen 14-Standard-Systems gelten kann. Im folgenden wollen wir diese Cluster-Lösung im Überblick darstellen und dabei auch auf deren Relation zu dem ursprünglichen Standardsystem eingehen<sup>7</sup>.

Am linken Diagrammrand läßt sich zunächst auf Stufe 4 das bereits diskutierte Cluster mit den Strategien 71 bis 11 isolieren; bei den Strategien handelt es sich (mit einer Ausnahme: (57) Relativierungsausrede) um solche, die theoretisch zu dem Standard 'Sinnentstellung' zusammengefaßt waren. Daran schließen sich 3 relativ kleine Cluster an, die zwar erst auf einer etwas späteren Agglomerationsstufe erkennbar werden, aber dennoch deutlich voneinander abgrenzbar sind. Das erste dieser Cluster enthält die Strategien 81 bis 42, die innerhalb des ursprünglichen Standardsystems zur 'Verantwortlichkeitsabschiebung' zusammengefaßt waren. Das folgende zweite Cluster umfaßt die Strategien 62 bis 37. Dabei handelt es sich um die Strategien der früheren Standards 'Widersprüchlichkeit' und 'Kohärenzvorspiegelung'; die Strategien 37 und 62 stammen dagegen aus dem Standard 'Überzeugtheitsvorspiegelung'. Die restlichen Strategien der 'Überzeugtheitsvorspiegelung' finden sich in dem folgenden dritten Cluster, das außerdem die Strategien der früheren 'Geltungsüberziehung' enthält. Von dem vorherigen sowie dem nächsten Cluster sind diese 3 Cluster zum einen durch die Merkmalszugehörigkeit (alle Merkmal II) abgegrenzt, zum anderen durch die Agglomeration erst auf einer späteren Stufe. Die 3 Cluster können daher entweder als eigenständige (Sub-)Cluster oder auch als ein recht heterogener Cluster auf Stan-

---

<sup>7</sup> Im Eiszapfendiagramm sind die resultierenden Cluster bereits mit Nummern bezeichnet; diese Nummern entsprechen der Numerierung der Standards, die auf der Grundlage der Cluster formuliert wurden (s.u. 7.).

dardebene betrachtet werden; je nach Abstraktheitsgrad der Strukturierung ergibt sich insgesamt eine 8- bzw. 10-Cluster-Lösung. Empirisch sind die in diesem Abschnitt beschriebenen Standardcluster schwerpunktmäßig Merkmal II zugeordnet. Von den dem Merkmal theoriegeleitet zugeordneten Strategiegruppen konnte nur die 'Sinnentstellung' empirisch validiert werden; die 'Verantwortungsabschiebung' war theoretisch Merkmal III zugeordnet.

Innerhalb des nächsten Merkmalsclusters (Merkmal I) sind auf Stufe 11 deutlich 2 Cluster unterscheidbar. Das erste umfaßt die Strategien 76 bis 18, die in dem 14-Standard-System zur 'Stringenzverletzung' zusammengefaßt waren. Im zweiten Cluster sind die Strategien 31 bis 2 enthalten; theoriegeleitet handelt es sich dabei um Strategien der 'Begründungsverweigerung'. Diese beiden dem Merkmal I theoretisch zugeordneten Strategiegruppen konnten also auch empirisch repliziert werden.

Das folgende Merkmalscluster (Merkmal IV) läßt sich auf dem gewählten Agglomerationsniveau nicht weiter unterdifferenzieren. Berücksichtigt man jedoch, daß sich innerhalb des angrenzenden Merkmalsclusters (III) eine weitere Gruppe von Strategien findet, die empirisch ebenfalls Merkmal IV zugeordnet sind, so erscheint es gerechtfertigt, dieses recht große und heterogene Cluster als Cluster auch auf Standardebene anzusetzen. Es sind hier die Mehrzahl der theoriegeleitet den früheren Standards 'Verständnisbehinderung', 'Druck Ausüben', 'Kommunikative Regelverletzung' und 'Übergehen/Abbruch' zugeordneten Strategien zusammengefaßt.

Aus dem letzten Merkmalscluster (Merkmal III) läßt sich zunächst aufgrund der abweichenden Merkmalszugehörigkeit (Merkmal IV) ein die Strategien 53 bis 22 umfassendes Cluster isolieren (s.o.); dieses enthält Strategien aus den früheren Standards 'Kommunikative Regelverletzung' und 'Diskreditieren'. Da dieses Standardcluster in der Mitte des Merkmalsclusters liegt, ergibt sich durch dessen Isolation zwangsläufig links und rechts je ein weiteres Cluster. Das linke umfaßt die Strategien 86 bis 45, die theoriegeleitet zu 'Unerfüllbarkeit' zusammengefaßt waren. Das rechte enthält die Strategien 4 bis 1; diese entsprechen weitgehend den früheren Strategien des 'Diskreditierens'.

Neben den bisher dargestellten theoriegeleiteten Kriterien läßt sich zur Begründung der gewählten Clusterlösung weiterhin als 'empirisches' Kriterium das der durchschnittlichen Anzahl der von den Vptn gebildeten Cluster heranziehen (vgl. Schmidt-Atzert & Ströhm 1983). Im Fall der vorliegenden Untersuchung variiert die empirische Clusteranzahl zwischen 10 und 35; die durchschnittliche Anzahl beträgt 19,8. Sie liegt damit in etwa doppelt so hoch wie die von uns gewählte Anzahl von 10 Clustern.

Verfolgt man nun im Detail anhand des Dendrogramms (s. Abbildung 2; s.o. 6.3.1.) die Clusterbildung, so läßt sich zeigen, daß im Durchschnitt für jedes der von uns identifizierten 10 Cluster 2 'Kristallisationskerne' aufweisbar sind (s. ausführlich u. Punkt 7.). Als 'Kristallisationskerne' bezeichnen wir dabei solche Subcluster, die bereits auf einer frühen Agglomerationsstufe gebildet werden; weitere im Cluster enthaltene Items werden erst auf späteren Stufen mit den Kernen verschmolzen, die damit quasi als die Zentren der jeweiligen Cluster gelten können. Insgesamt lassen sich 20 solcher Kristallisationskerne identifizieren; deren Anzahl stimmt also mit der durchschnittlichen Anzahl der von den Vptn gebildeten Cluster überein. Gleichzeitig läßt sich zeigen, daß ein Ansetzen der gewählten Clusterlösung auf der Agglomerationsstufe der Kristallisationskerne selbst zum einen eine übergroße Differenzierung darstellen würde; zum anderen wären auf diese Weise identifizierte Cluster hinsichtlich der jeweiligen Verschmelzungsstufe in hohem Maße heterogen. Es ist daher bei der Wahl einer Clusterlösung ein Ansetzen 'oberhalb' der Kristallisationskerne erforderlich (jedoch 'unterhalb' der 4-Merkmal-Lösung). Dazu bieten sich die aus der Agglomeration der jeweiligen Kristallisationskerne resultierenden Gesamtcluster an; diese entsprechen der von uns gewählten 8-/10-Cluster-Lösung.

Diese Lösung ergibt sich also zum einen theoriegeleitet über die Merkmalszuordnungen; zum anderen läßt sich ergänzend das empirische Kriterium der durchschnittlichen Anzahl der von den Vptn gebildeten Cluster heranziehen, die mit der Anzahl identifizierbarer Kristallisationskerne der Clusterbildung übereinstimmt.

### 6.3.3. Gewichtung der Strategien innerhalb der Cluster

Die gewählte 8-/10-Cluster-Lösung stellt also eine induktiv-empiriegeleitete Modifikation der theoriegeleiteten Systematisierung rhetorischer Strategien durch Standards der Argumentationsintegrität dar. Die resultierenden Cluster sind jedoch untereinander sowohl quantitativ als auch partiell qualitativ recht heterogen; die Clustergröße z.B. variiert zwischen 3 Strategien (Cluster Nr. 5 u. 7) und 16 Strategien (Cluster Nr. 8).

Speziell bei vergleichsweise großen und inhaltlich heterogenen Clustern ist es nicht möglich, alle Strategien bei der Standardformulierung gleichermaßen zu berücksichtigen. Um die für ein Cluster 'zentralen' Strategien zu bestimmen, wurden daher die in einem Cluster jeweils enthaltenen Strategien in eine gewichtete Rangreihe gebracht. Zur Erstellung der Rangreihe wurden die folgenden Informationen herangezogen: (1) Häufigkeit, mit der die Strategie demjenigen Merkmal zugeordnet wurde, dem auch die Mehrzahl der in dem Cluster enthaltenen Strategien zugeordnet sind; (2) durchschnittliches Unintegritätsurteil (operationalisiert über 'Grad der Behinderung') über diejenigen Vptn

hinweg, die die Strategie dem bei dem Häufigkeitsrating relevanten Merkmal zugeordnet hatten. Es wurden zunächst für jede Strategie zwei getrennte Rangreihen erstellt; in der einen erhielt jeweils die Strategie, die dem entsprechenden Merkmal empirisch am häufigsten zugeordnet wurde, den Rangplatz 1, in der anderen diejenige Strategie, die den höchsten 'Unintegritätswert' erhalten hatte. Anschließend wurden die beiden für jede Strategie resultierenden Rangplätze gemittelt; daraus ergibt sich die im folgenden dargestellte Rangreihe der Strategien pro Cluster. Die Cluster sind dabei in der Reihenfolge ihrer Nummerierungen in der Abbildung aufgeführt, die den Merkmalszuordnungen entsprechen (vgl. Abbildung 2; s.o. 6.3.1.).

Cluster Nr. 1:

- 1 Umkehrschlüsse (72)
- 2 Fehlschlüsse (30)
- 3 Erschleichung von Gründen (25)
- 4 unzulässige Verallgemeinerungen (76)
- 5 Vermischen von Kausalität und Korrelation (78)
- 6 danach-deshalb-Argumentation (18)

Wir haben bereits darauf hingewiesen, daß es sich bei diesen Strategien um solche handelt, die theoriegeleitet unter dem Stichwort 'Stringenzverletzung' zusammengefaßt waren (s.o. 6.3.2.); diesen Begriff wollen wir zur Kennzeichnung dieses Clusters auch weiterhin beibehalten.

Cluster Nr. 2:

- 1 reine Analogie (56)
- 2 Allgemeinheitsverweis (3)
- 3 bloßer Autoritätsverweis (10)
- 4.5 Präzedenzverweis (50)
- 4.5 'gesunder Menschenverstand' (34)
- 6 Tautologien (68)
- 7 bloßer Verweis auf Sprichwörter (17)
- 8 sich auf ein allgemeines Prinzip zurückziehen (2)
- 9 Behauptungswiederholung (13)
- 10 bloßer Gefühlsappell (31)

Die in diesem Cluster enthaltenen Strategien waren theoriegeleitet (mit Ausnahme von 68: Tautologien) in dem Standard 'Begründungsverweigerung' zusammengefaßt; auch diesen Begriff wollen wir zur Kennzeichnung des entsprechenden Clusters beibehalten.

Cluster Nr. 3.a.:

- 1 Hintertürchen offenhalten (39)
- 2 Handlungsdiskrepanz (37)
- 4 Widersprüche (85)

#### 4 Prinzipienverschiebung (52)

##### 4 so tun als ob (62)

Gemeinsames Element der hier zu einem Cluster zusammengefaßten Strategien ist es, daß eine (in der Tat nicht vorhandene) Konsistenz vorgetäuscht wird - sei es zwischen verschiedenen Sprechhandlungen, Handlungen und Äußerungen oder Handlungen und Gedanken. Wir wollen dieses Cluster daher mit dem Begriff der 'Konsistenzvorspiegelung' kennzeichnen. Theoriegeleitet waren unter diesen Strategien lediglich 'Handlungsdiskrepanz' und 'Prinzipienverschiebung' im Standard 'Kohärenzvorspiegelung' zusammengefaßt.

#### Cluster Nr. 3.b.:

##### 1 Kompetenz weitergeben (43)

##### 2 Verweis auf widrige Umstände (81)

##### 3 Kompetenz negieren (42)

##### 4 Sündenböcke suchen (66)

##### 5 ungerechtfertigt Verdienste in Anspruch nehmen (74)

Theoriegeleitet waren die Strategien dieses Clusters unter dem Begriff der 'Verantwortungsabschiebung' zusammengefaßt (s.o. 6.3.2.); damit wird nahegelegt, daß solche Strategien gemeint sind, mittels derer die Verantwortung für eine eigene Handlung ungerechtfertigt zurückgewiesen wird. Bei den Strategien auf den Rangplätzen 1 und 3 (Kompetenz weitergeben und negieren) handelt es sich jedoch um solche, bei denen die Verantwortung für eine künftige Handlung gar nicht erst übernommen wird. Dieser Sachverhalt erscheint durch den Begriff der 'Verantwortlichkeitsabrede' adäquater abgebildet, den wir daher künftig zur Kennzeichnung des Clusters verwenden wollen.

#### Cluster Nr. 3.c.:

##### 1 falsche Daten, Termine, Zitate anführen (29)

##### 2 falsche Behauptungen aufstellen (28)

##### 3 Ausnutzen der Überzeugungen anderer (8)

##### 4 eigene Sicht als gesicherte Tatsache darstellen (20)

##### 5.5 Richtigkeit subjektiver Behauptungen suggerieren (58)

##### 5.5 Vortäuschen unbedingter Richtigkeit

##### 7 etwas Strittiges voraussetzen

Auf den ersten Rangplätzen des Clusters finden sich solche Strategien, die theoriegeleitet als 'Überzeugtheitsvorspiegelung' zusammengefaßt waren; als eindeutig weniger zentral enthält der Cluster darüber hinaus Strategien der 'Geltungsüberziehung'. Bei der Kennzeichnung des Clusters wollen wir uns an den drei ersten, zentralen Strategien orientieren. Diesen ist gemeinsam, daß in der einen oder anderen Weise eine falsche (i.S. einer unwahren) Behauptung aufgestellt wird; wir kennzeichnen das Cluster daher mit dem Begriff der 'Wahrheitsvorspiegelung' (der auch Aspekte der 'Geltungsüberziehung' mit abdecken kann).

Auf der Grundlage des Dendrogramms wird (gegenüber dem Eiszapfen-Diagramm) noch deutlicher, daß die Cluster 3.a. bis 3.c., wenn auch auf einer späten Agglomerationsstufe, zu einem von den umliegenden Clustern klar abgrenzbaren Gesamtcluster zusammengefaßt sind. Zur zusammenfassenden Benennung dieses Gesamtclusters wollen wir den Begriff der 'Geltungsverzerrung' wählen, der u.E. alle der in den Subclustern thematischen Sachverhalte (Konsistenzvorspiegelung, Verantwortlichkeitsabrede, Wahrheitsvorspiegelung) abdecken kann.

Cluster Nr. 4:

- 1 bewußtes Mißverstehen (16)
- 2.5 Strohmann aufbauen (65)
- 2.5 Begriffsverdrehung (12)
- 4 Positionsverdrehung (49)
- 5 Übertreiben (71)
- 6 Relativierungsausrede (57)
- 7 Bagatellisieren (11)

Wie schon erwähnt, enthält dieses Cluster solche Strategien, die wir theoriegeleitet unter dem Begriff der 'Sinnentstellung' zusammengefaßt hatten (s.o. 6.3.2.). Wir wollen diesen Begriff auch weiterhin zur Kennzeichnung des Clusters beibehalten.

Cluster Nr. 5:

- 1 Unerfüllbarkeit (73)
- 2 Methode der abgewandelten Randbedingung (45)
- 3 zwei sich wechselseitig ausschließende Forderungen (86)

Bei diesem Cluster handelt es sich um eindeutig diejenigen Strategien, die theoriegeleitet unter dem Begriff der 'Unerfüllbarkeit' zusammengefaßt waren. Auch hier scheint der bisher verwendete Begriff zur weiteren Kennzeichnung des Clusters geeignet.

Cluster Nr. 6:

- 1 Absprechen der Argumentationskompetenz (1)
- 2 moralische Kompetenz d. Gegenüber anzweifeln (47)
- 3 argumentum ad personam (6)
- 4 Vorwürfe früherer Fehler oder Versäumnisse (84)
- 5 den Gegenüber 'vorführen' (82)
- 6.5 den Gegenüber lächerlich machen (32)
- 6.5 Psychologisieren (54)
- 8 sachliche Probleme als persönliche Schwierigkeiten (60)
- 9 Andeuten (4)
- 10 Entwertung der Selbstdefinition des Gegenüber

Dieses Cluster umfaßt weitgehend Strategien des 'Diskreditierens'; lediglich die (auf Rangplatz 10) liegende Strategie 'Entwertung der

Selbstdefinition des Gege<sup>3</sup>über' war theoriegeleitet dem Standard 'Kommunikative Regelverletzung' zugeordnet. Wir wollen daher den Begriff des 'Diskreditierens' auch weiterhin zur zusammenfassenden Kennzeichnung dieses Clusters verwenden.

Cluster Nr. 7:

- 1 Einschüchterungsversuche durch Grobheiten (22)
- 2 Provozieren (53)
- 3 Verunsichern (80)

Hier handelt es sich um Strategien, die unter dem Begriff der 'Kommunikativen Regelverletzung' zusammengefaßt waren. Zur Kennzeichnung des vorliegenden Clusters erscheint dieser Begriff allerdings zu weit gefaßt, denn eine nicht unerhebliche Anzahl theoriegeleitet ebenfalls zu diesem Standard gehöriger Strategien findet sich empirisch von den obigen drei Strategien abgetrennt in Cluster Nr. 8. Gemeinsam ist den drei Strategien, daß ein Teilnehmer einem anderen (anders als beim Diskreditieren) ganz offen feindlich gegenübersteht. Wir wollen diese Strategien daher mit dem Begriff der 'Feindlichkeit' kennzeichnen.

Cluster Nr. 8:

- 1 Handlungsdruck erzeugen (38)
- 2 Unterbrechen (75)
- 3 Tabuisierung (67)
- 4.5 Monologisieren (46)
- 4.5 etwas vorschieben (27)
- 6 vom Thema ablenken (69)
- 7 strittige Frage als irrelevant darstellen (67)
- 8 gehäufte Verwendung von Fachausdrücken (33)
- 9 Übergehen (70)
- 10 Einwände 'vorwegnehmen' (23)
- 12 Ausweichen (9)
- 12 Rückzug auf scheinbar bereits Ausdiskutiertes (59)
- 12 Einschnappen (21)
- 14 Anhäufung von Unterscheidungen (5)
- 15 eigene Person an ein Argument hängen (19)
- 16 Etikettierung (21)

In diesem weitaus größten Cluster findet sich eine Reihe von Strategien, die theoriegeleitet jeweils zu verschiedenen Standards zusammengefaßt waren, nämlich: Formen des 'Druck Ausübens', der 'Kommunikativen Regelverletzung', der 'Verständnisbehinderung' und des 'Übergehens'. Zentral erscheinen dabei innerhalb des empirischen Clusters insbesondere Strategien der beiden ersteren Gruppen, d.h. Strategien des 'Druck Ausübens' und der 'Kommunikativen Regelverletzung'. Gemeinsam erscheint allen Strategien des Clusters, daß der Gegenüber daran gehindert wird, sich in dem Maß, wie er es selbst wünscht, an

der Argumentation zu beteiligen. Wir wollen dieses Cluster daher mit dem Begriff der 'Beteiligungseinschränkung' kennzeichnen.

#### 6.4. Wertigkeitsunterschiede zwischen den Merkmalen

Wir haben bereits diskutiert, daß bei der Clusterbildung in der Mehrzahl der Fälle solche Strategien zu einem Cluster zusammengefaßt sind, die empirisch jeweils demselben Merkmal zugeordnet wurden. Dabei entfallen auf Merkmal I die Cluster Nr. 1 und 2 (Stringenzverletzung und Begründungsverweigerung), auf Merkmal II die Cluster Nr. 3.a., 3.b., 3.c. und 4 (Konsistenzvorspiegelung, Verantwortlichkeitsabrede, Wahrheitsvorspiegelung und Sinnentstellung), auf Merkmal III die Cluster Nr. 5 und 6 (Unerfüllbarkeit und Diskreditieren) und auf Merkmal IV die Cluster Nr. 7 und 8 (Feindlichkeit und Beteiligungseinschränkung). Legt man eine 8-Cluster-Lösung zugrunde, bei der die Cluster 3.a., 3.b. und 3.c. zu einem Gesamtcluster zusammengefaßt sind, ergeben sich also pro Merkmal zwei Cluster.

Theoriegeleitet gehen wir davon aus, daß die vier Merkmale unterschiedliche Aspekte bzw. Geltungsbereiche des Konstrukts der Argumentationsintegrität abdecken. Dabei ist nicht auszuschließen, daß diese Aspekte für das Konstrukt jeweils einen unterschiedlichen Stellenwert haben bzw. sich hinsichtlich ihrer Gewichtung innerhalb des Konstrukts unterscheiden. Wenn dies der Fall ist, so schlägt sich diese unterschiedliche Gewichtung vermutlich auch in dem durchschnittlichen 'Unintegritätsrating' derjenigen Strategien nieder, die dem jeweiligen Merkmal empirisch zugeordnet wurden; andererseits aber dürften sich die einem Merkmal zugeordneten Strategien hinsichtlich ihres Grades an Unintegrität nicht unterscheiden.

Zum Zweck einer ersten Überprüfung, ob unsere Vermutung gerechtfertigt ist, daß sich die Merkmale hinsichtlich der durchschnittlichen Unintegrität der ihnen empirisch zugeordneten Strategien unterscheiden, wurde für jedes Merkmal ein durchschnittlicher Zentralitätswert ermittelt. In diesen Zentralitätswert gingen die 'Behinderungsratings' auf der fünf-stufigen-Skala für alle dem Merkmal empirisch zugeordneten Strategien ein; es wurden allerdings nur die Ratings derjenigen Personen berücksichtigt, die die Strategie auch dem entsprechenden Merkmal zugeordnet hatten. Die durchschnittlichen Unintegritätswerte sind in Tabelle 3 aufgeführt.

Wie aus der Tabelle hervorgeht, bestehen nach den Einschätzungen der Vpntn durchaus Unterschiede zwischen den einzelnen Merkmalen hinsichtlich des Grades der Unintegrität der ihnen jeweils zugeordneten Strategien: Den niedrigsten Wert weist Merkmal I mit 2,25 auf, den höchsten Merkmal III mit 3,30. Merkmale II und IV sind hinsichtlich des Unintegritätsratings mit Werten von 2,74 bzw. 2,90 in etwa



vergleichbar und liegen damit ungefähr in der Mitte zwischen den Merkmalen I und III.

-----  
Tabelle 3:

Durchschnittliche Unintegritätswerte der Merkmale

1. formale Richtigkeit	2,25
2. Aufrichtigkeit	2,74
3. inhaltliche Gerechtigkeit	3,30
4. prozedurale Gerechtigkeit	2,90

-----

Zur Prüfung der statistischen Bedeutsamkeit dieser Unterschiede wurden Chi-Quadrat-Testungen der Häufigkeitsverteilungen innerhalb der Merkmale über die Kategorien der Unintegritäts-Rating-Skala durchgeführt; von den 5 Kategorien der Skala gingen jedoch nur 4 in die Testungen ein; die Kategorie 'gar nicht' entfiel, da nur die Ratings derjenigen Vptn berücksichtigt wurden, die in der entsprechenden Strategie eine Behinderung gesehen hatten. Bei einer Prüfung der Häufigkeitsverteilungen aller Merkmale gegeneinander resultieren insgesamt 6 Chi-Quadrat-Testungen. Die jeweils getesteten Merkmalspaare und resultierenden Chi-Quadrat-Werte sind in Tabelle 4 aufgeführt; signifikante Werte ( $p < 0,05$ ) sind einfach, hochsignifikante Werte ( $p < 0,001$ ) doppelt unterstrichen.

-----

Tabelle 4:

Chi-Quadrat-Testungen der Häufigkeitsverteilungen über die Kategorien der Unintegritätsskala innerhalb der Merkmale

	M I	M II	M III	M IV
M I	-	<u>67,45</u>	<u>207,41</u>	<u>106,37</u>
M II		-	<u>75,24</u>	<u>10,23</u>
M III			-	<u>39,68</u>
M IV				-

df = 3

-----

Wie bereits aufgrund der durchschnittlichen Integritätsratings der Merkmale zu erwarten, unterscheidet sich Merkmal I, das den niedrigsten Durchschnittswert aufweist, hinsichtlich der Verteilung der Integritätsratings (über alle relevanten Strategien und Vptn hinweg) in den Kategorien der Behinderungsskala hochsignifikant von allen anderen Merkmalen; dasselbe gilt für Merkmal III mit dem höchsten Durchschnittswert. Auch der Unterschied zwischen den Merkmalen II und IV wird signifikant, allerdings lediglich mit  $p < 0,025$ , während die Chi-

Quadrat-Werte für die anderen Testungen eine Signifikanz von  $p < 0,0001$  aufweisen.

Diese Unterschiede zwischen den Merkmalen sagen umso mehr aus, je geringer die Unintegritätsunterschiede innerhalb der Merkmale sind. Um die Heterogenität bzw. Homogenität innerhalb der Merkmale zu überprüfen, wurden ebenfalls Chi-Quadrat-Testungen der Verteilungen der Besetzungshäufigkeiten über die Kategorien der Unintegritätsskala hinweg durchgeführt, und zwar für die Gruppen von Strategien, die jeweils den beiden Standards innerhalb eines Merkmals empirisch zugeordnet worden waren. Es wurden also die Verteilungen der Besetzungshäufigkeiten der den beiden Standards innerhalb eines Merkmals jeweils zugeordneten Strategien gegeneinander getestet. Die resultierenden Chi-Quadrat-Werte sind in Tabelle 5 wiedergegeben.

-----  
Tabelle 5:  
Testung der Unintegritätsratings der Standards innerhalb eines Merkmals

M I:	Standards (1/2):	<u>20,24</u>	df=3	$p < 0,0001$
M II:	Standards (3/4):	5,71	df=3	$p < 0,25$
M III:	Standards (5/6):	5,60	df=3	$p < 0,25$
M IV:	Standards (7/8):	1,67	df=3	$p < 0,75$

-----

Die Ergebnisse bestätigen in 3 von 4 Fällen die Hypothese, daß sich die den Standards innerhalb eines Merkmals zugeordneten Strategien hinsichtlich der Unintegritätsbeurteilungen nicht signifikant unterscheiden. Die Testung der Standards 3 und 4, 5 und 6 sowie 7 und 8 gegeneinander fällt nicht signifikant aus. Lediglich die innerhalb von Merkmal I zusammengefaßten Standards 'Stringenzverletzung' und 'Begründungsverweigerung' unterscheiden sich hochsignifikant; dies dürfte auf die vergleichsweise niedrigen Unintegritätswerte der in dem Standard 'Begründungsverweigerung' zusammengefaßten Strategien zurückgehen. Die Hypothese, daß die innerhalb eines Merkmals zusammengefaßten Strategien hinsichtlich der beurteilten Unintegrität homogener sind als die den verschiedenen Merkmalen zugeordneten Strategien, kann damit als überwiegend bewährt gelten.

Insgesamt bleibt hinsichtlich dieses letzten Auswertungsschritts festzuhalten, daß solche argumentativen Unintegritäten, die als 'inhaltlich ungerecht' (Merkmal III) eingestuft werden, von den Vptn als am gravierendsten beurteilt werden. Den geringsten Grad beurteilter Unintegrität weist der bewußte Einsatz solcher Strategien auf, die in den Bereich formaler Argumentationsfehler fallen (Merkmal I); innerhalb dieses Merkmals wiederum weisen die unter dem Standard 'Begründungsverweigerung' zusammengefaßten Strategien nach Einschätzung der Experten-Vptn die geringste Wertigkeit auf. Strategien, bei deren bewußter Verwendung die Merkmale II (inhaltliche Richtig-

keit/Aufrichtigkeit) und IV (formale Gerechtigkeit) betroffen sind, liegen hinsichtlich der Wertigkeitseinschätzung zwischen diesen Extrempolen.

## 7. FAZIT: DIE INDUKTIV MODIFIZIERTE THEORIESTRUKTUR

Die vorliegende Untersuchung wurde primär mit dem Ziel durchgeführt, die theoriegeleitet erarbeitete Binnenstruktur des Konstrukts der Argumentationsintegrität empirisch zu fundieren und ggfs. zu modifizieren. Als die wichtigsten Unterschiede der induktiv-empirischen gegenüber der rein theoretischen Binnenstrukturierung sind bisher herausgearbeitet worden: Zum einen müssen zwei Gruppen von Strategien, die theoriegeleitet unter 'Kohärenzvorspiegelung' und 'Verantwortungsabschiebung' zusammengefaßt und Merkmal III (inhaltliche Gerechtigkeit) zugeordnet waren, nach den empirischen Ergebnissen eher Merkmal II (inhaltliche Richtigkeit/Aufrichtigkeit) zugeordnet werden; zum anderen ergibt sich auf der Grundlage der Clusteranalyse eine Zusammenfassung der Strategien zu 8/10 anstelle wie bisher 14 Standards. Im folgenden wollen wir die gesamte modifizierte Konstruktstruktur einschließlich der Neuformulierungen von Standards im Überblick darstellen; dabei werden wir insbesondere auch auf etwaige Binnendifferenzierungen der in einem Standard jeweils zusammengefaßten Strategien eingehen, wie sie auf der Grundlage der innerhalb der Clusterbildung erkennbaren 'Kristallisationskerne' (s.o. 6.3.2.) deutlich werden.

Auf oberstem Abstraktionsniveau ergeben sich keine Veränderungen der Theoriestruktur. Die von uns in den Instruktionen angebotene Unterscheidung zwischen 'deskriptiver' und 'idealtypisierender' Verwendung des Argumentationsbegriffs wurde von den Vptn zumeist ohne Nachfragen oder Erläuterungsbitten akzeptiert, was vermuten läßt, daß es sich bei dieser Unterscheidung in der Tat um eine vergleichsweise geläufige handelt (s. dazu auch Christmann & Groeben 1991). Das Gleiche gilt für die mit der 'idealtypisierenden' Verwendung des Argumentationsbegriffs verbundenen Zielperspektiven der Rationalität und Kooperativität, die wir unter dem Begriff der 'Verallgemeinerbarkeit' zusammengefaßt haben.

Wir können daher bei der Herleitung des Konstrukts der Argumentationsintegrität weiterhin von der 'idealtypisierenden' Verwendung des Argumentationsbegriffs ausgehen, mit der sich ein Anspruch auf Verallgemeinerbarkeit als Zielperspektive verbindet. Dieser Anspruch auf Verallgemeinerbarkeit läßt sich weiter ausdifferenzieren in die Dimensionen der Rationalität und Kooperativität. Auf Subjektseite setzen wir eine dem Anspruch auf Verallgemeinerbarkeit korrespondierende

wechselseitige Erwartung der Ernsthaftigkeit bei den TeilnehmerInnen an; diese manifestiert sich hinsichtlich der Zielperspektiven zum einen in der '(ernsthaften) Begründungsorientierung', zum anderen in der '(ernsthaften) Alteritätsorientierung'.

Bei der empirischen Zuordnung der Strategien zu den von uns postulierten 4 Merkmalen (un-)integeren Argumentierens resultiert in etwa eine Gleichverteilung der Strategien über die Merkmale (unter Berücksichtigung von Zuordnungen sowohl nach dem 66%- als auch nach dem 50%-Kriterium); weiterhin zeigen die Chi-Quadrat-Testungen der Unintegritätsratings (der den einzelnen Merkmalen zugeordneten Strategien), daß sich die Merkmale hinsichtlich ihrer Wertigkeit bzw. ihres Grades an Unintegrität in den Einschätzungen der VpIn unterscheiden. Dies läßt sich als Hinweis darauf werten, daß in der Tat alle 4 von uns postulierten Merkmale eigenständige Gegenstandsbereiche des Konstrukts der Argumentationsintegrität darstellen.

Wir können daher jetzt auch empirisch fundiert annehmen, daß 4 wesentliche Bedingungen im Sinne von Argumentationsregeln zu explizieren sind, deren Einhaltung beim Argumentieren notwendig ist, damit die Zielperspektiven der Rationalität und Kooperativität erreichbar bleiben: I. formale Richtigkeit der Argumentationsbeiträge, II. Aufrichtigkeit der TeilnehmerInnen, III. inhaltliche Gerechtigkeit der Argumente, IV. prozedurale Gerechtigkeit/Kommunikativität. Dabei sind die Bedingungen I. und II. schwerpunktmäßig der Zielperspektive der Rationalität, die Bedingungen III. und IV. schwerpunktmäßig der Kooperativität zugeordnet.

Auf der Grundlage der 4 Bedingungen und der Annahme einer impliziten reziproken Ernsthaftigkeitserwartung läßt sich auch an der Explikation des Konstrukts 'Argumentationsintegrität' festhalten: nämlich als Forderung, integer zu argumentieren bzw. nicht wissentlich etwas zu tun, was die Argumentationsbedingungen verletzt. Das impliziert vor allem auch die Binnenstrukturierung des Konstrukts auf Merkmalsebene; d.h. es sind jetzt auch empirisch begründet analog zu den 4 Argumentationsbedingungen 4 Merkmale (un-)integeren Argumentierens (als Unterlassensforderungen) anzusetzen: I. fehlerhafte Argumentationsbeiträge, II. unaufrichtige Argumentationen, III. ungerechte Argumente sowie IV. ungerechte Interaktionen.

Eine substantielle Modifikation der Theoriestructur ist allerdings auf der folgenden Ebene der Zusammenfassung von rhetorischen Strategien taktischen Argumentierens zu Standards der Argumentationsintegrität und deren Zuordnung zu den 4 Merkmalen vorzunehmen. Statt wie bisher 14 Standards, von denen jeweils 3 den Merkmalen I. und II. sowie jeweils 4 den Merkmalen III. und IV. zugeordnet waren, ergibt sich nun eine Strukturierung in 8 (bzw. 10) Standards, von denen jeweils 2 ei-

nem Merkmal zugeordnet sind. Im folgenden wollen wir zunächst die Standards in ihrer neuen Formulierung auführen<sup>8</sup>:

1. *Stringenzverletzung*: Unterlasse es, absichtlich in nicht stringenter Weise zu argumentieren.

2. *Begründungsverweigerung*: Unterlasse es, deine Behauptungen absichtlich nicht oder nur scheinbar zu begründen.

3. *Geltungsverzerrung*: Unterlasse es, für und mit etwas zu argumentieren, von dessen Geltung du selbst so nicht überzeugt bist.

3.a. *Konsistenzvorspiegelung*: Unterlasse es, absichtlich nicht oder nur scheinbar in Übereinstimmung mit deinen sonstigen (Sprech-)Handlungen zu argumentieren.

3.b. *Verantwortlichkeitsabrede*: Unterlasse es, eigene Verantwortlichkeiten absichtlich in Abrede zu stellen oder ungerechtfertigt auf andere (Personen oder Instanzen) zu übertragen.

3.c. *Wahrheitsvorspiegelung*: Unterlasse es, Behauptungen als objektiv wahr auszugeben, von denen du weißt, daß sie falsch oder nur subjektiv sind.

4. *Sinnentstellung*: Unterlasse es, eigene oder fremde Beiträge sowie Sachverhalte absichtlich sinnentstellend wiederzugeben.

5. *Unerfüllbarkeit*: Unterlasse es, und sei es auch nur leichtfertig, für solche (Handlungs-Auf-)Forderungen zu argumentieren, von denen du weißt, daß sie vom Gegenüber nicht befolgt werden können.

6. *Diskreditieren*: Unterlasse es, andere TeilnehmerInnen absichtlich oder leichtfertig zu diskreditieren.

7. *Feindlichkeit*: Unterlasse es, deinen Gegner in der Sache absichtlich als persönlichen Feind zu behandeln.

8. *Beteiligungseinschränkung*: Unterlasse es, absichtlich in einer Weise zu interagieren, die das Mitwirken anderer TeilnehmerInnen an einer Klärung einschränkt oder verhindert.

Die Binnenstrukturierung, die aus der Zuordnung dieser Standards zu den 4 Merkmalen für das gesamte Konstrukt der Argumentationsintegrität resultiert, ist in Abbildung 3 aufgeführt.

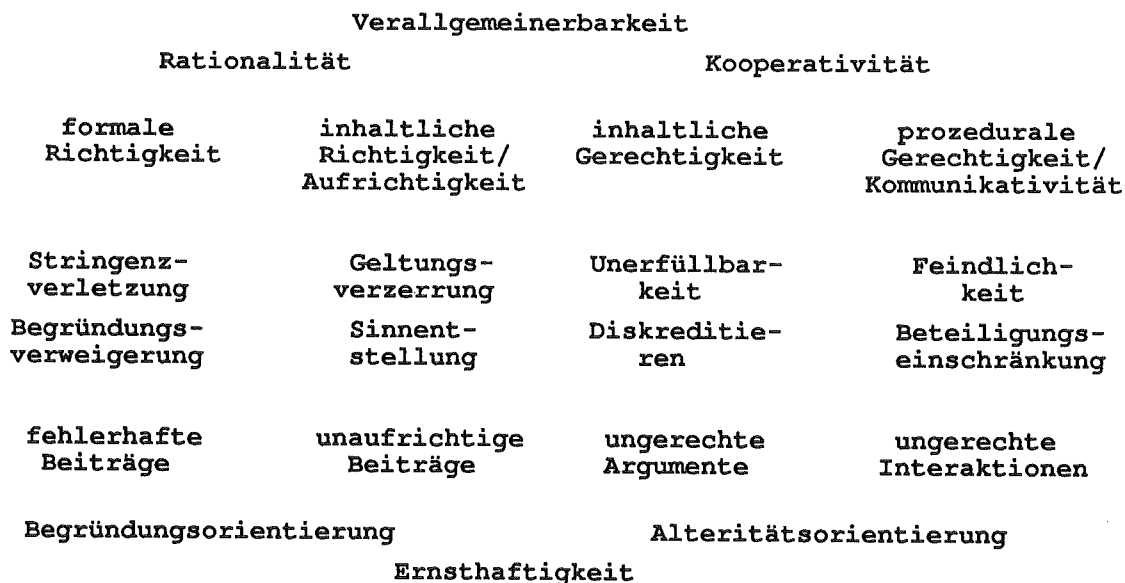
Die Standards 1 (Stringenzverletzung) und 2 (Begründungsverweigerung) sind eindeutig Merkmal I zugeordnet. Die unter dem Standard 3 zusammengefaßten 3 Substandards fallen empirisch eindeutig unter Merkmal II, Standard 4 (Sinnentstellung) dagegen liegt hinsichtlich der empirischen Zuordnungen zwischen Merkmal II und III mit einem leichten Schwerpunkt auf Merkmal II; dem haben wir versucht Rechnung zu tragen, indem wir 'Sinnentstellung' als Standard 4 konzipiert haben, der den Übergang von Merkmal II zu Merkmal III markiert. Die in den Standards 5 (Unerfüllbarkeit) und 6 (Diskreditieren) zusammengefaßten Strategien

---

<sup>8</sup> Bei der Formulierung der dem Merkmal III zugeordneten Standards 5 und 6 haben wir der hohen Wertigkeit des Merkmals in den Einschätzungen der Vptn dadurch Rechnung getragen, daß wir auch eine nur leichtfertige Verletzung der beiden Standards bereits als uninteger ausweisen.

sind empirisch mehrheitlich dem Merkmal III zugeordnet. Es folgt Standard 7 (Feindlichkeit); die hier zusammengefaßten Strategien sind zwar empirisch Merkmal IV zugeordnet, aus dem Eiszapfendiagramm der Clusteranalyse (vgl. Abbildung 1; s.o. 6.3.1.) geht jedoch hervor, daß die Strategien bei der Clusterbildung weniger mit den Strategien des Standards 8 (Beteiligungseinschränkung) verbunden sind, die ebenfalls unter Merkmal IV fallen, sondern näher bei den Strategien des 'Diskreditierens' (Merkmal III) liegen. Trotz der empirischen Zuordnung der Strategien scheint der Standard 7 daher am Rand von Merkmal IV in Richtung auf Merkmal III zu liegen; dies ist auch der Grund dafür, warum wir den Standard als Nr. 7 im Anschluß an die dem Merkmal III zugeordneten Standards 5 und 6 konzipiert haben. Die Strategien des Standards 8 (Beteiligungseinschränkung) schließlich sind empirisch eindeutig Merkmal IV. zugeordnet.

Abbildung 3:  
Induktiv modifizierte Binnenstruktur des Konstrukts der Argumentationsintegrität



Zusammenfassend ergibt sich damit die bereits mehrfach begründete schwerpunktmäßige Zuordnung von je 2 Standards pro Merkmal. Dabei ist Standard 4 leicht in Richtung auf Merkmal III verschoben; Standard 7 liegt im Randbereich des Merkmals IV, dem die Strategien empirisch zugeordnet sind, mit einer inhaltlichen Tendenz in Richtung auf Merkmal III.

Im folgenden wollen wir zur Verdeutlichung noch näher auf die Binnenstruktur der einzelnen Standards eingehen, wie sie sich auf der Grundlage der Clusterbildung unter Einbeziehung der 'Kristallisationskerne' - sowie ergänzend aus den gewichteten Rangfolgen der Strategien

pro Standard auf der Grundlage der Häufigkeiten empirischer Merkmalszuordnungen und durchschnittlicher Wertigkeitsratings (s.o. 6.4.) ergibt. Bei der Beschreibung von Kristallisationskernen beziehen wir uns auf das in Abbildung 2 dargestellte Dendrogramm (s.o. 6.3.1.).

#### *1. Stringenzverletzung:*

Innerhalb des Clusters lassen sich auf einer frühen Agglomerationsstufe recht klar zwei Kristallisationskerne identifizieren. Der erste umfaßt die Strategien 'Fehlschlüsse' (30) und 'Umkehrschlüsse' (72); auf einer späteren Agglomerationsstufe lagert sich daran die Strategie 'Erschleichen von Gründen' (25) an. Der zweite Kern beinhaltet 'Vermischen von Kausalität und Korrelation' (78) und 'danach-deshalb-Argumentation' (18). Die beiden Kerne werden bereits kurz nach Anlagerung von Strategie 25 an Kern 1 zu einem Cluster verschmolzen; auf einer wesentlich späteren Verschmelzungsstufe wird die Strategie 'unzulässige Verallgemeinerungen' dem Cluster hinzugefügt. Ein Vergleich mit der Rangfolge der Strategien des Standards zeigt, daß hier der 1. Kristallisationskern diejenigen Strategien umfaßt, die auch in der Rangreihe die obersten Plätze einnehmen. Dies läßt sich als Hinweis darauf werten, daß die Strategien 'Fehlschlüsse' und 'Umkehrschlüsse' als besonders typisch für 'Stringenzverletzung' gelten können. Eine differenzierende inhaltliche Abgrenzung der beiden Kristallisationskerne erscheint für diesen Standard nicht mehr sinnvoll.

#### *2. Begründungsverweigerung:*

Auch hier lassen sich eindeutig zwei Kristallisationskerne ausmachen, jedoch erst auf einer wesentlich späteren Agglomerationsstufe als bei Cluster 1. Ein erstes Zentrum bilden die Strategien 'Allgemeinheitsverweis' (3) und 'Präzedenzverweis' (50); an diese lagern sich in schneller Folge an: 'gesunder Menschenverstand' (34), 'bloßer Autoritätsverweis' (10), 'bloßer Verweis auf Sprichwörter' (17) sowie auf einer späteren Agglomerationsstufe 'sich auf ein allgemeines Prinzip zurückziehen' (2). Der zweite Kern setzt sich zunächst zusammen aus 'reine Analogie' (56) und 'Tautologien' (68); hinzu kommen auf einer späteren Stufe 'Gefühlsappell' (31) sowie 'Behauptungswiederholung' (13).

Inhaltlich lassen sich die beiden Kerne wie folgt binnendifferenzieren: Bei den Strategien des ersten Kerns handelt es sich durchgehend um Formen der Scheinbegründung, d.h. um Begründungen, die sich zwar von der zu begründenden Aussage unterscheiden, aber nicht als 'valide' Gründe gelten können. Die Strategien des zweiten Kerns weisen dagegen eher einen Leerformelcharakter i.S. einer bloßen Wiederholung der zu begründenden Aussage auf (wobei 'reine Analogie' zwischen den beiden Kernen zu plazieren wäre).

Innerhalb der gewichteten Rangreihe der Strategien nehmen 'reine Analogie' und 'Allgemeinheitsverweis' gemeinsam den obersten Rangplatz (1,5) ein. Es handelt sich dabei also um jene Strategien, die auch in den beiden Kristallisationskernen den Anfang der Clusterbildung markieren. Es ist daher zu vermuten, daß beide Kristallisationskerne für den Standard von gleicher Bedeutung sind.

### *3. Geltungsverzerrung:*

#### *3.a. Konsistenzvorspiegelung:*

Für dieses Cluster ist nur ein Kristallisationskern identifizierbar, der sich aus den Strategien 'Hintertürchen offenhalten' (39) und 'Prinzipienverschiebung' (52) zusammensetzt, an den sich die anderen Strategien in schneller Folge anlagern. Dies deutet darauf hin, daß keine weitere inhaltliche Binnendifferenzierung der Strategien dieses Standards möglich ist. In der gewichteten Rangreihe der Strategien nimmt 'Hintertürchen offenhalten' den obersten Rangplatz ein; die Strategie kann also aufgrund ihres Gewichts sowohl in der Rangreihe als auch der Clusterbildung als für den Standard besonders typisch gelten.

#### *3.b. Verantwortlichkeitsabrede:*

Es sind klar zwei Kristallisationskerne erkennbar. Der erste umfaßt (auf einer frühen Agglomerationsstufe) die Strategien 'Kompetenz negieren' (42) und 'Kompetenz weitergeben' (43), der zweite (auf einer etwas späteren Stufe) die Strategien 'ungerechtfertigt Verdienste in Anspruch nehmen' (74), 'Verweis auf widrige Umstände' (81) und 'Sündenböcke suchen' (66). Inhaltlich können diese Strategien wie folgt differenziert werden: Bei 'Kompetenz negieren' und 'Kompetenz weitergeben' handelt es sich um Strategien, bei denen es einer Person darum geht, eine fragliche Handlung gar nicht erst ausführen zu müssen; bei den Strategien des zweiten Kerns wird dagegen die Verantwortung für eine bereits ausgeführte Handlung entweder ungerchtfertigt abgewiesen oder in Anspruch genommen.

Ein Vergleich mit der gewichteten Rangreihe zeigt, daß Strategien aus beiden Kristallisationskernen auf den obersten Rangplätzen liegen ('Kompetenz negieren' und 'Verweis auf widrige Umstände'). Wir gehen daher davon aus, daß beide Kristallisationskerne für den Standard konstitutiv sind; weiterhin sehen wir die beiden genannten Strategien als für den Standard typisch an.

#### *3.c. Wahrheitsvorspiegelung:*

Hier lassen sich ebenfalls zwei Kristallisationskerne ausmachen. Der erste (auf einer sehr frühen Agglomerationsstufe) umfaßt die Strategien 'falsche Daten, Termine, Zitate anführen' (29) und 'falsche Behauptungen aufstellen' (28); diese Strategien liegen auch innerhalb der gewichteten Rangreihe auf den obersten beiden Plätzen und können daher insgesamt als für diesen Standard besonders typisch gelten. Der



zweite Kern wird von den Strategien 'eigene Sicht als gesicherte Tatsache darstellen' (20) und 'Richtigkeit subjektiver Behauptungen suggerieren' (58) gebildet. In der gewichteten Reihe liegen diese Strategien auf niedrigeren Rangplätzen.

Inhaltlich handelt es sich bei den beiden Kernen um Strategien, die zum einen theoriegeleitet unter dem Begriff der 'Überzeugtheitsvorspiegelung' zusammengefaßt waren; der zweite Kern wird von Strategien gebildet, die wir theoretisch als Formen der 'Geltungsüberziehung' bezeichnet hatten.

#### 4. Sinnentstellung:

Für dieses Cluster lassen sich, obwohl er lediglich 7 Strategien umfaßt, drei Kristallisationskerne identifizieren; dies steht möglicherweise mit der Heterogenität der empirischen Merkmalszuordnungen der darin zusammengefaßten Strategien in Zusammenhang: Zwar ist bei fünf der Strategien Merkmal II zumindest tangiert, aber keine der Zuordnungen ist eindeutig; drei der Strategien liegen empirisch zwischen zwei Merkmalen.

Der früheste Kristallisationskern enthält die Strategien 'Strohmannern aufbauen' (65) und 'Übertreiben' (71). Der zweite Kern umfaßt 'Bagatellisieren' (11) und 'Relativierungsausrede' (57), der dritte 'bewußtes Mißverstehen' (16), 'Positionsverdrehung' (49) und 'Begriffsverdrehung' (12). Es werden zunächst der erste und dritte Kern zusammengefaßt; daran lagert sich der zweite Kern an.

Dabei indizieren die drei Kerne drei inhaltlich unterschiedliche Strategiangruppen innerhalb des Clusters: Der erste Kern läßt sich mit dem Stichwort 'Hochspielen' beschreiben, der zweite analog mit 'Herunterspielen'; die Strategien des dritten Kerns sind solche des 'Verdrehens'.

Der Vergleich mit der gewichteten Rangreihe zeigt, daß je eine Strategie aus Kern 1 ('Strohmannern aufbauen') sowie aus Kern 3 ('bewußtes Mißverstehen') auf den obersten Plätzen liegen; die Strategien aus Kern 2 liegen dagegen auf den niedrigsten Rangplätzen. Empirisch erscheinen daher insbesondere die Kerne 1 und 3 als für den Standard konstitutiv; innerhalb der Kerne kommt den beiden benannten Strategien besondere Bedeutung zu.

#### 5. Unerfüllbarkeit:

Da das Cluster lediglich drei Strategien umfaßt, entfällt eine weitere inhaltliche Differenzierung.

#### 6. Diskreditieren:

Innerhalb des Clusters zeichnen sich zwei Kristallisationskerne deutlich ab. Der erste beinhaltet die Strategien 'Absprechen der Argumentationskompetenz' (1) und 'moralische Integrität des Gegenüber anzei-

fein' (47); daran lagern sich in schneller Folge an: 'argumentum ad personam' (6), 'sachliche Probleme als persönliche Schwierigkeiten darstellen' (60), 'Vorwürfe früherer Fehler oder Versäumnisse' (84) und 'Psychologisieren' (54). In der gewichteten Rangreihe nimmt die Strategie 'Absprechen der Argumentationskompetenz' aus dem ersten Kristallisationskern den obersten Rangplatz ein. Auch auf den anderen hohen Rangplätzen finden sich Strategien aus diesem ersten Kern, was darauf hindeutet, daß dieser für den Standard als konstitutiv anzusehen ist. Der zweite Kern umfaßt die Strategien 'Entwertung der Selbstdefinition des Gegenüber' (24) und 'den Gegenüber lächerlich machen'; daran lagert sich 'den Gegenüber vorführen' (82) an. Eine 'Außenseiterposition' innerhalb des Clusters nimmt 'Andeuten' ein, das keinem der beiden Kerne angehört und erst ganz zum Schluß mit dem restlichen Cluster verschmolzen wird.

Inhaltlich handelt es sich bei den Strategien des zweiten Kerns um solche, die eine Nähe zu den in Cluster 7 zusammengefaßten Strategien der 'Feindlichkeit' aufweisen; diese Verbindung wird auch in der Clusterbildung deutlich. Die beiden Kerne lassen sich daher sprachlich so differenzieren, daß man den ersten Kern als 'persönliches Diskreditieren', den zweiten als 'feindliches Diskreditieren' bezeichnet. Als für den Standard konstitutiv erweist sich sowohl auf der Grundlage der Kristallisationskerne als auch der gewichteten Rangreihe das 'persönliche Diskreditieren'.

#### *7. Feindlichkeit:*

Da das Cluster nur 3 Strategien umfaßt, entfällt eine weitere inhaltliche Differenzierung.

#### *8. Beteiligungseinschränkung:*

Für dieses inhaltlich sehr heterogene Cluster ergeben sich insgesamt fünf Kristallisationskerne. Der erste umfaßt die Strategien 'Rückzug auf scheinbar bereits Ausdiskutiertes' (59) und 'die strittige Frage als irrelevant darstellen'; daran lagern sich in der Folge an: 'vom Thema ablenken' (69), 'etwas verschieben' (27), 'Ausweichen' (9) und 'Tabuisierung' (67); inhaltlich handelt es sich dabei um Vermeidungsstrategien. Der zweite Kern wird von 'Monologisieren' (46) und 'Unterbrechen' (75) gebildet; ergänzt wird der Kern in der Folge durch: 'Übergehen' (70), und 'Handlungsdruck erzeugen'. Inhaltlich ist diese Gruppe eher heterogen; orientiert man sich an dem Kern selbst, so handelt es sich bei den Strategien um Formen der Verletzung allgemeingültiger Kommunikationsregeln. Ein dritter Kern besteht aus den Strategien 'einschnappen' (21) und 'die eigene Person an ein Argument hängen'; dieser Kern wird erst auf einer späten Agglomerationsstufe mit dem Rest des Clusters verschmolzen. Inhaltlich handelt es sich dabei um eine subtile Form des Ausübens von Druck, indem die eigene Person

ins Spiel gebracht wird. Der vierte Kern besteht aus den Strategien 'Anhäufung von Unterscheidungen' (5) und 'gehäufte Verwendung von Fachausdrücken'; weitere Strategien lagern sich nicht an. Inhaltlich stellen diese Strategien des vierten Kerns 'Vernebelungstaktiken' dar. Eine fünfte Gruppe, bestehend aus den Strategien 'Einwände vorwegnehmen' (23) und 'Etikettierung' (33), wird erst sehr spät gebildet; inhaltlich scheint es sich um eine Art 'Restkategorie' zu handeln. Ein Vergleich mit der gewichteten Rangreihe zeigt, daß die Strategien der Verletzung allgemeingültiger Kommunikationsregeln die höchsten Rangplätze einnehmen; diese können folglich als für den Standard besonders zentral gelten.

Die inhaltliche Binnendifferenzierung der jeweils zu einem Standard zusammengefaßten Strategien auf der Grundlage der Kristallisationskerne erlaubt eine weitere Systematisierung der rhetorischen Strategien (innerhalb von Standards). Im folgenden wollen wir abschließend die resultierende Binnendifferenzierung pro Standard nochmals in schematischer Form aufführen:

*Merkmal I: fehlerhafte Argumentationsbeiträge*

*1. Stringenzverletzung*

Fehlschlüsse, Umkehrschlüsse, Erschleichen von Gründen, Vermischen von Kausalität und Korrelation, danach-deshalb-Argumentation, unzulässige Verallgemeinerungen

*2. Begründungsverweigerung*

(invalide Begründungen:) Allgemeinheitsverweis, Präzedenzverweis, 'gesunder Menschenverstand', bloßer Autoritätsverweis, bloßer Verweis auf Sprichwörter, sich auf ein allgemeines Prinzip zurückziehen

(Leerformeln:) reine Analogie, Tautologien, bloßer Gefühlsappell, bloße Behauptungswiederholung

*Merkmal II: unaufrichtige Argumentationen*

*3. Geltungsverzerrung*

*3.a. Konsistenzvorspiegelung*

Hintertürchen offenhalten, Prinzipienverschiebung, Widersprüche, Handlungsdiskrepanz, so tun als ob

*3.b. Verantwortlichkeitsabrede*

(Verantwortung im voraus nicht übernehmen:) Kompetenz negieren, Kompetenz weitergeben

(Verantwortung im nachhinein ungerechtfertigt ablehnen oder sich zuschreiben:) Verweis auf widrige Umstände, Sündenböcke suchen, ungerechtfertigt Verdienste in Anspruch nehmen

### 3.c. Wahrheitsvorspiegelung

(Überzeugtheitsvorspiegelung:) falsche Daten, Termine, Zitate anführen, falsche Behauptungen aufstellen, Ausnutzen der Überzeugungen anderer

(Geltungsvorspiegelung:) eigene Sicht als gesicherte Tatsache darstellen, Richtigkeit subjektiver Behauptungen suggerieren, Vortäuschen unbedingter Richtigkeit, etwas Strittiges voraussetzen

### 4. Sinnentstellung

(Hochspielen:) Strohmannen aufbauen, Übertreiben

(Herunterspielen:) Bagatellisieren, Relativierungsausrede

(Verdrehen:) bewußtes Mißverstehen, Positionsverdrehung, Begriffsverdrehung

### Merkmal III: ungerechte Argumente

#### 5. Unerfüllbarkeit:

Unerfüllbarkeit, Methode der abgewandelten Randbedingung, zwei sich wechselseitig ausschließende Forderungen aufstellen

#### 6. Diskreditieren

(persönliches Diskreditieren:) Absprechen der Argumentationskompetenz, moralische Kompetenz des Gegenüber anzweifeln, argumentum ad personam, sachliche Probleme als persönliche Schwierigkeiten darstellen, Vorwürfe früherer Fehler oder Versäumnisse, Psychologisieren

(feindliches Diskreditieren:) Entwertung der Selbstdefinition des Gegenüber, den Gegenüber lächerlich machen, den Gegenüber 'vorführen'

(Rest:) Andeuten

### Merkmal IV: ungerechte Interaktionen

#### 7. Feindlichkeit

Einschüchterungsversuche durch Grobheiten, Verunsichern, Provozieren

#### 8. Beteiligungseinschränkung:

(Vermeidungstaktiken:) strittige Frage als irrelevant darstellen, Rückzug auf scheinbar bereits Ausdiskutiertes, vom Thema ablenken, etwas vorschieben, Ausweichen, Tabuisierung

(kommunikative Regelverletzungen:) Monologisieren, Unterbrechen, Übergehen, Tabuisieren

(Druck ausüben, indem man die eigene Person ins Spiel bringt:) Einschnappen, eigene Person an ein Argument hängen

(Vernebelungstaktiken:) Anhäufung von Unterscheidungen, gehäufte Verwendung von Fachausdrücken und Fremdwörtern

(Rest:) Einwände vorwegnehmen, Etikettieren

## LITERATUR

- Allhoff, D.-W. & Allhoff, W. 1990: Rhetorik & Kommunikation. Regensburg
- Aristoteles: Rhetorik. Übers. u. m. Anm. vers. v. F.G.Sieveke (3. Aufl. 1989). München
- Aristoteles: Topik. Übers. u. m. Anm. vers. v. E.Rolfes (1968). Hamburg
- Backhaus, K. et al. 1987: Multivariate Analysemethoden. Berlin / Heidelberg, 4. Aufl.
- Berk, U. 1979: Konstruktive Argumentationstheorie. Stuttgart
- Bortz, J. 1985: Lehrbuch der Statistik für Sozialwissenschaftler. Berlin / Heidelberg, 2. Auflage
- Brosius, G. 1981: SPSS/PC+ Advanced Statistics and Tables. Einführung und praktische Beispiele. Mc Graw Hill
- Christmann, U. & Groeben, N. 1991: Argumentationsintegrität (VI): Subjektive Theorien über Argumentieren und Argumentationsintegrität - Erhebungsverfahren und heuristische Ergebnisse. Arbeiten aus dem Sonderforschungsbereich 245. Heidelberg/Mannheim, in Vorb.
- Cicero: De oratore. Über den Redner. Übers. u. Hrsg. H.Merklin (1986). Stuttgart
- Coleman, L. & Kay, P. 1981: Prototype Semantics: The English Word 'Lie'. Language 57, 26-44
- Dyck, J. 1980: Argumentation in der Schule. Ein Streifzug. In: J.Dyck et al. (Hrsg.), Rhetorik, Bd. 1. Stuttgart, 135-152
- Eemeren, F.v. & Grootendorst, R. 1984: Speech Acts in Argumentative Discussions. Dordrecht
- Erdmann, K.-O. 1982: Die Kunst recht zu behalten. Frankfurt/M., 2. Aufl.
- Fillmore, C.J. 1982: Towards a Descriptive Framework of Spatial Deixis. In: R.J. Jarvella & W. Klein (eds.), Speech, Place, and Action. New York, 31-60
- Goossens, F. 1988: Konferenz Verhandlung Meeting. München
- Groeben, N., Blickle, G., Schreier, M. & Nüse, R. 1989: Argumentationsintegrität in Alltagskommunikation. Bericht zum DFG-Projekt. Heidelberg, Ms.
- Groeben, N., Schreier, M. & Christmann, U. 1990: Argumentationsintegrität (I): Herleitung, Explikation und Binnenstrukturierung des Konstrukts. Arbeiten aus dem Sonderforschungsbereich 245, Bericht Nr. 28. Heidelberg/Mannheim

- Hamilton, W.G. 1978: Die Logik der Debatte. Bemerkungen über den Glanz der Rede und die Schäßigkeit der Beweise. Übers. u. hrsg. v. G. Roellecke. Heidelberg, 3. Aufl.
- Hartig, W. 1988: Moderne Rhetorik. Rede und Gespräch im technischen Zeitalter. 11. Aufl., Heidelberg
- Holz, F. 1982: Methoden fairer und unfairer Verhandlungsführung. Kissing
- Kirschner, J. 1974: Manipulieren - aber richtig. Die acht Gesetze der Menschenbeeinflussung. München
- Klein, W. 1980: Argumentation und Argument. Zeitschrift für Literaturwissenschaft und Linguistik, 38/39, 9-57
- Klein, W. 1981: Logik der Argumentation. In: P.Schröder & H.Steger (Hrsg.), Dialogforschung. Düsseldorf, 226-264
- Kopperschmidt, J. 1973: Rhetorik. Stuttgart
- Kopperschmidt, J. 1989: Argumentation. Ein Vorschlag zu ihrer Analyse
- Lemmermann, H. 1988: Schule der Debatte. München, 2. Aufl.
- Miller, G.A. 1969: A Psychological Method to Investigate Verbal Concepts. Journal of Mathematical Psychology 6, 169-171
- Müller, U. & Schuh, H. 1980: Denken Reden Überzeugen. Rottweil, 3. Aufl.
- Neuberger, O. 1980: Das Mitarbeitergespräch. Goch, Bratt-Institut
- Neumann, R. 1980: Zielwirksam reden. Grafenau, 2. Aufl.
- Nüse, R., Groeben, N. & Gauler, E. 1991: Argumentationsintegrität (V): Diagnose argumentativer Unintegrität - (Wechsel-)Wirkungen von Komponenten subjektiver Werturteile über argumentative Sprechhandlungen. Arbeiten aus dem Sonderforschungsbereich 245. Heidelberg/Mannheim, in Vorb.
- Pander Maat, H. 1985: Argumentation: Zur Charakterisierung und Abgrenzung eines Forschungsgegenstandes. Studium Linguistik, 16, 1-20
- Platon: Gorgias. Hrsg. K.Hildebrandt (1989). Stuttgart
- Platon: Phaidros. Hrsg. K.Hildebrandt (1976). Stuttgart
- Rollett, B. & Bartram, M. 1976: Einführung in die hierarchische Clusteranalyse. Stuttgart
- Rosch, E. 1975: Cognitive Representation of Semantic Categories. Journal of Experimental Psychology: General 104, 192-233
- Schmidt-Atzert, L. & Ströhm, W. 1983: Ein Beitrag zur Taxonomie der Emotionswörter. Psychologische Beiträge, 25, 126-141
- Schopenhauer, A. 1984/1970: Eristische Dialektik, 1. Edition: J.Frauenstädt 1864; (hier zitiert nach:) A.Hübscher (ed.), Arthur Schopenhauer. Der handschriftliche Nachlaß, Bd. 3; Berliner Manuskripte (1818-1830). Frankfurt/M., 1970, 666-695
- Teigeler, P. o.J.: Verständlichkeit und Wirksamkeit von Sprache und Text. Stuttgart
- Ueding, G. 1976: Einführung in die Rhetorik. Stuttgart
- Völzing, P.-L. 1979: Begründen - Erklären - Argumentieren. Heidelberg

- Wagner, R.W. 1990: Grundlagen der mündlichen Kommunikation. Pädagogische Hochschule Heidelberg
- Weber, M. 1968: Soziologische Grundbegriffe. In: M.Weber, Gesammelte Aufsätze zur Wissenschaftslehre (Hrsg. J.Winckelmann), 3. Aufl. Tübingen, 541-581
- Weidenmann, B. 1973: Diskussionstraining. Stuttgart
- Wolff, R. 1977: Strukturalismus und Assoziationspsychologie. Tübingen

**ANHÄNGE**



**ANHANG A**

**Strategienexplikationen in alphabetischer Reihenfolge**

1. Absprechen der Argumentationskompetenz:

Kommt jemand gegen sachliche Argumente nicht an, so versucht er möglicherweise, den Gegenüber hinsichtlich der strittigen Frage für inkompetent zu erklären. Mehr oder weniger offen behauptet er:

Bsp.: Sie sind noch: zu jung, zu alt, nicht lange genug in der Firma, oder einfach kein Fachmann.

2. sich auf ein 'allgemeines Prinzip' zurückziehen:

Teilnehmer/innen 'ziehen sich auf ein allgemeines Prinzip zurück', indem sie behaupten, daß ein bestimmtes Prinzip ganz grundsätzlich gelte, auch wenn zwischen den verschiedenen Fällen relevante Unterschiede bestehen.

Bsp.: Ich bin ganz grundsätzlich gegen Medikamente - ob es sich dabei nun um eine Erkältung oder eine Lungenentzündung handelt!

3. Allgemeinheitsverweis:

Jemand stützt eine Behauptung allein durch Verweis auf die Allgemeinheit:

Bsp.: Das machen doch alle so!

4. Andeuten:

Man deutet Schlechtes über andere an, bei dem man sich nicht traut, es offen auszusprechen.

Bsp.: Ich will darauf verzichten, auf die vielen Ungenauigkeiten und Fehler im einzelnen einzugehen - das lohnt sich nicht - sondern meine Ansicht wiederholen, daß...

5. Anhäufung von Unterscheidungen:

Manchmal treffen Teilnehmer/innen in bezug auf ihre Position immer feinere Unterscheidungen, so daß letztlich ganz unklar ist, welche Position sie eigentlich vertreten.

6. argumentum ad personam/ad hominem:

Ein 'argumentum ad personam' oder 'ad hominem' liegt vor, wenn ein Sprecher gegen die sachlichen Einwände des Gegenüber nichts zu sagen weiß und versucht, dessen Person abzuwerten.

Bsp.: Ach, Sie wollen doch nur immer opponieren, es macht Ihnen Spaß, sich als den paradoxen und geistreichen Radikalen aufzuspielen...

7. Ausnahmen aufstellen:

Jemand 'stellt Ausnahmen auf', wenn er unberechtigterweise behauptet, daß die Maßstäbe, nach denen man andere Fälle beurteilt, in seinem Fall nicht gelten.

Bsp.: Natürlich darf man einen anderen Menschen nicht gegen seinen Willen zu etwas zwingen. Aber ich wollte ihm doch nichts Schlechtes -

und wenn er nun einmal nicht einsieht, was wirklich gut für ihn ist, dann muß ich eben mit ein wenig Druck nachhelfen...

8. 'Ausnutzen' der Überzeugungen anderer:

Argumentationsteilnehmer/innen nutzen die Überzeugungen des Gegenüber dann aus, wenn sie zur Widerlegung der Positionen des Gegenüber falsche Sätze verwenden, die der Gegenüber aber für wahr hält.

Bsp.: Man darf nachts das Licht nicht ausmachen. Denn wenn man das Licht ausmacht, schleichen sich böse Geister heran. (Der Sprecher glaubt nicht an böse Geister, wohl aber sein Gegenüber.)

9. Ausweichen:

Ein Sprecher versucht, der Behandlung eines Problems auszuweichen, indem er z.B. vorgeschobene oberflächliche Aspekte des Problems in den Mittelpunkt stellt, nur um den anderen nicht zum Zuge kommen zu lassen.

10. bloßer Autoritätsverweis:

Ein 'bloßer Autoritätsverweis' liegt vor, wenn ein Sprecher seine Behauptung ausschließlich durch Verweis auf eine Autorität stützt - d.h. zitiert, was eine mehr oder weniger allgemein anerkannte Autorität über das Thema gesagt oder geschrieben hat.

Bsp.: Natürlich ist die Seele unsterblich - das steht schon in der Bibel.

11. Bagatellisieren:

Bagatellisieren besteht darin, daß Argumente des Gegenüber verniedlicht und damit heruntergespielt werden.

Bsp.: Auf den Vorwurf der Veruntreuung von Geldern entgegnet der Angesprochene: Nun ja, natürlich haben wir nicht immer alles richtig gemacht. Aber man muß den Menschen schon zugestehen, daß sie manchmal Fehler machen.

12. Begriffsverdrehung:

'Begriffsverdrehung' besteht darin, daß eine Person einen Begriff aufnimmt, den ihr Gegenüber gerade verwendet hat, diesem Begriff aber unmerklich eine andere Bedeutung gibt, die außer dem gleichen Wort nicht mehr viel mit der ursprünglichen Sache zu tun hat. Dann widerlegt sie den Gegenüber ausgehend von dieser neuen Begriffsbedeutung und erreicht damit den Eindruck, sie habe dessen gesamte Position widerlegt.

Bsp.: Zwei Personen A und B mit unterschiedlichen Glaubensauffassungen argumentieren darüber, ob es Wunder tatsächlich gibt. Person A sagt: Nein; so etwas wie 'unbefleckte Empfängnis' oder ähnliche 'Wunder' gibt es nicht. Darauf entgegnet B: Aber sehen Sie sich doch nur die Natur an! Wie es im Frühling an den kahlen Winterzweigen zu keimen be-

ginnt, wie die Knospe sich zur Blüte wandelt, wie sich im Herbst die Zweige unter der Last der duftenden Früchte biegen! Wie können Sie angesichts dieser Wunder, die Ihnen in der Natur überall begegnen, wenn Sie sie nur mit offenen Augen ansehen - wie können Sie angesichts dessen die Auffassung vertreten, es gäbe keine göttlichen Wunder!

13. Behauptungswiederholung:

Nach Gründen für eine von ihm erhobene Forderung gefragt, wiederholt ein Teilnehmer diese Forderung lediglich nochmals mit Emphase:

Bsp.: Und ich sage: Wir müssen die Steuerlasten senken!

14. Beweise fordern:

Eine Person fordert von ihrem Gegenüber Beweise für eine Behauptung, obwohl sie ganz genau weiß, daß die fragliche Behauptung nicht im üblichen Sinne bewiesen werden kann.

Bsp.: Dann beweise mir doch, daß du sie gestern um elf Uhr gesehen hast!

15. Beweislast umkehren:

Eine Person wird nach Gründen für ihre Behauptung gefragt. Anstatt solche Gründe anzuführen, fordert sie den Gegenüber zur Begründung seiner Behauptung auf.

Bsp.: Nicht ich muß beweisen, daß ich Recht habe - sondern Sie müssen beweisen, daß ich Unrecht habe!

16. bewußtes Mißverstehen:

Eine Person mißversteht ganz bewußt die Äußerung des Gegenüber und gibt der Äußerung damit einen falschen Sinn, z.B. indem sie einen bildhaften Vergleich wörtlich nimmt.

17. bloßer Verweis auf Sprichwörter:

Jemand stützt eine Behauptung ausschließlich auf Sprichwörter, Aphorismen, o.ä..

- Bsp.: Die gute Absicht bedeutet nichts, die Tat alles. Oder:

Schlechte Absicht ist schon schlechte Tat. Oder:

Die Tat allein bedeutet nichts, die Absicht ist alles.

18. 'danach-deshalb-Argumentation':

Nur weil ein Zustand zeitlich nach einem anderen liegt, wird behauptet, der erste Zustand sei die Ursache des zweiten. Zwar ist das durchaus möglich, folgt aber nicht zwingend allein aus der zeitlichen Abfolge der Zustände. Denn es können ja auch viele andere Zustände zeitlich vor dem ersten liegen.

Bsp.: Ab 1. Juli ist der neue Verkaufsleiter eingetreten. Seit 1. Juli sind die Umsätze gestiegen. Also war die Ursache der neue Ver-

kaufsleiter. (Am 1. Juli ist ein anderer Verkaufsleiter von einem Training zurückgekommen; am 1. Juli wurde die Schaufensterdekoration geändert - oder eine Serie von Werbespots im Kino gestartet...)

19. die eigene Person an ein Argument hängen:

Wenn jemand die eigene Person an ein Argument hängt, so wird die Diskussion eingeschränkt, weil dadurch persönliche Tabus ins Spiel kommen.

Bsp.: Sie können mir glauben, daß ich keine Mühe gescheut habe. Da stecken zehn Tage harter Arbeit drin. Oder:

Sie werden mich doch beim besten Willen nicht als kleinlich oder altmodisch bezeichnen wollen?

20. eigene Sicht als gesicherte Tatsache darstellen:

Ein Teilnehmer stellt seine eigene Meinung bewußt so dar, als handle es sich dabei um eine Tatsache oder etwas schon Bewiesenes.

Bsp. Das sind doch alles Gerüchte. Wer sich wirklich auskennt, weiß doch genau, daß Frauen im Beruf niemals auch nur annähernd so viel leisten können wie Männer.

21. einschnappen:

'Einschnappen' besteht darin, daß Teilnehmer/innen einen sachlichen Einwand absichtlich persönlich nehmen oder zeigen, daß eine Frage sie emotional gekränkt hat.

Bsp.: Der Betriebsrat diskutiert, ob eine Einführung der Gleitzeit sinnvoll wäre. A befürwortet dies. B fragt A: "Und was meinen denn Ihre Kollegen dazu?" Darauf A: "Ja, wenn Sie meinen, daß ich mich mit der Frage noch nicht gründlich genug befaßt habe..."

22. Einschüchterungsversuche durch Grobheiten:

Manchmal versuchen Teilnehmer/innen, ihren Argumenten dadurch Nachdruck zu verleihen, daß sie ihre Argumente lautstark oder in groben Worten vorbringen.

23. Einwände 'vorwegnehmen':

Mögliche Einwände werden vorweggenommen und vorn vornherein als unsinnig oder in einer anderen Weise als nicht wünschenswert ausgewiesen. Kritik soll damit schon im Keim erstickt werden.

Bsp.: Das ist ein Modell, gewiß. Aber es wäre sehr billig, einfach zu sagen: Das hat noch nicht funktioniert. Das Entscheidende ist doch das neue Prinzip. Oder:

Soweit die Situation. Man müßte schon an einer Art Verfolgungswahn leiden, wenn man darin eine Gefahr sehen würde.

24. Entwertung der Selbstdefinition des anderen:

Die Selbstdefinition des Gegenüber wird vor allem durch Nichtbeachtung des anderen entwertet - durch Signalisieren, daß man ihn nicht ernst nimmt, etwa indem man nur in Floskeln oder Stereotypen antwortet oder immer Komplimente macht.

25. Erschleichung von Gründen (petitio principii):

Eine Erschleichung von Gründen besteht darin, daß jemand eine Behauptung aufstellt, in der er das, was zu beweisen wäre, schon als gegeben voraussetzt, z.B. als Definition.

Bsp.: A und B argumentieren darüber, ob der Lebenswandel von Christen besser ist als der von Nicht-Christen. A sagt ja; B weist darauf hin, daß viele Personen, die sich zwar Christen nennen und auch regelmäßig zur Kirche gehen, trotzdem viel trinken, ihre Familien vernachlässigen, etc.. A erkennt das jedoch nicht als gültiges Argument an - und zwar mit der Begründung, daß Personen, die zuviel trinken und ihre Familien vernachlässigen, eben keine Christen seien.

26. Etikettierung:

Wenn jemand Positionen, die er ablehnt, von vornherein mit einem abwertenden Etikett i.S. eines Schlagworts belegt, dann betreibt er 'Etikettierung'. Die entsprechende Position wird damit gleich in ein schlechtes Licht gerückt.

Bsp.: Das ist autoritär, totalitär, frauenfeindlich, rassistisch...

27. etwas vorschieben:

Eine Person schiebt plötzlich etwas ganz Dringendes vor, um eine Diskussion zu beenden, wenn der andere Recht zu behalten droht. Man kann z.B. übergroße Beschäftigung mit anderen Dingen, Krankheit oder Zeitmangel vorschützen.

28. falsche Behauptungen aufstellen:

Jemand stellt bewußt Behauptungen auf, an die er selbst nicht glaubt, und baut darauf trotzdem weitere Argumente und Forderungen auf.

29. falsche Daten, Termine, Zitate anführen:

Jemand führt zur Stützung seiner Position ganz bewußt falsche Daten, Termine, Zitate an.

30. Fehlschlüsse:

Ein Fehlschluß ist eine Schlußfolgerung, bei der argumentationslogisch etwas 'nicht stimmt'.

Bsp.: (1) Alle Strauße legen Eier. (2) Ein Veilchenbouquet ist ein Strauß. (3) Also legt ein Veilchenbouquet Eier.

31. bloßer Gefühlsappell:

Ein Sprecher stützt seine Position ausschließlich durch Appell an die Gefühle der anderen Teilnehmer/innen.

Bsp.: Ich bin für Evolution, nicht für Revolution!

32. den Gegenüber lächerlich machen

Jemand versucht, den Gegenüber lächerlich zu machen, indem er sich z.B. über Aussehen oder Aussprache des anderen lustig macht.

33. gehäufte Verwendung von Fachausdrücken, Fremdwörtern:

Manchmal verwendet eine Person in ihrer Argumentation Fremdwörter und Fachausdrücke, von denen sie weiß, daß die anderen Teilnehmer/innen damit Schwierigkeiten haben.

34. 'gesunder Menschenverstand':

Diese Strategie besteht darin, daß Teilnehmer/innen an einer Argumentation einen Einwand oder eine Frage unter Heranziehen des 'gesunden Menschenverstandes' (oder des 'gesunden Volksempfindens etc.) als unberechtigt zurückweisen.

Bsp.: Wissen Sie, das hört sich schön an. Aber die Menschen können Sie nicht ändern. Die werden immer so sein. Das sagt einem doch der gesunde Menschenverstand. Oder:

Jeder kann doch mit eigenen Augen sehen, daß sich die Sonne um die Erde dreht.

35. 'goldener Mittelweg':

Ein Teilnehmer 'schlägt den goldenen Mittelweg ein', wenn er den eigenen Standpunkt als die Mitte zwischen zwei Extremen darstellt und damit versucht, diesen eigenen Standpunkt den anderen 'schmackhaft' zu machen. (Zum einen kann jedoch die 'Wahrheit' durchaus auch an einem Extrem liegen; zum anderen läßt sich so ziemlich alles als die Mitte zwischen zwei Extremen darstellen.)

Bsp.: 'Zentrum' als Mitte zwischen Konservativen und Sozialisten; Sozialisten als Mitte zwischen Kapitalisten und Kommunisten; Kommunismus als Mitte zwischen Bourgeoisie und Anarchismus...

36. günstige Stimmung erzeugen:

Wenn eine Person weiß, daß sie in einer Argumentation eine bei den anderen Teilnehmer/innen eher unbeliebte Position vertreten wird, kann sie versuchen, die Stimmung zu ihren eigenen Gunsten zu wenden. Z.B. indem sie ihren Beitrag mit einigen Sätzen beginnt, von denen sie weiß, daß diese Sätze der Meinung anderer Teilnehmer/innen entsprechen. Die anderen werden nach einer solchen Einleitung umso eher bereit sein, sich auch eine andere Meinung als ihre eigene in Ruhe anzuhören.

37. Handlungsdiskrepanz:

Eine Person beruft sich in ihrer Argumentation auf eine allgemeine Maxime; sie hat jedoch nicht die Absicht, sich in ihrem eigenen Handeln an dieses Prinzip zu halten (hat entweder in der Vergangenheit schon anders gehandelt oder beabsichtigt eine solche Handlungsweise in der Zukunft).

38. Handlungsdruck erzeugen:

Manchmal stellen Teilnehmer/innen Entscheidungen als so dringend dar, daß sie sofort getroffen werden müssen. Es bleibt nicht genug Zeit, um auf das Für und Wider der Frage im einzelnen einzugehen.

39. 'Hintertürchen offenhalten':

Jemand stellt seine Überzeugungen nicht klar dar, sondern deutet seine Sichtweise lediglich an. Sofern es seiner eigenen Position dienlich ist, zieht er sich später darauf zurück, er habe die angedeutete Überzeugung nicht vertreten; die anderen hätten ihn vielmehr falsch verstanden.

40. vom Inhalt zur Form übergehen:

Ein Teilnehmer geht nicht inhaltlich auf den Einwand des Gegenüber ein, sondern versucht auszuweichen, indem er die Form kritisiert, in der der Gegenüber den Einwand vorgebracht hat.

Bsp.: Das heißt nicht: das Verbrechen von dem, sondern: dessen Verbrechen!

41. Ja-aber-Methode:

Die 'Ja-aber-Methode' besteht darin, daß man den Vorschlag des Gegenüber nicht einfach ablehnt, sondern auf den Vorschlägen des Gegenüber mit einem 'ja' aufbaut und dann erst Gegenvorschläge macht ('aber').

42. Kompetenz negieren:

Ein Sprecher erklärt sich unberechtigterweise angesichts einer schwierigen Frage für nicht zuständig.

43. Kompetenz weitergeben:

Teilnehmer/innen geben 'die Kompetenz weiter', wenn sie erklären, nicht sie selbst seien in einer bestimmten Frage zuständig (obwohl sie in Wirklichkeit zuständig sind), sondern jemand anders.

44. Konsequenzenmacherei:

'Konsequenzenmacherei' liegt vor, wenn eine Person dem Gegenüber etwas unterstellt, was gar nicht seine Meinung ist, z.B. durch falsche Fol-



gerungen, Übertreibung, ganz allgemein Verdrehung der Begriffe aus den Ausführungen des Gegenüber.

Bsp.: Der Gegenüber vertritt die Ansicht, die Zunahme des Suchtverhaltens müsse dringend bekämpft werden. Darauf entgegnet jemand: Nun, Arbeit wird schließlich von manchen Leuten auch als Sucht angesehen. Wenn Sie aber hier die Ansicht vertreten, die Arbeitszeit im öffentlichen Dienst solle noch weiter reduziert werden, dann kann ich mich dem nun wirklich nicht anschließen!

45. die Methode der abgewandelten Randbedingung:

Eine Person baut in ihre Fragen überzogene Bedingungen ein, von denen jeder weiß, daß der Gegenüber ihnen nie gerecht werden kann.

Bsp.: War es Ihnen auch vergönnt, unter Weltraum-Bedingungen zu arbeiten?

46. Monologisieren:

Manchmal monopolisiert jemand das Rederecht, spricht lange, läßt andere dabei gar nicht erst zu Wort kommen.

47. moralische Integrität des Gegenüber anzweifeln:

Weiß jemand gegen die sachlichen Argumente seines Gegenüber nichts vorzubringen, so kann er versuchen, unberechtigt dessen moralische Integrität in Zweifel zu ziehen, z.B. den anderen bezichtigen, die Unwahrheit gesagt zu haben:

Bsp.: Aber Herr Nagel, wie kann man nur so unaufrichtig sein?

48. Nahelegen irriger Konsequenzen:

Eine Person legt anderen Teilnehmer/innen irrige Konsequenzen nahe, wenn sie zum Beweis ihrer Position falsche Vordersätze verwendet. Dadurch wird die gesamte Argumentation falsch.

Bsp.: Die Karotte ist grün - weil Gemüse immer grün ist.

49. Positionsverdrehung:

Die Positionsverdrehung besteht darin, daß jemand nur die Vorzüge der eigenen und nur die Nachteile der Position des Gegenüber darstellt.

50. Präzedenzverweis:

Ein Präzedenzverweis liegt vor, wenn ein Sprecher eine Behauptung begründet, indem er auf die Vergangenheit oder auch auf ähnlich gelagerte Fälle in der Vergangenheit verweist:

Bsp.: Was früher für uns gut war, ist heute auch noch gut.

51. Praxis contra Theorie:

Ein Standardeinwand ist das Anführen der 'Praxis' gegen die 'Theorie'. Dabei tritt eine Person als 'Praktiker' auf; der Gegenüber ist der 'Theoretiker'.

Bsp.: Ja, in der Theorie klingt das alles ganz schön, aber in der Praxis sieht die Sache leider ganz anders aus.

52. Prinzipienverschiebung:

'Prinzipienverschiebung' liegt vor, wenn jemand zunächst die Geltung eines bestimmten Prinzips leugnet - sich aber zu einem späteren Zeitpunkt, wenn es seiner Argumentation dienlich ist, auf genau dieses Prinzip beruft.

53. Provozieren:

Manchmal versucht eine Person, ihren Gegenüber zum Zorn zu reizen, weil er im Zorn vermutlich weniger dazu imstande ist, richtig zu urteilen. Ein solches Provozieren kann z.B. darin bestehen, daß eine Person zu ihrem Gegenüber sehr unhöflich ist oder auch ganz bewußt Positionen vertritt, von denen sie weiß, daß sie für den Gegenüber so etwas wie 'ein rotes Tuch' sind.

54. Psychologisieren (Rationalisierung):

'Psychologisieren' besteht darin, daß jemand behauptet, der Gegenüber vertrete seine Position nur aus persönlichen ('psychologischen'), nicht aber aus sachlichen Gründen:

Bsp: Sie sind doch nur Sozialist, weil Sie selbst nichts haben und neidisch sind auf die, die über Besitz verfügen.

55. Reduktion:

Eine 'Reduktion' liegt vor, wenn z.B. eine Teilnehmerin nur den ersten und den letzten Teil eines Gedankengangs ihres Gegenüber aufnimmt und all die verbindenden Zwischenglieder wegläßt; das ursprüngliche Argument erscheint in dieser reduzierten Form nurmehr nichtssagend.

56. reine Analogie:

Jemand stützt seine Position ausschließlich durch Anführen einer Analogie oder eines bildhaften Vergleichs. D.h., er führt zuerst eine Analogie an und zieht dann aus dieser weitreichende Schlußfolgerungen für die weitere Argumentation.

Bsp.: Die 'Mandeldrüsenanalogie': Es hat eine Zeit gegeben, in der man in der Mandel nur ein überflüssiges und störendes Organ gesehen hat; irgendeinen Nutzen konnte man nicht entdecken, aber durch Entzündungen machte sie sich in unliebsamer Weise bemerkbar. Daraufhin wurde zunächst die Ansicht vertreten, die Mandeln sollten möglichst frühzeitig entfernt werden - und dann erst erkannte man an Aus-

fallerscheinungen, wie nützlich und notwendig diese Drüsen doch sind. Und genauso verhält es sich mit: Prostitution, Ämterkauf, Folter,...

57. Relativierungsausrede:

Ein Sprecher 'relativiert' einen Einwand, indem er die geäußerte Kritik an seiner Position verallgemeinert; der ursprüngliche Kritikpunkt erscheint auf diesem Hintergrund nur noch relativ.

Bsp.: Natürlich ist das irgendwie ungerecht. Aber sehen Sie sich doch mal um. Auf unserer Welt gibt's nirgends Paradiese. Sie werden immer Ungerechtigkeit finden.

58. Richtigkeit subjektiver Behauptungen suggerieren:

Die Richtigkeit subjektiver Behauptungen wird dadurch suggeriert, daß Teilnehmer/innen in ihre Behauptungen bestätigende Hinweise einfließen lassen, wie z.B.: erwiesenermaßen, selbstverständlich, sonnenklar.

59. Rückzug auf scheinbar bereits Ausdiskutiertes:

Will jemand von einem unliebsamen Thema abspringen, so kann er versuchen, die gerade thematische Frage so zu behandeln, als sei sie schon längst ausdiskutiert, obwohl dies gar nicht der Fall ist.

Bsp.: Müssen wir denn das alles jetzt noch einmal durchgehen?

60. sachliche Probleme als persönliche Schwierigkeiten darstellen:

Eine Person stellt ein vom Gegenüber vorgebrachtes sachliches Problem so dar, als sei es durch dessen rein persönliche Schwierigkeiten zustande gekommen.

Bsp.: Sie müssen sich eben mehr anstrengen. statt: Eigentlich bräuchten wir neue Maschinen.

61. Schwarz-Weiß-Malerei:

Schwarz-Weiß-Malerei besteht darin, daß jemand scharfe Unterschiede zwischen Klassen aufbaut, ohne ein 'dazwischen' zuzulassen.

Bsp.: Entweder Sie stimmen mir darin zu, daß eine Hecke ein Baum ist. Und wenn Sie das nicht tun, dann müssen Sie wohl oder übel davon ausgehen, daß Hecken Blumen sind. Jede Pflanze ist eben entweder ein Baum oder eine Blume!

62. so tun als ob:

Ein Sprecher kündigt an, er werde jetzt lediglich eine bestimmte Rolle übernehmen; in Wirklichkeit vertritt er aber durchaus die mit dieser Rolle verbundene Position.

Bsp.: Ich tu jetzt mal so, als sei ich ein überzeugter Gegner der Mitbestimmung. Dann würde ich an Ihrem Vorschlag zuerst kritisieren, daß...

63. die strittige Frage als irrelevant darstellen:

Wenn z.B. eine Sprecherin merkt, daß der Gegenüber die besseren Argumente hat, kann sie versuchen, die Streitfrage plötzlich als nichtig und nicht diskutierenswert darzustellen.

Bsp.: Mein Auto wieder ganz zu kriegen ist mir im Moment wichtiger als über die Nützlichkeit von Büchern über Argumentation zu diskutieren.

64. etwas Strittiges voraussetzen:

Wenn Teilnehmer/innen an einer Argumentation etwas, was in der Tat strittig ist, so darstellen, als sei es bereits entschieden, dann setzen sie damit etwas noch Strittiges schon voraus.

65. Strohmann aufbauen:

Wenn eine Person nur auf einen Teilaspekt der Position des Gegenüber Bezug nimmt, diesen Teilaspekt so behandelt, als sei er die gesamte Position, ihn aufbauscht und vehement dagegen argumentiert, dann baut diese Person den entsprechenden Teilaspekt der Argumentation des Gegenüber zum 'Strohmann' auf.

66. Sündenböcke suchen:

Jemand behauptet fälschlicherweise, nicht er sei für eine Handlung verantwortlich; vielmehr schiebt er die Schuld auf andere.

67. Tabuisierung:

Jemand läßt bestimmte Frage- und Kritikperspektiven gar nicht erst zur Sprache kommen.

Bsp.: Kritik als "Unterhöhlung unserer Position" verteufeln

68. Tautologien:

Eine Tautologie liegt vor, wenn ein Sprecher oder eine Sprecherin als Argument einen Satz vorbringt, der eigentlich völlig inhaltsleer ist, wie z.B. 'Zuviel von X ist schlecht'. Das stimmt natürlich - denn zuviel von allem ist schlecht; im konkreten Fall kommt es eben darauf an, wo das 'zuviel' anfängt.

Bsp.: Zuviel Gutmütigkeit ist schlecht.

69. vom Thema ablenken (Diversion):

Wenn eine Person merkt, daß ihr Gegenüber mit seiner Argumentation wahrscheinlich Recht behalten wird, versucht sie das zu verhindern, indem sie z.B. den Gang der Diskussion unterbricht, abspringt oder ablenkt oder sie in eine andere Richtung führt, plötzlich von etwas ganz anderem anfängt und dabei so tut, als gehöre es zur Sache.

Bsp.: A sagt: "Genau da liegt das Mysterium der Sache." Darauf B: "Ja, wenn Sie von Mysterien und Mystik reden, da bin ich nicht Ihr Mann. Was das betrifft..."

70. Übergehen:

Weiß jemand auf einen Einwand des Gegenüber nichts vorzubringen, so kann er versuchen, diesen Einwand ganz einfach zu übergehen. Dies gelingt umso leichter, wenn der Gegenüber nicht nur einen, sondern gleich mehrere Einwände vorgebracht hat.

71. Übertreiben:

Eine Person übertreibt das Argument des Gegenüber und führt es so scheinbar ad absurdum.

Bsp.: Ich bin ja auch dafür, daß wir mehr Vergünstigungen einführen. Aber wenn man einmal damit anfängt, muß man immer mehr zugestehen. Da können wir uns gleich als Fürsorge verstehen.

72. Umkehrschlüsse:

Jemand folgert aus einer korrekten Aussage, daß alle As Bs sind, fälschlicherweise in umgekehrter Richtung, daß alle Bs auch As sind. Ein solcher Umkehrschluß ist aber logisch nicht korrekt.

Bsp.: Elefanten sind Tiere mit Rüssel. Alle Tiere mit Rüssel sind Elefanten. (?) Oder:

Alle Marxisten sind gegen Krieg. Also ist, wer gegen Krieg ist, auch ein Marxist. (?)

73. Unerfüllbarkeit:

Eine Person fordert den Gegenüber zu einer bestimmten Handlungsweise auf, obwohl sie genau weiß, daß der Gegenüber diese Aufforderung gar nicht befolgen kann.

Bsp.: Ein Vater fordert von seinem noch schulpflichtigen sechzehnjährigen Sohn: Ja, wenn es dir hier bei uns nicht paßt, dann zieh doch aus!

74. ungerechtfertigt Verdienste in Anspruch nehmen:

Eine Person schreibt sich selbst den Verdienst für eine bestimmte Handlung zu, die zu positiven Konsequenzen geführt hat, obwohl nicht sie, sondern eine andere Person für die Handlung und deren Konsequenzen verantwortlich ist.

75. Unterbrechen:

Eine Person läßt wiederholt und durchaus absichtlich andere Teilnehmer/innen nicht zu Ende sprechen, unterbricht sie mitten im Satz u.ä..

#### 76. unzulässige Verallgemeinerungen:

Eine 'unzulässige Verallgemeinerung' liegt vor, wenn Teilnehmer/innen zuerst ausgewählte Einzelfälle anführen und dann aus diesen ein 'allgemeingültiges' Prinzip ableiten.

Bsp.: Unmäßiges Weintrinken ist schädlich. Also ist Weintrinken schädlich. (?)

#### 77. Verdrehung des Streitpunkts:

Eine Person verdreht den Streitpunkt, indem sie die Hauptpunkte der Argumentation ihres Gegenüber ignoriert und ihre Angriffe statt dessen auf Details konzentriert. Die Widerlegung dieser Details behandelt sie dann so, als habe sie die gesamte Argumentation des Gegenüber widerlegt.

Bsp.: Hat der Gegenüber die Ansicht vertreten, daß eine Einrichtung sehr wohl *durchführbar* sei, widerlegt jemand ihn dadurch, daß er auseinandersetzt, diese Einrichtung sei aus diesen oder jenen Gründen nicht *wünschenswert*.

#### 78. Vermischen von Kausalität und Korrelation:

Eine Vermischung von Kausalität und Korrelation besteht darin, daß eine Person aus der Korrelation (d.h. der gleichzeitigen Veränderung) zweier Zustände A und B darauf schließt, daß die eine Zustandsveränderung A die Ursache der anderen Zustandsveränderung B darstellt. (Genauso gut - bzw. schlecht - könnte man aber aufgrund der gleichzeitigen Veränderung der beiden Zustände auch sagen, die Veränderung von B sei die Ursache der Veränderung von A.)

Bsp.: In einer Kleinstadt in Süddeutschland wird festgestellt: Wenn die Anzahl der dort nistenden Störche ansteigt, steigt auch die Geburtenrate. Also bringen die Störche die Babys.

#### 79. Verschleierungstaktik:

Die 'Verschleierungstaktik' besteht darin, daß jemand zunächst viel auf einmal und weitläufig fragt, um zu verbergen, worauf er hinauswill. Dann trägt er den Rest seiner Argumentation plötzlich sehr schnell vor, so daß ihm erst recht niemand mehr folgen kann. Auf diese Weise versucht er, etwaige Fehler und Lücken in seiner Beweisführung zu verdecken.

#### 80. Verunsichern:

Manchmal versucht eine Person, ihren Gegenüber zu verunsichern, z.B. indem sie sich Fragen oder einzelne Wörter wiederholen bzw. die Bedeutungen von allgemeinverständlichen Ausdrücken erklären läßt, etc..

Bsp.: Sind Sie da ganz sicher? Oder: Haben Sie sich vergewissert, daß es dazu nicht neuere Erfahrungen gibt? Oder: Woher wissen Sie denn das so genau?

81. Verweis auf widrige Umstände:

Ein 'Verweis auf widrige Umstände' liegt vor, wenn ein Teilnehmer eine Handlung, für deren Konsequenzen er durchaus verantwortlich ist, so darstellt, als habe er gar nicht anders handeln können, z.B. weil die Handlung vom Schicksal so bestimmt sei, oder weil Sachzwänge vorgelegen haben...

82. den Gegenüber 'vorführen':

Wenn eine Person gegen die Gründe des Gegenüber nichts vorzubringen weiß, kann sie sich dumm stellen und sich ironisch selbst für inkompetent erklären. So gibt sie ihren Zuhörern zu verstehen, daß sie die Worte des Gesprächspartners für Unsinn hält. Der Gegenüber wird dadurch öffentlich lächerlich gemacht. Eine Person wird dies vor allem dann tun, wenn zwischen ihr und ihrem Gegenüber ein Machtgefälle besteht, das zu ihren Gunsten geht.

Bsp.: Was Sie da sagen, mein junger Freund, übersteigt meine schwache Fassungskraft. Es mag stimmen, allein ich kann es nicht verstehen und enthalte mich daher meines Urteils.

83. Vortäuschen unbedingter Richtigkeit:

Ein Vortäuschen unbedingter Richtigkeit besteht darin, daß man etwas, was nur in bestimmten Situationen richtig ist, so darstellt, als sei es immer und überall wahr.

84. Vorwürfe früherer Fehler oder Versäumnisse:

Manchmal versucht eine Person, ihren Gegenüber unsicher oder unglaubhaft zu machen, indem sie ihm tatsächliche oder auch nur erfundene frühere Fehler oder Versäumnisse vorhält. Diese können in Zusammenhang stehen mit dem Argumentationsgegenstand; manchmal werden sie aber auch ganz allgemein vorgebracht. Es wird von einer behaupteten oder tatsächlichen Fehlhandlung in der Vergangenheit auf eine grundsätzlich schlechte Charaktereigenschaft des Gegenüber geschlossen und dessen Position dadurch geschwächt.

85. Widersprüche:

Jemand behauptet zunächst das eine, kurz darauf das genaue Gegenteil davon.

86. zwei sich wechselseitig ausschließende Forderungen erheben:

Eine Person richtet an ihren Gegenüber eine Forderung. Wenn der Gegenüber dieser Forderung nachkommt, wirft sie ihm vor, einer anderen, mit der ersten nicht zu vereinbarenden Forderung nicht nachgekommen zu sein.

Bsp.: Ein Teilnehmer A bittet einen anderen Teilnehmer B, seinen Gedankengang ausführlicher darzustellen. B tut dies. Daraufhin wirft A ihm vor, seine Redezeit überschritten zu haben.



**ANHANG B**

**Instruktionen**

Liebe Untersuchungsteilnehmerin, lieber Untersuchungsteilnehmer,

Bei der folgenden Untersuchung geht es um Argumentieren und insbesondere um Strategien, die beim Argumentieren manchmal eingesetzt werden. Und zwar sind das Strategien, bei denen man sich unserer Ansicht nach fragen kann, ob sie denn wirklich so ganz im Sinne dessen sind, was man üblicherweise unter 'Argumentieren' versteht. Die eine oder andere der Strategien, die wir Ihnen in dieser Untersuchung vorlegen, mag Ihrer Ansicht nach durchaus in Ordnung sein; die übrigen Strategien werden Sie vermutlich eher unfair finden. Wenn jemand in einer Argumentation eine solche unfaire Strategie ganz bewußt einsetzt, dann nennen wir das 'unredliches Argumentieren'. Viele der Strategien, die wir Ihnen hier vorlegen, stellen also u.E. Formen unredlichen Argumentierens dar.

Mit dieser Untersuchung möchten wir vor allem zweierlei herausfinden:

- Erstens, wie Sie persönlich diese Strategien einschätzen. Ob Sie die einzelnen Strategien in Ordnung finden, oder ob Sie das Gefühl haben, daß manche der Strategien eine Argumentation eher behindern, und, wenn ja, in welcher Weise und wie stark.
- Zweitens, ob einige derjenigen Strategien, die Sie nicht in Ordnung finden, einander ähnlich sind. Das heißt, wir möchten herausfinden, ob einzelne Strategien sich zu Gruppen zusammenfassen lassen.

Die Untersuchung hat folgenden Ablauf: Zunächst erhalten Sie 86 Kärtchen, auf denen jeweils eine Strategie (manchmal mit einem Beispiel) beschrieben ist; die Strategien sind durchnummeriert. Diese Kärtchen brauchen Sie während der gesamten Untersuchung.

Als erstes bitten wir Sie, diese Strategien daraufhin zu beurteilen, ob Sie sie in Ordnung finden, oder ob Sie eher das Gefühl haben, daß eine Argumentation behindert wird, wenn jemand diese Strategie ganz bewußt einsetzt. Für diese Beurteilung legen wir Ihnen zum einen eine Definition von 'Argumentieren' vor. Zum anderen erhalten Sie eine Beschreibung von vier sogenannten 'Merkmalen (un-)redlichen Argumentierens'; dabei handelt es sich um vier verschiedene Formen, in denen unredliche Beiträge eine Argumentation behindern können. Wir bitten Sie, in einem ersten Schritt für jede der 86 Strategien auf einer Skala anzukreuzen, ob und gegebenenfalls wie sehr der bewußte Einsatz dieser Strategie eine Argumentation Ihrer Meinung nach behindert (von 'gar nicht' bis 'außerordentlich'). Wenn der bewußte Einsatz der jeweiligen Strategie Ihrer Ansicht nach die Argumentation auch nur ein wenig behindert, bitten wir Sie, weiterhin anzugeben, in welcher Weise das Ihrer Meinung nach der Fall ist - d.h. anzukreuzen, welches der vier Merkmale unredlichen Argumentierens bei einem bewußten Einsatz der Strategie verletzt ist.

Am Schluß des 1. Untersuchungsschritts haben Sie dann wahrscheinlich für jedes Merkmal ein Häufchen von Strategien vor sich liegen. Im 2. Untersuchungsschritt bitten wir Sie nun, die Strategien für jedes Merkmal noch einmal zu sortieren, und zwar, indem Sie diejenigen Strategien zu Untergruppen zusammenfassen, die Sie als ähnlich empfinden.

Wenn Sie zu den folgenden Instruktionen - oder überhaupt an irgendeiner Stelle der Untersuchung - Fragen haben, können Sie sich natürlich jederzeit an den/die Untersuchungsleiter/in wenden.

Zum Abschluß der Untersuchung bitten wir Sie noch um Angaben zu Ihrem Geschlecht, Alter und Schulabschluß. All Ihre Angaben und Antworten bleiben selbstverständlich anonym; aus Ihren Antworten sind keinerlei Rückschlüsse auf Ihre Person möglich oder sinnvoll. Denn es geht uns bei dieser Untersuchung allein darum, etwas über die Strategien und deren Zusammenhang mit dem Begriff des 'unredlichen Argumentierens' herauszufinden.

Für Ihre Mitarbeit möchten wir uns schon jetzt recht herzlich bei Ihnen bedanken!

Das Forschungsteam 'Argumentationsintegrität'

## ARGUMENTIEREN: EINE DEFINITION

Wir gehen davon aus, daß Argumentieren ein Wort ist, das man auf verschiedene Art und Weise verwenden kann.

Man könnte z.B. sagen: Wenn mindestens zwei Personen eine Meinungsverschiedenheit durch Diskutieren austragen, dann ist das, was diese Personen machen, Argumentieren - ganz egal, wie sie das genau machen: Ob sie versuchen, ihre eigene Meinung stichhaltig zu begründen, oder versuchen, die anderen zu etwas zu überreden; oder aber versuchen, die anderen 'auszutricksen', um auf jeden Fall Recht zu behalten; usw..

Man könnte aber auch sagen, daß 'Argumentieren' vor allem etwas mit dem Anführen von guten Gründen für die eigene Meinung zu tun hat - daß Argumentieren eben genau darin besteht, daß alle Beteiligten versuchen, ihre Meinung möglichst vernünftig zu begründen und die anderen so von der Richtigkeit ihrer Meinung zu überzeugen. Wenn es jemandem dagegen vor allem darum geht, die anderen 'auszutricksen', dann argumentiert er 'irgendwie nicht richtig'.

Unserer Ansicht und Erfahrung verstehen die meisten Menschen, wenn sie von 'Argumentieren' sprechen, darunter auch, daß die Teilnehmer/innen dabei versuchen, für ihre Position gute Gründe anzuführen und die anderen auf diese Weise zu überzeugen. Wir wollen daher bei dieser Untersuchung die Bedeutung von 'Argumentieren' i.S. einer möglichst idealen Diskussion in den Mittelpunkt stellen. Diese Auffassung von 'Argumentieren' wollen wir jetzt noch etwas näher erläutern.

Wir wollen von 'Argumentieren' als 'durch gute Gründe zu überzeugen Suchen' immer dann sprechen, wenn

- zwischen mehreren Personen eine Meinungsverschiedenheit besteht und diese Personen die Meinungsverschiedenheit durch Diskussion klären möchten, indem sie versuchen, eine Lösung zu finden, die
- möglichst vernünftig begründet ist und
- somit auch von möglichst vielen der Teilnehmer/innen akzeptiert werden kann.

Das Ziel einer Argumentation besteht also u.E. darin, die zu Anfang bestehende Meinungsverschiedenheit möglichst vernünftig zu klären. Im besten Fall wird auf diese Weise eine Lösung gefunden, die die Teilnehmer/innen deswegen übernehmen, weil die besseren Argumente dafür sprechen - und nicht aufgrund irgendwelcher 'Tricks' oder gar, weil sie mehr oder weniger dazu gezwungen worden sind.

Unserer Ansicht nach sind sich Menschen, wenn sie argumentieren, meist durchaus darüber im klaren, daß es beim Argumentieren nicht darum geht, irgendeine beliebige Lösung zu finden (denn dazu braucht man im Grunde gar nicht erst zu argumentieren!), sondern eben eine möglichst vernünftige und auch für andere akzeptable. Und sie wissen auch, daß es beim Argumentieren sozusagen bestimmte 'Spielregeln' gibt, an die sie sich halten sollten, weil eine solche vernünftige, akzeptable Lösung sonst nicht gefunden werden kann. Wer die 'Spielregeln' trotzdem ganz bewußt verletzt, ob offen oder verdeckt, der behindert oder verhindert damit das gemeinsame Finden einer vernünftigen und auch für die anderen akzeptablen Lösung. Ein solches bewußtes Verletzen der 'Spielregeln' des Argumentierens nennen wir 'unredliches Argumentieren'.

Wenn wir Sie also nachher fragen, ob die verschiedenen Strategien, die wir Ihnen vorgehen, eine Argumentation behindern, dann verwenden wir eigentlich eine Abkürzung für die Frage: Sind Sie der Ansicht, daß der bewußte Einsatz dieser Strategie eine Verletzung der 'Spielregeln' des Argumentierens darstellt? Und zwar in der Form, daß durch den bewußten Einsatz dieser Strategie das gemeinsame Finden einer möglichst vernünftigen und auch für andere Teilnehmer/innen akzeptablen Lösung behindert wird?

## DIE MERKMALE (UN-)REDLICHEN ARGUMENTIERENS

Wenn man von diesem Verständnis von 'Argumentieren' ausgeht, lassen sich 'Merkmale (un-)redlichen Argumentierens' ableiten, durch die die 'Spielregeln des Argumentierens' geordnet werden können. Dabei handelt es sich um die folgenden vier Merkmale:

### 1. Merkmal: (formale) Richtigkeit der Argumentationsbeiträge

Wir fragen zunächst nach den Voraussetzungen für eine möglichst vernünftige Lösung (oder auch Klärung) einer strittigen Frage. Eine Lösung kann nur dann vernünftig sein, wenn die Argumente, die auf diese Lösung hinführen, selbst auch vernünftig sind. Und das sind Argumente, hier einmal nur formal betrachtet, genau dann, wenn die einzelnen Argumentationsbeiträge folgerichtig aufeinander bezogen sind - denn nur dann ist ein 'Argument' wirklich auch ein Argument im eigentlichen Sinne. Unter Argumenten in diesem formalen Sinn verstehen wir hier insbesondere Schlußfolgerungen und Begründungen.

Wenn ein Argumentationsbeitrag als Schlußfolgerung vorgebracht wird, dann muß diese Schlußfolgerung auch richtig sein - sonst ist der Beitrag eben kein 'Argument'. Wenn z.B. A behauptet: Max ist ein Alkoholiker, weil er jeden Abend zwei Flaschen Wein trinkt, dann mag man dem zustimmen oder auch nicht; auf jeden Fall ist es kein 'Argument', wenn B darauf sagt: Max ist kein Alkoholiker - ich kenne noch zwei andere Männer namens Max, und die rühren nie auch nur einen Tropfen Alkohol an. Ebenso gilt für Argumentationsbeiträge, die vorgebrachte Behauptungen begründen sollen, daß sie diese Funktion auch wirklich erfüllen müssen. Wenn z.B. ein Mitglied einer Wohngemeinschaft darauf besteht, am Samstagmorgen um halb sieben mit dem wöchentlichen Putzen anzufangen, und den Mitbewohner/innen als 'Begründung' angibt: Wir haben zuhause immer schon am Samstagmorgen um halb sieben mit dem Putzen angefangen, dann ist das zwar eine Gewohnheit, aber noch kein Grund, warum man sich zum Putzen nicht auch eine andere, weniger störende, Zeit aussuchen kann.

Kurz: Aussagen, die mit dem Anspruch einer Begründung, Schlußfolgerung, etc. vorgebracht werden, müssen diesem Anspruch auch (formal) genügen.

*Das erste Merkmal (un-)redlichen Argumentierens lautet daher: Die Teilnehmer/innen an einer Argumentation sollen nicht Beiträge mit einem (formalen) Argument-Anspruch (d.h. als Begründung, Schlußfolgerung, etc.) vorbringen, von denen sie wissen, daß sie diesem Anspruch nicht genügen.*

### 2. Merkmal: Aufrichtigkeit der Teilnehmer/innen

Daß die Argumentationsbeiträge in einer richtigen Beziehung zueinander stehen, ist aber alleine noch keine Gewähr dafür, daß die Lösung auch eine möglichst vernünftige ist. Darüber hinaus müssen auch die einzelnen Sätze, die in einem Argument verwendet werden, soweit als möglich der Wahrheit entsprechen - denn sind die Sätze mehr oder weniger unwahr, wird auch die Schlußfolgerung falsch, so richtig das Argument in formaler Hinsicht auch sein mag. D.h., die Teilnehmer/innen an einer Argumentation dürfen nicht bewußt etwas Falsches sagen - müssen also aufrichtig sein. Das ist umso wichtiger, als oft gerade deswegen argumentiert wird, weil man nicht genau weiß, wie eine Sache sich wirklich verhält.

Eine direkte Lüge ist ein offensichtliches Beispiel für einen solchen unwahren Satz. Z.B. mag es in einer Argumentation darum gehen, ob ein neues mikrobiologisches Forschungszentrum gebaut werden soll; die Entscheidung hängt u.a. von den Kosten ab. Wenn der Sachverständige A nun erklärt, die Kosten würden weit unter dem Höchstsatz

liegen, obwohl er genau weiß, daß die Kosten in Wirklichkeit sehr wahrscheinlich darüber liegen werden - dann hat er schlicht gelogen und damit die Entscheidung in die 'falsche' Richtung beeinflußt.

Aber Unaufrichtigkeit muß nicht immer so direkt auftreten. Es reicht auch, wenn sich der Sachverständige sicherer gibt als er es eigentlich ist. Ein falscher Eindruck entsteht also bereits dadurch, daß eine Sache verzerrt dargestellt wird. Z.B. könnte B, ein weiterer Teilnehmer an der obigen Diskussion, nur auf die Vorteile des Baus eines solchen Forschungszentrums abheben - dabei aber den gravierenden Nachteil gar nicht erwähnen, daß ein solcher Bau eine erhebliche Kürzung von Mitteln für andere Forschungsvorhaben zur Folge haben würde. Das wäre zwar keine direkte Lüge, aber dennoch nicht ehrlich. Ähnlich könnte er auch die Position anderer Diskussionsteilnehmer/innen verzerrt darstellen, indem er ihre Beiträge z.B. nur teilweise wiedergibt oder einzelne Äußerungen aus dem Zusammenhang gerissen zitiert, etc..

Kurz: Unaufrichtig ist eine Person immer schon dann, wenn sie versucht, einen falschen Eindruck zu erwecken - sei es hinsichtlich bestimmter Sachverhalte oder der Meinung anderer Personen -, weil dadurch die anderen Teilnehmer/innen irreführt werden können.

*Das zweite Merkmal (un-)redlichen Argumentierens lautet daher: Die Teilnehmer/innen an einer Argumentation sollen nicht unaufrichtig sein. D.h., sie sollen keine Behauptungen vorbringen, die ihren Überzeugungen hinsichtlich der diskutierten Sachverhalte bzw. ihrem Wissen über die Meinung anderer Personen nicht entsprechen.*

### 3. Merkmal: inhaltliche Gerechtigkeit

Wir müssen nun auch die Voraussetzungen dafür berücksichtigen, daß die Lösung einer Argumentation nicht nur vernünftig ist, sondern auch von den anderen Teilnehmer/innen akzeptiert werden kann. Natürlich kann man nicht immer und in jedem Fall im voraus sagen, was für einen anderen Menschen akzeptabel ist und was nicht. Aber man kann mit Sicherheit sagen: Eine Lösung, die auf Argumenten aufbaut, die anderen gegenüber inhaltlich ungerecht sind, wird keine akzeptable sein.

Dabei ist ein Argument sicher immer dann ungerecht, wenn es gegen allgemein anerkannte moralische Grundsätze verstößt. Wenn z.B. eine Mutter, die selbst Kettenraucherin ist, ihrer 17-jährigen Tochter das Rauchen mit dem Argument verbietet, daß der Rauch in den Vorhängen haften bleibt und dann das ganze Zimmer der Tochter danach riecht, dann ist das ungerecht. Und zwar ganz unabhängig davon, ob der Rauch nun wirklich in den Vorhängen haften bleibt oder nicht, weil das für die Mutter genauso gilt wie für die Tochter.

Inhaltlich ungerecht sind auch solche Argumente, die sich nicht auf die fragliche Sache beziehen, sondern - in ungerechtfertigter Weise - gegen die Person des Gegenüber gerichtet sind. Z.B. wäre es in diesem Sinne ungerecht, wenn nun die Tochter auf das Rauchverbot der Mutter entgegenwürde: Um die Vorhänge, die die Mutter mit ihrem hausbackenen Geschmack ausgesucht habe, sei es sowieso nicht schade. Denn schließlich steht nicht der Geschmack der Mutter zur Diskussion, sondern das Rauchen; und die Frage des Rauchens wird nicht dadurch einer Lösung näher gebracht, daß die Tochter gegen die Mutter ausfallend wird.

*Das dritte Merkmal (un-)redlichen Argumentierens lautet daher: Die Teilnehmer/innen an einer Argumentation sollen keine Argumente vorbringen, von denen sie wissen, daß sie sachlich oder persönlich ungerecht sind.*

#### 4. Merkmal: regelgerechter (Argumente-)Austausch

Daß Argumente den anderen gegenüber inhaltlich gerecht sind, reicht für sich genommen nicht aus, damit die schlußendliche Lösung oder Klärung für diese anderen auch akzeptierbar ist. Bei der Erläuterung des ersten Merkmals hatten wir beschrieben, daß es ganz bestimmte Regeln dafür gibt, in welcher Beziehung Argumentationsbeiträge zueinander stehen müssen. Ebenso gibt es auch Regeln, die sich speziell auf die Durchführung von Argumentationen beziehen; die Befolgung dieser Regeln für die Durchführung von Argumentationen ist eine weitere Bedingung für die Annehmbarkeit der Lösung oder Klärung.

Zu diesen Regeln gehört es z.B., daß man dem anderen die Freiheit läßt, mit einer vorgeschlagenen Lösung nicht einverstanden zu sein - und ihn nicht etwa in irgendeiner Weise dazu zwingt, zuzustimmen. Ein Verstoß gegen diese Regel wäre es z.B., wenn ein Teilnehmer A ungeduldig auf die Uhr schaut und darauf hinweist, daß die Entscheidung nur noch von Teilnehmer B abhängt. Denn dadurch gerät B in Zugzwang und wagt es vielleicht nicht mehr, noch einen wichtigen Einwand vorzubringen.

Zu diesen Regeln gehört es weiterhin, daß man ein Thema auch ausdiskutiert, wenn man sich einmal darauf eingelassen hat - und nicht etwa 'abspringt', wenn der andere die besseren Argumente hat. Oder auch, daß alle Teilnehmer/innen auch wirklich zu Wort kommen.

Kurz: Die Teilnehmer/innen sollen eine wechselseitige Verständigung nicht wissentlich hintertreiben. Denn die schließlich erzielte Lösung wird für die anderen Teilnehmer/innen kaum akzeptabel sein, wenn sie z.B. gar nicht erst verstanden haben, worum es dabei eigentlich geht, oder wenn sie selbst überhaupt nicht zu Wort gekommen sind, etc..

*Das vierte Merkmal (un-)redlichen Argumentierens lautet daher: Die Teilnehmer/innen an einer Argumentation sollen nicht wissentlich die Interaktionsregeln verletzen; d.h., sie sollen nicht wissentlich die wechselseitige Kommunikation und Verständigung einschränken.*

## INSTRUKTION: BEURTEILUNG DER ARGUMENTATIONSSTRATEGIEN

Wir möchten Sie nun bitten, die verschiedenen Strategien zu beurteilen.

Und zwar als erstes danach, ob Sie die jeweilige Strategie in Ordnung finden, oder ob Sie der Meinung sind, daß die bewußte Verwendung der jeweiligen Strategie in einer Argumentation das Finden einer vernünftigen und akzeptablen Lösung behindert.

Auf den folgenden Seiten finden Sie die Benennungen (und Numerierungen) der einzelnen Strategien aufgelistet, und zwar in derselben Reihenfolge, wie die Strategien auf den Kärtchen stehen. Darunter finden Sie für jede Strategie eine Skala, auf der Sie das Ausmaß der Behinderung einer Argumentation durch die bewußte Verwendung der Strategie eintragen können. Diese Skala sieht so aus:



Bei jeder Strategie bitten wir Sie, sich zuerst die Beschreibung auf dem Kärtchen genau durchzulesen. Dann kreuzen Sie bitte auf der Skala an, ob bzw. wie sehr es Ihrer Ansicht nach die Argumentation behindert, wenn jemand diese Strategie bewußt einsetzt. Wenn Sie sich unsicher sind, können Sie sich auch jederzeit die Argumentationsdefinition noch einmal ansehen. Bitte denken Sie beim Ankreuzen daran, nicht zwischen verschiedenen Auffassungen von 'Argumentieren' zu wechseln, sondern versuchen Sie, bei Ihrer Entscheidung davon auszugehen, daß es beim Argumentieren darum geht, eine möglichst vernünftige und auch für die anderen Teilnehmer/innen akzeptable Lösung zu finden. Kreuzen Sie bitte immer eine der vorgegebenen Alternativen an, nicht eine 'Zwischenalternative'. Manchmal ist es zwar nicht so ganz einfach, sich zu entscheiden - bitte versuchen Sie es trotzdem.

Wenn Sie der Ansicht sind, daß es eine Argumentation 'gar nicht' behindert, wenn jemand die jeweilige Strategie bewußt einsetzt, dann können Sie gleich mit der nächsten Strategie weitermachen. Wenn Sie der Ansicht sind, daß der bewußte Einsatz der jeweiligen Strategie eine Argumentation 'ein wenig' oder noch stärker behindert, dann kreuzen Sie bitte außerdem an, welches der vier Merkmale (un-)redlichen Argumentierens in einem solchen Fall verletzt ist.

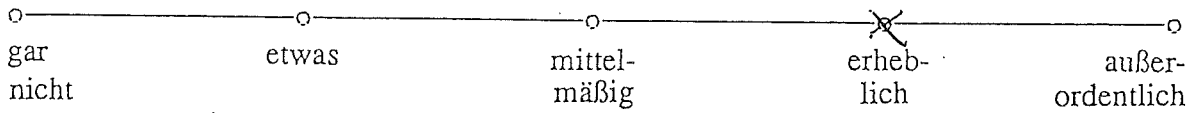
Dazu finden Sie direkt unterhalb der Skala, auch wieder für jede Strategie, die vier Merkmale (un-)redlichen Argumentierens. Setzen Sie das Kreuz bitte in das Kästchen für das entsprechende Merkmal:

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
formale Richtigkeit	Auf- richtigkeit	inhaltliche Gerechtigkeit	regelgerechter (Argumente-) Austausch

Auch die Erläuterungen der Merkmale können Sie sich natürlich so oft anschauen, wie Sie möchten. Auch bei den Merkmalen ist es oft schwierig, sich zu entscheiden - bei manchen Strategien kann es sein, daß eine Verletzung von mehr als einem Merkmal vorliegt. Wählen Sie in einem solchen Fall möglichst bitte immer dasjenige Merkmal, das Ihrer Ansicht nach am stärksten betroffen ist. Wenn Sie der Ansicht sind, daß beide Merkmalsverletzungen wesentlich sind, können Sie auch zwei Merkmale ankreuzen; tragen Sie dann bitte auf einer Leerzeile unterhalb der Merkmale ein, zu wieviel Prozent der bewußte Einsatz der Strategie Ihrer Meinung nach eine Verletzung des einen und des anderen Merkmals darstellt.

BEISPIEL:

Angenommen, Sie hätten sich gerade die Beschreibung einer Strategie 'Anekdoten einstreuen' durchgelesen. Wenn Sie der Ansicht sind, daß 'Anekdoten einstreuen' eine Argumentation erheblich behindert, dann würden Sie auf der Skala ankreuzen:



Als nächstes würden Sie ankreuzen, welches Merkmal (un-)redlichen Argumentierens Ihrer Ansicht nach verletzt ist, wenn jemand ganz bewußt 'Anekdoten einstreut'. Wenn Sie z.B. der Ansicht sind, daß 'Anekdoten einstreuen' einen Verstoß gegen den 'regelgerechten (Argumente-)Austausch' darstellt, dann würden Sie so ankreuzen:

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
formale Richtigkeit	Auf-richtigkeit	inhaltliche Gerechtigkeit	regelgerechter (Argumente-) Austausch

Bearbeiten Sie nun bitte alle Strategien auf diese Weise. Geben Sie die Strategien, die Sie schon bearbeitet haben, und Ihre Antwortblätter bitte immer gleich an den/die Untersuchungsleiter/in weiter. Er/sie sortiert dann die Strategien gleich für den 2. Untersuchungsschritt nach den Merkmalen, die Sie jeweils angekreuzt haben; diejenigen Strategien, die Ihrer Ansicht nach eine Argumentation gar nicht behindern, werden ganz beiseite gelegt.



## INSTRUKTION: SORTIEREN DER STRATEGIEN

Nachdem Sie die verschiedenen Strategien beurteilt haben, haben Sie jetzt so viele Häufchen von Strategien vor sich liegen, wie Sie bei der Beurteilung Merkmale angekreuzt haben.

Wir möchten Sie nun bitten, daß Sie sich jeweils diejenigen Strategien, bei denen Sie dasselbe Merkmal angekreuzt haben, noch einmal genauer ansehen. Und zwar daraufhin, ob manche dieser Strategien einander ähnlicher sind als andere. Wir bitten Sie also, die Strategienhäufchen für jedes Merkmal, das Sie angekreuzt haben, noch einmal zu unterteilen: Und zwar, indem Sie jedes Häufchen noch einmal in kleinere Gruppen aufteilen und dabei all diejenigen Strategien zu einer kleineren Gruppe zusammenfassen, die einander irgendwie ähnlich sind.

Diese Untergruppen können so groß oder klein sein, wie es Ihrem Gefühl entspricht. Wenn Sie das Gefühl haben, daß alle Strategien, bei denen Sie ein bestimmtes Merkmal angekreuzt haben, einander schon ganz ähnlich sind, dann können Sie auch alle Strategien für ein Merkmal in einer großen (Merkmals-)Gruppe lassen. Und wenn Sie das Gefühl haben, daß eine Strategie ganz anders ist als alle anderen Strategien, bei denen Sie dieses Merkmal angekreuzt haben, dann kann eine Untergruppe auch aus einer einzigen Strategie bestehen. Sortieren Sie die Strategien für jedes Merkmal einfach nach Ihrem eigenen Ähnlichkeitsempfinden.

Wenn Sie die zu einem Merkmal gehörigen Strategien so sortiert haben, dann geben Sie die Untergruppen-Häufchen bitte dem/der Untersuchungsleiter/in. Er/sie schreibt Ihre Sortierungen dann für Sie auf.

## VERZEICHNIS

der Arbeiten aus dem Sonderforschungsbereich 245

"Sprechen und Sprachverstehen im sozialen Kontext"

Heidelberg/Mannheim

- Nr. 1 Schwarz, S., Wagner, F. & Kruse, L.: Soziale Repräsentation und Sprache: Gruppenspezifische Wissensbestände und ihre Wirkung bei der sprachlichen Konstruktion und Rekonstruktion geschlechtstypischer Episoden. Februar 1989.
- Nr. 2 Wintermantel, M., Laux, H. & Fehr, U.: Anweisung zum Handeln: Bilder oder Wörter. März 1989.
- Nr. 3 Herrmann, Th., Dittrich, S., Hornung-Linkenheil, A., Graf, R. & Egel, H.: Sprecherziele und Lokalisationssequenzen: Über die antizipatorische Aktivierung von Wieschemata. April 1989.
- Nr. 4 Schwarz, S., Weniger, G. & Kruse, L. (unter Mitarbeit von R. Kohl): Soziale Repräsentation und Sprache: Männertypen: Überindividuelle Wissensbestände und individuelle Kognitionen. Juni 1989.
- Nr. 5 Wagner, F., Theobald, H., Heß, K., Schwarz, S. & Kruse, L.: Soziale Repräsentation zum Mann: Gruppenspezifische Salienz und Strukturierung von Männertypen. Juni 1989.
- Nr. 6 Schwarz, S. & Kruse, L.: Soziale Repräsentation und Sprache: Gruppenspezifische Unterschiede bei der sprachlichen Realisierung geschlechtstypischer Episoden. Juni 1989.
- Nr. 7 Dorn-Mahler, H., Grabowski-Gellert, J., Funk-Müldner, K. & Winterhoff-Spurk, P.: Intonation bei Aufforderungen. Teil 1: Theoretische Grundlagen. Juni 1989.
- Nr. 8 Dorn-Mahler, H., Grabowski-Gellert, J., Funk-Müldner, K. & Winterhoff-Spurk, P.: Intonation bei Aufforderungen. Teil II: Eine experimentelle Untersuchung. Dezember 1989.
- Nr. 9 Sommer, C.M. & Graumann, C.F.: Perspektivität und Sprache: Zur Rolle von habituellen Perspektiven. August 1989.
- Nr. 10 Grabowski-Gellert, J. & Winterhoff-Spurk, P.: Schreiben ist Silber, Reden ist Gold. August 1989.
- Nr. 11 Graf, R. & Herrmann, Th.: Zur sekundären Raumreferenz: Gegenüberobjekte bei nicht-kanonischer Betrachterposition. Dezember 1989.

- Nr. 12 Grosser, Ch. & Mangold-Allwinn, R.: Objektbenennung in Serie: Zur partnerorientierten Ausführlichkeit von Erst- und Folgebennungen. Dezember 1989.
- Nr. 13 Grosser, Ch. & Mangold-Allwinn, R.: Zur Variabilität von Objektbenennungen in Abhängigkeit von Sprecherzielen und kognitiver Kompetenz des Partners. Dezember 1989.
- Nr. 14 Gutfleisch-Rieck, I., Klein, W., Speck, A. & Spranz-Fogasy, Th.: Transkriptionsvereinbarungen für den Sonderforschungsbereich 245 "Sprechen und Sprachverstehen im sozialen Kontext". Dezember 1989.
- Nr. 15 Herrmann, Th.: Vor, hinter, rechts und links: das 6H-Modell. Psychologische Studien zum sprachlichen Lokalisieren. Dezember 1989.
- Nr. 16 Dittrich, S. & Herrmann, Th.: "Der Dom steht hinter dem Fahrrad." - Intendiertes Objekt oder Relatum? März 1990.
- Nr. 17 Kilian, E., Herrmann, Th., Dittrich, S. & Dreyer, P.: Was- und Wie-Schemata beim Erzählen. Mai 1990.
- Nr. 18 Herrmann, Th. & Graf, R.: Ein dualer Rechts-links-Effekt. Kognitiver Aufwand und Rotationswinkel bei intrinsischer Rechts-links-Lokalisation. August 1990.
- Nr. 19 Wintermantel, M.: Dialogue between expert and novice: On differences in knowledge and means to reduce them. August 1990.
- Nr. 20 Graumann, C.F.: Perspectivity in Language and Language Use. September 1990.
- Nr. 21 Graumann, C.F.: Perspectival Structure and Dynamics in Dialogues. September 1990.
- Nr. 22 Hofer, M., Pikowsky, B., Spranz-Fogasy, Th. & Fleischmann, Th.: Mannheimer Argumentations-KategorienSystem (MAKS). Mannheimer Kategoriensystem für die Auswertung von Argumentationen in Gesprächen zwischen Müttern und jugendlichen Töchtern. Oktober 1990.
- Nr. 23 Wagner, F., Huerkamp, M., Jockisch, H. & Graumann, C.F.: Sprachlich realisierte soziale Diskriminierungen: empirische Überprüfung eines Modells expliziter Diskriminierung. Oktober 1990.
- Nr. 24 Rettig, H., Kiefer, L., Sommer, C.M. & Graumann, C.F.: Perspektivität und soziales Urteil: Wenn Versuchspersonen ihre Bezugsskalen selbst konstruieren. November 1990.
- Nr. 25 Kiefer, L., Sommer, C.M. & Graumann, C.F.: Perspektivität und soziales Urteil: Klassische Urteilergebnisse bei individueller Skalenkonstruktion. November 1990.
- Nr. 26 Hofer, M., Pikowsky, B., Fleischmann, Th. & Spranz-Fogasy, Th.: Argumentationssequenzen in Konfliktgesprächen zwischen Müttern und Töchtern. November 1990.

- Nr. 27 Funk-Müldner, K., Dorn-Mahler, H. & Winterhoff-Spurk, P.: Kategoriensystem zur Situationsabhängigkeit von Aufforderungen im betrieblichen Kontext. Dezember 1990.
- Nr. 28 Groeben, N., Schreier, M. & Christmann, U.: Argumentationsintegrität (I): Herleitung, Explikation und Binnenstrukturierung des Konstrukts. Dezember 1990.
- Nr. 29 Blickle, G. & Groeben, N.: Argumentationsintegrität (II): Zur psychologischen Realität des subjektiven Wertkonzepts - ein experimenteller Überprüfungsansatz am Beispiel ausgewählter Standards. Dezember 1990.
- Nr. 30 Schreier, M. & Groeben, N.: Argumentationsintegrität (III): Rhetorische Strategien und Integritätsstandards. Dezember 1990.
- Nr. 31 Sachtleber, S. & Schreier, M.: Argumentationsintegrität (IV): Sprachliche Manifestationen argumentativer Unintegrität - ein pragmalinguistisches Beschreibungsmodell und seine Anwendung. Dezember 1990.

