

**Argumentationsintegrität (XIII):
Subjektive Theorien über Erkennen und Ansprechen
von Unintegritäten im Argumentationsverlauf**

Ursula Christmann, Norbert Groeben & Arnd Küppers

Bericht Nr. 66

Dezember 1993

Arbeiten aus dem Sonderforschungsbereich 245
"Sprache und Situation"
Heidelberg/Mannheim

Kontaktadresse: Psychologisches Institut
der Universität Heidelberg
Hauptstr. 47-51
69117 Heidelberg

Diese Arbeit ist im Sonderforschungsbereich 245 "Sprache und Situation" der Universitäten Heidelberg und Mannheim entstanden und wurde auf seine Veranlassung unter Verwendung der ihm von der Deutschen Forschungsgemeinschaft zur Verfügung gestellten Mittel gedruckt.

ISSN 0941-990X



Zusammenfassung

In der vorliegenden Untersuchung wird das Erkennen und Ansprechen von Unintegritäten im Argumentationsverlauf unter Rückgriff auf die (reflexive) Selbstsicht potentieller Argumentationsteilnehmer/innen modelliert. Dabei dient die alltagspsychologische Unterscheidung zweier polarer Thematisierungstypen die sich schlagwortartig als 'Sofort-Aufklärung' und 'abwartendes Prüfen' bezeichnen lassen als Ausgangspunkt. Diese beiden Thematisierungstypen haben wir subjektiv-theoretisch mittels einer Ökonomie-Version der Dialog-Konsens-Methodik ausdifferenzieren lassen, bei der die Untersuchungspartner/innen vor allem die Aufgabe haben, vorgegebene Theorie-Strukturen entsprechend der eigenen Überzeugung zu verändern. Die Untersuchung, an der 33 VpIn teilnahmen, wurde primär unter der Perspektive einer heuristischen Hypothesengenerierung durchgeführt.

Die Auswertung bestand zunächst in einer Zusammenfassung der erhobenen Subjektiven Theorien zu Modalstrukturen. Dabei ließ sich die ursprüngliche Unterscheidung zwischen den beiden Thematisierungstypen sowohl unter quantitativer als auch qualitativer Perspektive aufrechterhalten; für beide Thematisierungstypen konnten differentielle Hypothesen zum Erkennen und Ansprechen von Unintegritäten aufgestellt werden. Beim Typus 'Sofort-Aufklärung' stehen als erleichternde Bedingungen einer Unintegritätsdiagnose die Faktoren 'bereichsspezifisches Wissen' und 'intellektuelle Fähigkeiten' im Vordergrund, beim Typus 'abwartendes Prüfen' die Faktoren 'rhetorisches Geschick' und 'sozial-interaktive Kompetenzen'. Hinsichtlich des Ansprechens von Unintegritäten unterscheiden sich die beiden 'Typen' sowohl in bezug auf die Art der Regelverletzungen, die thematisiert werden, als auch vor allem bezüglich der Modalität des Ansprechens.

Abstract

In this study diagnosis of and response to unfair arguments in the course of an argumentation is modelled on the basis of the (reflexive) self-view of potential participants in an argumentation. The initial idea of this conceptualization is the everyday psychologists' distinction between two polar dispositional tendencies in responding to unfair arguments, which we label as 'immediate clarification' and 'careful consideration'. These two response types were differentiated and elaborated by 33 subjects. Data were collected by means of an economy version of the dialogue-consensus-procedure; subjects' task consisted of altering pre-established structure-formation maps according to their own beliefs. The primary goal of the present study was to heuristically generate hypothesis on the diagnosis of and response to unfair arguments.

Analysis was based essentially on a condensation of the subjective structure-formation maps, so called modal structures. The results of quantitative as well as qualitative analysis show that the initial distinction between the two response types is to be maintained on empirical grounds; for both types differential hypotheses on diagnosis of and response to unfair arguments could be established. With regard to conditions facilitating the diagnosis of unfair arguments, the response type 'immediate clarification' considers the factors 'domain-specific knowledge' and 'intellectual abilities' to be of utter importance; the response type 'careful consideration' stresses the factors 'rhetoric abilities' and 'social-interactional competence'. In reacting to unfair arguments the two types differ regarding to the quality of rule violations as well as with regard to response modality.

Inhalt

1.	Fragestellung und Zielsetzung.....	1
2.	Zur Methodik der Erhebung/Rekonstruktion Subjektiver Theorien.....	3
2.1.	Die Ökonomie-Version der Dialog-Konsens-Methodik.....	3
2.2.	Die Entwicklung eines Interview-Leitfadens.....	6
2.3.	Die Konstruktion von zwei idealtypischen Antwortalternativen.....	11
2.4.	Die Rekonstruktion der Theorie-Struktur.....	23
3.	Durchführung der Erhebung/Rekonstruktion Subjektiver Theorien zu Argumentationsverläufen.....	25
3.1.	Instruktion.....	25
3.2.	Versuchspartner/innen.....	33
3.3.	Rekonstruktion von Theorie-Inhalten und Theorie-Struktur: die Magnet-Version der Struktur-lege-Technik.....	34
3.4.	Beispiele Subjektiver Theorien über das Erkennen und Ansprechen von Unintegritäten.....	38
4.	Auswertung und Ergebnisse.....	41
4.1.	Quantitative Auswertung.....	45
4.2.	Qualitative Auswertung.....	48
4.3.	Einzelheuristik.....	59
5.	Gesamtdiskussion.....	66
	Literatur.....	74
	Anhänge.....	76
	Idealtypische Interviews (Varianten A und B).....	77
	Struktur-lege-Leitfaden.....	98
	Subjektivierte Strukturbilder zum Erkennen und Ansprechen von Unintegritäten (Vptn 1 bis 33).....	111

1. Fragestellung und Zielsetzung

Das Konstrukt der Argumentationsintegrität bezieht sich auf die Einhaltung bzw. Verletzung von Regeln des argumentativen Austauschs. Es ist als Wertkonzept zu verstehen, das bestimmte Sprechhandlungen als 'gut' bzw. 'schlecht' kennzeichnet. Ausgehend von einer präskriptiven Definition des Argumentationsbegriffs, der die Merkmale der Rationalität und Kooperativität des Verfahrens in den Mittelpunkt stellt, lassen sich vier Bedingungen angeben, denen Argumentationen unter präskriptiver Perspektive genügen müssen: (I) formale Richtigkeit der Argumentationsbeiträge; (II) inhaltliche Richtigkeit/Aufrichtigkeit; (III) inhaltliche Gerechtigkeit; (IV) prozedurale Gerechtigkeit/Kommunikativität. Die Einhaltung dieser Bedingungen bezeichnen wir als integeres, ihre wesentliche Verletzung als unintegeres Argumentieren. Komplementär zu diesen Argumentationsbedingungen sind dann Merkmale des unintegeren Argumentierens postulierbar: Als unzulässig gilt, wenn ein/e Sprecher/in im Verlauf einer Argumentation zur Durchsetzung seiner/ihrer Interessen bewußt nicht folgerichtig argumentiert oder seine/ihre Behauptungen nicht begründet (I); wenn er/sie unaufrichtig ist (II), d.h. z.B. die Wahrheit verfälscht oder 'inkonsequent' argumentiert; wenn er/sie sachlich oder persönlich ungerecht ist (III), indem er/sie z.B. Fakten verzerrt darstellt, die Person des Gegenüber herabsetzt etc.; wenn er/sie anderen die Möglichkeit nimmt, sich in die Argumentation einzubringen (VI) (vgl. Groeben, Schreier & Christmann 1993).

Diese Merkmale, die auf hohem Abstraktionsniveau Klassen argumentativer Regelverletzungen darstellen, wurden auf der Grundlage einer von Experten/innen sowie Laien durchgeführten empirischen Kategorisierung rhetorischer Strategien weiter ausdifferenziert und konkretisiert, so daß sich schlußendlich als Binnenstruktur des Wertkonzepts 'Argumentationsintegrität' 11 Standards integeren Argumentierens (in Form von Unterlassensforderungen) ergeben haben (Schreier & Groeben 1990; Schreier 1992): (1) Stringenzverletzung; (2) Begründungsverweigerung; (3) Wahrheitsvorspiegelung; (4) Verantwortlichkeitsverschiebung; (5) Konsistenzvorspiegelung; (6) Sinnentstellung; (7) Unerfüllbarkeit; (8) Diskreditieren; (9) Feindlichkeit; (10) Beteiligungsbehinderung; (11) Abbruch. Bei diesen Standards handelt es sich um 'Spielregeln' des Argumen-

tierens, deren Befolgung die Rationalität und Kooperativität des Argumentationsverfahrens sichern soll. Allerdings, so unsere Modellierung, wird die Einhaltung der Regeln nicht explizit positiv bewertet, weil deren Beachtung den selbst- und fremdbezogenen Erwartungen einer integeren Argumentation entspricht; sie bleibt also kommunikativ unauffällig. Erst eine Verletzung der Integritätsstandards (als erwartungskonträrer Fall) wird kommunikativ auffällig und ist dann mit einer Negativbewertung verbunden. Diese Negativbewertung unredlichen Argumentierens konnte im Rahmen von zwei experimentellen Konstruktvalidierungsstudien empirisch gesichert werden (Blickle & Groeben 1990; Schreier & Groeben 1992).

Eine differenziertere Betrachtung des Unintegritätsurteils unter Prozeßperspektive beinhaltet nun allerdings neben der Negativbewertung auch das Erkennen und Ansprechen von Unintegritäten im Argumentationsverlauf. Dabei stellt das Erkennen eine notwendige Voraussetzung für die Negativbewertung dar; das Ansprechen hingegen ist als mögliche Folge der (negativen) Bewertung anzusetzen, die jedoch nicht zwangsläufig eintreten muß.

Das Erkennen argumentativer Unintegrität haben wir im Rahmen eines Diagnosemodells als Zusammenspiel zwischen der Schwere der argumentativen Regelverletzung (objektive Tatbestandsmäßigkeit) und dem subjektiven Bewußtseinszustand, in dem diese Regelverletzung herbeigeführt wurde (subjektive Tatbestandsmäßigkeit: absichtlich, leichtfertig, unwissentlich), theoretisch rekonstruiert und empirisch überprüft (Nüse, Groeben & Gauler 1991). Danach werden Integritätsverletzungen umso eher diagnostiziert, je gravierender die objektive Regelverletzung ist und je mehr sich der/die Sprecher/in dieser Regelverletzung bewußt ist (Groeben, Nüse & Gauler 1992; Nüse, Groeben, Christmann & Gauler 1993).

Das Ansprechen von Unintegritäten ist bislang theoretisch noch nicht näher aufgearbeitet worden. Allerdings haben sich im Rahmen der Erhebung von Subjektiven Theorien über Argumentationsintegrität einige Hinweise ergeben, wie Personen mit unredlichen Argumenten umgehen; diese Hinweise lassen sich für eine (zunächst heuristische) Modellierung nutzen. Danach ist das Ansprechen von Unintegritäten im Argumentationsverlauf vor allem in Abhängigkeit von der dispositionellen Ausrichtung der betroffenen Person zu sehen: Nach der Selbstreflexion von Diskutanden gibt es auf der einen Seite Menschen, die unabhängig von Situationsfaktoren ihr Uninte-

gritätsurteil fällen und die Unredlichkeit sofort ansprechen, damit der Zweck einer Argumentation, nämlich das Herbeiführen einer vernünftigen Lösung, nicht gefährdet wird. Auf der anderen Seite berichten manche Personen, daß sie im Hinblick auf eine Unredlichkeitszuschreibung eher vorsichtig sind, weil ein solches Urteil immer auch eine moralische (Negativ-)Bewertung des Gegenüber beinhaltet. Diese alltagspsychologische Unterscheidung zwischen zwei polaren Thematisierungstypen stellt die Ausgangsidee der hier vorliegenden Untersuchung dar: Es soll eine subjektiv-theoretische Ausdifferenzierung der beiden Personen'typen' im Hinblick auf das Ansprechen von Unintegritäten versucht werden. In Weiterführung der Ursprungsidee benennen wir die beiden polaren Positionen schlagwortartig als 'Sofort-Aufklärung' vs 'abwartendes Prüfen'. Vor diesem Hintergrund ist dann zu fragen, ob und in welchem Ausmaß sich Subjektive Theoretiker/innen explizit einer dieser beiden Positionen zuordnen können, wie sie selbst diese Zuordnung kognizieren und begründen und d.h. welche konkreten Umstände und Bedingungen sie für das Ansprechen von Integritätsverletzungen im Argumentationsverlauf ansetzen.

Außerdem sind wir in Ergänzung unseres empirisch überprüften Diagnosemodells daran interessiert zu erfahren, welche zusätzlichen Faktoren (neben der Schwere einer Regelverletzung und dem subjektiven Bewußtheitsgrad) nach Auffassung der Subjektiven Theoretiker/innen das Erkennen von unredlichen Argumenten erleichtern oder erschweren können. Die resultierenden Ergebnisse stellen im Hinblick auf beide Fragestellungen eine Heuristik für potentiell relevante Faktoren zum Erkennen und Ansprechen argumentativer Unintegritäten dar, die auf Dauer natürlich im Rahmen einer 'objektiven' Theorieelaboration modelliert und empirisch-experimentell überprüft werden müssen.

2. Zur Methodik der Erhebung/Rekonstruktion Subjektiver Theorien

2.1. Die Ökonomie-Version der Dialog-Konsens-Methodik

Die Erhebung Subjektiver Theorien erfolgt nach der dafür eingeführten Dialog-Konsens-Methodik üblicherweise in zwei separaten Schritten: Erhebung der Theorie-Inhalte mittels eines halbstandardisierten Interviewleitfadens; Rekonstruktion der Theorie-Struktur

mit Hilfe eines Struktur-lege-Verfahrens (vgl. Scheele & Groeben 1988; Groeben 1992). Die forschungspraktische Umsetzung dieser Methodik macht folgende Schritte erforderlich: (a) die Erstellung eines Interview- und eines Struktur-lege-Leitfadens; (b) die Erhebung von Theorie-Inhalten im Interview; (c) die Transkription der Interviews; (d) die Extraktion der zentralen Konzepte des Interviews und das Legen einer Theorie-Struktur durch den/die Interviewer/in; (e) das Legen einer Theorie-Struktur auf der Grundlage der extrahierten Konzepte durch die Versuchspartner/innen (Vptn); (f) Vergleich des Strukturbilds der Vptn mit dem Rekonstruktionsvorschlag des/der Interviewers/in sowie die dialog-konsensuale Festlegung einer endgültigen Struktur (vgl. Scheele & Groeben 1988, 63ff.).

Das Verfahren ist wegen seiner Aufwendigkeit durchaus sowohl mit kognitiven als auch motivationalen Belastungen für die Vptn verbunden. Dabei dürften aus diesen Belastungen besonders dann Probleme erwachsen, wenn der thematische Gegenstandsbereich für die Vptn nicht von unmittelbar persönlichem Interesse ist. Für die Zwecke unserer Untersuchung, bei der nicht von vorneherein ein solches konkretes persönliches Interesse angenommen werden kann, erscheint daher eine Ökonomisierung des Verfahrens sinnvoll und notwendig. Eine entsprechende Ökonomie-Version der Dialog-Konsens-Methodik wurde im Rahmen einer hochschuldidaktischen Untersuchung zum 'optimalen Hochschullehrer' entwickelt (Sader & Groeben 1994). Die Ökonomisierung wird dabei durch Vorgabe einer fiktiven Theorie-Struktur erreicht, die von den Vptn im Selbststudium gemäß ihrer eigenen Denk- und Überzeugungsstruktur verändert werden soll. Die Festlegung einer endgültigen Subjektiven Theorie-Struktur erfolgt im Dialog zwischen Untersuchungsleiter/in und Vptn. Erhebung von Theorie-Inhalten und Rekonstruktion der Theorie-Struktur sind somit nicht mehr voneinander getrennt, vielmehr ist die Erhebung als Rekonstruktion der Theorie-Struktur aufzufassen.

Diese Ökonomie-Version wollen wir auch zur Erhebung von Subjektiven Theorien zum Erkennen und Ansprechen von Unintegritäten einsetzen. Sie wird daher nachfolgend näher erläutert.

Die Ökonomie-Version der Dialog-Konsens-Methodik geht auf Langfeld & Langfeld-Nagel (1990) zurück und wurde dort erstmals zur Rekonstruktion von Subjektiven Aggressions-Konzepten verwendet (vgl.

Scheele, Groeben, Kapp & Küppers 1992). Die Vptn erhalten dabei in Interviewform die Theorie-Inhalte und die dazugehörige visualisierte Theorie-Struktur einer möglichen Subjektiven Theorie zu einem bestimmten Gegenstandsbereich, und zwar mit der Instruktion, die Theorie-Struktur so zu verändern, wie es dem eigenen Denken, Fühlen und Handeln entspricht. Die Mitteilung der Theorie-Inhalte, z.B. in Form eines realen oder fiktiven Interviews, ist gerade bei komplexen Subjektiven Theorien notwendig, weil die Theorie-Struktur allein zu komprimiert wäre und daher nicht genügend Anregungsgehalt für das eigene Reflektieren bieten würde. Außerdem sind die Theorie-Strukturen aus sich heraus sicher nicht für alle Vptn optimal verständlich, da sie lediglich die zentralen Konzepte des Interviews enthalten und deren Zueinander mit Hilfe von wissenschaftsanalogen Relationen abbilden (vgl. Burgert 1992). Zusätzlich zu dem Interview und der Theorie-Struktur erhalten die Vptn einen Struktur-lege-Leitfaden, in dem die für die Rekonstruktion eines Inhalts-Bereichs notwendigen Relationen zusammengestellt sind.

Die konkrete Veränderung der vorgegebenen Struktur erfolgt dann im Selbststudium unter Zuhilfenahme des Struktur-lege-Leitfadens. Dabei können gemäß dem Denk- und Überzeugungssystem des/der betreffenden Subjektiven Theoretikers/in neue Konzepte hinzugefügt sowie 'alte' gestrichen oder umformuliert werden; zusätzlich kann auch das Zueinander der Konzepte durch Ersetzen der vorgegebenen Relationen verändert werden. Dieser Prozeß läßt sich also als Subjektivierung einer vorgegebenen Struktur charakterisieren, die von den Vptn im Selbststudium zu Hause durchgeführt wird. Die selbst entwickelte Struktur wird dann im nächsten Schritt zusammen mit dem/der Untersuchungsleiter/in durchgearbeitet und auf Stimmigkeit geprüft, so daß schlußendlich ein dialog-konsensual aufgearbeitetes subjektiviertes Strukturbild resultiert (vgl. Scheele et al. 1992).

Das Verfahren stellt gegenüber der klassischen Dialog-Konsens-Methodik eine erhebliche Ökonomisierung dar, die sich vor allem dadurch ergibt, daß die Erhebung der Theorie-Inhalte im Interview, die Transkription des Interviews, die Extraktion zentraler Konzepte und das Legen einer Theorie-Struktur durch den/die Interviewer/in entfällt. Was allerdings weiterhin erforderlich bleibt, ist, wie bei der klassischen Variante auch, einen Interviewleitfa-

den zu entwickeln, eine dem Gegenstandsbereich und den Untersuchungspartner/innen angemessene Relationenauswahl zu treffen und diese in einem Struktur-lege-Leitfaden zusammenzustellen. Außerdem ist auf der Grundlage des Interviewleitfadens eine mögliche Subjektive Theorie mit zugrundeliegender Theorie-Struktur auszuarbeiten.

2.2. Die Entwicklung eines Interview-Leitfadens

Für die Erhebung Subjektiver Theorien über das Erkennen und Ansprechen von Unintegritäten im Rahmen des skizzierten Ökonomie-Verfahrens war also zunächst ein Interviewleitfaden zu entwickeln, der nach den Anforderungen der Dialog-Konsens-Methodik zur Explizierung der (je eigenen) Subjektiven Theorie anregen soll. Dies wird üblicherweise durch die Einarbeitung von Beispielen sowie die Verwendung von hypothesengerichteten, hypothesenungerichteten und Stör-Fragen zu erreichen versucht (Scheele & Groeben 1988, 8). Bei den hypothesenungerichteten Fragen (A) handelt es sich um völlig offene Fragen, die einen Zugriff auf das unmittelbar verfügbare Wissen ermöglichen sollen; hypothesengerichtete Fragen (B) thematisieren die Inhalte der 'objektiven' Theorie, die die Vptn als Anregung auffassen oder ablehnen können; Störfragen (C) sind solche, die die Vptn mit Alternativen konfrontieren, die im Widerspruch zu ihren eigenen Behauptungen stehen, damit die eigene Theorie auch vor dem Hintergrund konkurrierender Antworten, Definitionen, Erklärungen etc. geprüft werden kann.

Entsprechend dieser Methodik ist ein Interviewleitfaden erstellt worden, der aus drei Teilen besteht. Teil I enthält drei Argumentationsbeispiele mit jeweils einer Integritätsverletzung. Sie sollen zum einen den Zugang zum thematischen Gegenstandsbereich des unintegren Argumentierens erleichtern und haben zum anderen auch die Funktion eines 'treatment check'. Vptn, die keines der Beispiele als Instanzen unredlichen Argumentierens ansehen können, sollen aus der Untersuchung ausgeschlossen werden, da sie offensichtlich nicht über das Wertkonzept verfügen; und in diesem Fall dürfte die Frage nach dem Erkennen und Ansprechen von Unintegritäten von vorneherein sinnlos sein. Bei den Beispielen handelt es sich um authentische Gesprächsausschnitte aus Talk-Shows, die dem Beispielpool des Projekts entstammen (Sachtleber & Schreier 1990).

Kriterium für die Beispielauswahl war, daß die darin enthaltene Standardverletzung relativ leicht zu identifizieren ist. Für die konkrete Beispielauswahl wurde auf die Ergebnisse einer der bereits erwähnten Konstruktvalidierungsstudien zurückgegriffen. Ausgewählt wurden die folgenden drei Beispiele, die in der Untersuchung von Schreier & Groeben (1992) bei den reaktiven Diagnosen die höchsten Erkennungshäufigkeiten aufwiesen: 'Schädlichkeit des Rauchens' (Verletzung von Standard 2 'Begründungsverweigerung'); 'Karriere oder Familie' (Verletzung von Standard 5 'Konsistenzvorspiegelung'); 'Rauchen - eine Sucht?' (Verletzung von Standard 8 'Diskreditieren').

Zu diesen Beispielen wurden Fragen formuliert, die eine Beurteilung des betreffenden Argumentationsbeispiels verlangen. Bei diesen Fragen wurde nicht kenntlich gemacht, ob es sich um eine hypothesenungerichtete, eine hypothesengerichtete oder eine Störfrage handelte, da Teil I hauptsächlich die Funktion eines 'treatment check' haben sollte. Zur Verdeutlichung dieses 'treatment check' führen wir im folgenden die drei Beispiele des Teil I mit den zugehörigen Fragen auf:

Zu Beginn dieses Interviews möchte ich Ihnen nacheinander drei Beispiele für eine Argumentation vorlegen und Sie bitten zu beurteilen, ob Sie die Argumentation so in Ordnung finden, oder ob Sie etwas daran stört. Bei diesen Beispielen handelt es sich um authentische Gespräche, von denen wir Ihnen jeweils einen kurzen Ausschnitt geben.

Beispiel 1: Schädlichkeit des Rauchens

In einer Diskussion geht es um die schädlichen Folgen des Rauchens, um die Rechte von Nichtrauchern und Rauchern und auch um mögliche politische Konsequenzen. Teilnehmer B argumentiert, daß die Schädlichkeit des Rauchens sich anhand wissenschaftlicher Untersuchungen nicht eindeutig nachweisen ließe. Teilnehmer A hält dem entgegen, daß dies für den Einzelfall wohl stimmen möge, nicht aber statistisch gesehen:

B.: ...Mit einer epidemiologisch-statistischen Untersuchung werden Sie jedenfalls nie beweisen können, daß ich zum Beispiel, weil ich heute 30 Zigaretten geraucht habe, in 20 Jahren einen Lungenkrebs kriege.

A.: Aber sehen Sie sich die Statistiken doch mal an! Da sieht man doch ganz deutlich, daß eben 80 bis 90 Prozent der Männer, die rauchen, einen Lungenkrebs bekommen; bei Frauen

sind`s 60 bis 80 Prozent. Das ist dann der epidemiologisch-statistische Beweis. Sie können niemals sagen, daß der einzelne vom Rauchen seinen Krebs bekommen hat; Sie können das nur machen, wenn Sie eine große Anzahl haben. Und Sie streiten eben einfach ab, daß epidemiologisch-statistische Untersuchungen einen Wert haben; und wenn Sie das tun, dann müßten Sie gegen den gesamten Umweltschutz sein: Denn auch bei der Diskussion um die gesundheitsschädlichen Folgen von Luftverschmutzung zum Beispiel, ist es doch so, daß solche Schäden für die Gesundheit im Einzelfall nicht beweisbar sind, das geht da auch nur über statistische Mittelwerte - ob Sie jetzt Krebs haben, weil Sie in `nem Industriegebiet wohnen, können Sie doch nicht direkt beweisen, aber wenn Sie wissen, daß in der Gegend statistisch gesehen mehr Leute `nen Krebs kriegen als z.B. im Schwarzwald, dann ist das wohl `ne Aussage!

B.: Also, ich möchte hier gar nichts abstreiten. Nur dieser Vergleich mit dem Umweltschutz, der ist doch so einfach nicht haltbar!

A.: Wieso ist der denn nicht haltbar?

B.: Bleiben Sie doch bitte beim Thema, bei dem, was *Rauchen* bedeutet. Ich möchte nochmal auf Ihre Bemerkung eingehen, Frau C., daß in der Zigarettenwerbung...

1.1. Stellen Sie sich bitte vor, sie wären Teilnehmer A. Würde es Sie stören, wenn jemand mit Ihnen in einer vergleichbaren Situation so argumentiert, oder fänden sie das ganz in Ordnung so?

1.1.1. Können Sie genau sagen, was Sie als unredlich ansehen und warum das für Sie unredlich ist?

1.2. Ja, danke, dann jetzt hier ein zweites Beispiel; und auch wieder die Frage: Stört Sie etwas, oder finden Sie die Argumentation in Ordnung so?

Beispiel 2: Karriere oder Familie

In einer Diskussion zum Thema `Sind Karriere und Familie vereinbar?` vertritt Teilnehmerin A die Ansicht, daß eine berufliche Karriere stets zu Lasten der Familie gehen müsse. Teilnehmer B, selbst ein erfolgreicher Politiker, ist in seinen bisherigen Redebeiträgen dafür eingetreten, daß Familie und Erfolg im Berufsleben problemlos miteinander zu vereinbaren seien. Teilnehmerin A hat dazu einen kritischen Einwand:

A.: Ich kann mir unter solchen Umständen, wie Sie sie schildern, ehrlich gesagt ein harmonisches Familienleben nicht vorstellen.

B.: Stellen Sie sich vor, was Sie wollen, ich freu` mich jedenfalls, wenn ich nach Hause komme, das ist immer der schönste Augenblick. Und für mich ist das Bitterste, was meine Kinder zu mir gesagt haben: Ich hab` meinen kleinen Sohn gefragt, was er sich zum Geburtstag wünscht. Und da hat er gesagt: Papa, daß Du nie mehr nach Bonn gehst. Das, das hab` ich nie verwunden, und das ist für mich wirklich ein großes Problem.

A.: Ist Ihnen so etwas schon öfter passiert?

B.: Ja, ich kann mich da zum Beispiel an meine Tochter erinnern, die hat mich einmal gefragt: Wo wohnst Du? Weil ich vier Wohnsitze habe, und das hat mich getroffen. - Aber ich sage, ich fühl` mich in dieser Rolle wohl. Meine Frau, die der tapfere Teil der Familie ist, weil sie den schweren Part hat, fühlt sich wohl, und die Kinder sind glücklich. Und ich sag`: Warum soll ich da was verändern? Ich jedenfalls habe keine Probleme: Ich bin glücklich, und meine Frau ist glücklich, und meine Kinder sind glücklich, und mehr brauch` ich im Grunde gar nicht.

1.2.1. Können Sie genau sagen, was Sie daran stört?

1.2.2. Kann es auch sein, daß es für B so eminent wichtig ist, daß seine Frau und seine Kinder glücklich sind, daß er die Signale, die sie ihm geben, nicht richtig interpretieren und verarbeiten kann?

1.3. Dann möchte ich Ihnen gerne das letzte Beispiel vorlegen, und auch hier wieder die Frage: Finden Sie die Argumentation in Ordnung so, oder stört Sie etwas daran?

Beispiel 3: Rauchen - eine Sucht?

Im Rahmen einer Diskussion über die jeweiligen Rechte von Rauchern und Nichtrauchern und mögliche politische Konsequenzen diskutieren die Gesprächsteilnehmer/innen darüber, inwieweit es gerechtfertigt ist, einen Raucher als süchtig zu bezeichnen; Teilnehmer A wendet sich mit seinem folgenden Beitrag gegen einen überzogenen Suchtbegriff:

A.: Ich versuche, die Probleme so weit voneinander abzugrenzen, daß sie wirklich sinnvoll diskutierbar sind. Es gibt einen Teil der Raucher, die von der Wirkung des Nikotins abhängig sind und die man im weitesten Sinn als süchtig bezeichnen kann. Das ist ein relativ kleiner Teil von Rauchern, und diesen Rauchern muß man sehr helfen, mit diesem abhängigen Verhalten umzugehen. Die überwiegende Mehrzahl von Rauchern kann man nicht als süchtig bezeichnen, was ganz simpel nachweisbar ist dadurch, daß die erfolgreiche Methode mit dem Rauchen aufzuhören, weltweit ist, von einem auf den anderen Tag sich zu entscheiden: Ich höre mit dem Rauchen auf.

B.: Nach dem fünften, zehnten, zwanzigsten Mal!

A.: Nun, ich meine, es ist wirklich schwierig zu argumentieren auf `ner Ebene, wo unterschiedliche Kompetenzen da sind, und der Anspruch erhoben wird, über Dinge reden zu können, von denen man nichts versteht. Ich weiß nicht, was Sie

nun wirklich von Suchtproblematiken verstehen, von Drogenabhängigkeiten oder sonst irgendetwas...

Teil II des Interviewleitfadens enthält Fragen zum Thema 'Ansprechen von Unintegritäten', die folgende Aspekte abdecken: emotionale, kognitive und motivationale Komponenten der Unredlichkeitsbeurteilung; Selbst-Zuordnung zu den polaren Positionen 'Sofort-Aufklärung' bzw. 'abwartendes Prüfen'; Bedingungen des Ansprechens bzw. Nicht-Ansprechens von Unintegritäten; Einfluß der Gesprächssituation (öffentlich, privat, dienstlich) auf das Ansprechen; Einfluß der Beziehung zum Gegenüber auf das Ansprechen; Bedeutung der Schwere der Regelverletzung; potentielle Konsequenzen des Ansprechens für den Argumentationsverlauf; Anzahl der Argumentationsteilnehmer/innen; Wissen um emotionale Unterstützung durch andere Teilnehmer/innen; Wissen um emotionale Unterstützung durch abwesende Personen; Art des Ansprechens einer Unredlichkeit; Einflüsse auf die Art des Ansprechens; Zeitpunkt des Ansprechens; Reaktionen angesichts eines/r uneinsichtigen Argumentationspartners/in. Alle Fragen dieses Teils sind 'persönlich' formuliert, d.h. der/die (fiktive) Vpt soll jeweils angeben, wie er/sie selbst mit unredlichen Argumenten umgeht. Nachfolgend geben wir ein Beispiel für eine hypothesenungerichtete (A), eine hypothesengerichtete (B) und eine Stör-Frage (C) in diesem Bereich.

A 2.1.: Angenommen, Sie diagnostizieren einen Redebeitrag in einer Argumentation, an der sie beteiligt sind, als unredlich, welche Gedanken gehen Ihnen durch den Kopf und wie verhalten Sie sich?

B 2.3.: Wenn ein Verstoß gegen bestimmte Argumentationsregeln vorliegt und als solcher erkannt wird, so sind zwei alternative Reaktionsweisen (im Sinne von Extremen) denkbar: Es gibt Menschen, die fällen sofort ihr Urteil, 'verbuchen' den betreffenden Redebeitrag als unredlich und sprechen die Unredlichkeit immer an, um den Zweck einer Argumentation (das Herbeiführen einer vernünftigen Lösung) nicht zu gefährden; es gibt Menschen, die sind damit eher vorsichtig-zurückhaltend, warten erst einmal ab, weil ein solches Urteil ja auch eine moralische Bewertung des Gegenüber impliziert. Wozu neigen Sie?

C 4.1.: Wenn Sie die Unredlichkeit nicht ansprechen, dann müssen Sie den Ärger hinunterschlucken. Auf Dauer ist das nicht gerade sehr gesund.

In Teil III des Interviews wird danach gefragt, welche Faktoren einen Einfluß auf das Erkennen unredlicher Argumente haben. Thematisiert werden Situations- und Äußerungsfaktoren, wie z.B. der

Einfluß der Gesprächssituation und der rhetorischen 'Verpackung' auf die Leichtigkeit bzw. Schwierigkeit des Erkennens. Darüber hinaus wird auch nach Merkmalen und Fähigkeiten von Personen gefragt, die Unredlichkeiten besonders schnell entdecken bzw. sich besonders schwer damit tun. Thematisiert werden in diesem Zusammenhang Merkmale wie 'Unabhängigkeit von äußeren Ereignissen', 'verbindliches Wertesystem', 'Interesse an sozial-interaktiven Belangen', 'sozial-interaktive Sensibilität', 'Fähigkeit, Konflikte auszuhalten', 'Unabhängigkeit von der Anerkennung durch andere Personen', 'Zuversichtlichkeit, Situationen durch eigenes Bemühen beeinflussen zu können', 'rhetorische Eloquenz'. Die Fragen dieses Teils sind nicht 'persönlich', sondern generell formuliert. Auch hier geben wir wieder ein Beispiel für eine hypothesengerichtete (A), eine hypothesenungerichtete (B) und eine Störfrage (C).

A 3.1.: Manchmal kommt es in einer Argumentation vor, daß bestimmte unredliche Redebeiträge von den Zuhörer/innen sehr schnell als unredlich erkannt werden, andere hingegen bleiben unentdeckt oder können nur schwer erkannt werden. Woran kann das Ihrer Meinung nach liegen?

C 3.1.1.: Für jemanden, der wirklich gut im Erkennen von Unredlichkeiten ist, dürfte die sprachliche Verpackung doch überhaupt keine Rolle spielen. Oder nicht?

B 3.2.: Glauben Sie, daß die Gesprächssituation einen Einfluß darauf haben kann, ob die Unredlichkeit entdeckt wird?

Insgesamt enthält der Interviewleitfaden 39 Fragen; 6 Fragen entfallen auf Teil I, 16 auf Teil II und 17 auf Teil III. Der vollständige Interviewleitfaden geht aus dem nächsten Unterkapitel hervor.

2.3. Die Konstruktion von zwei idealtypischen Antwortalternativen

Der Interviewleitfaden stellt die Grundlage für die Konstruktion von zwei fiktiven Subjektiven Theorien dar. Diese sollen in möglichst reiner, idealtypischer Form Beispiele für das Denken, Fühlen und Handeln der eingangs skizzierten polaren Personentypen 'Sofort-Aufklärung' bzw. 'abwartendes Prüfen' abgeben. Der 'Typus' 'Sofort-Aufklärung' ist (idealtypisch) dadurch charakterisiert, daß er bei Konfrontation mit einem unredlichen Argument sein Urteil sofort und sicher fällt. Er spricht die Unintegrität unabhängig von weiteren Bedingungen immer an, damit der Zweck einer Argumentation, nämlich das Herbeiführen einer vernünftigen Lösung,

nicht gefährdet ist. Das Ansprechen stellt dabei einen Wert an sich dar, der aus Gründen der Selbstachtung auch dann realisiert wird, wenn antizipierbar ist, daß der unredlich Argumentierende sich als uneinsichtig erweisen wird. Dabei wird die Unintegrität möglichst direkt thematisiert. Der/die Sofort-Aufklärer/in sieht sich selbst als selbstsichere Person, die Konflikte aushalten kann und relativ unabhängig ist von der Anerkennung durch andere. Im Unterschied dazu sind Personen, die den Typus 'abwartendes Prüfen' verkörpern, (idealtypisch) durch vorsichtige Zurückhaltung bei der Unredlichkeitsbewertung gekennzeichnet, weil eine solches Urteil immer auch eine moralische Negativ-Bewertung des Gegenüber impliziert. Entsprechend prüfen sie zuerst genau die vorliegenden Umstände und Bedingungen, bevor sie ein Urteil fällen. Sie sprechen die Unredlichkeit nur dann an, wenn sie wiederholt auftritt und wenn erwartbar ist, daß der unredlich Argumentierende sich einsichtig erweisen wird. Darüber hinaus hängt das Ansprechen auch von der Gesprächssituation ab: Ein Ansprechen in einer privaten Gesprächssituation ist wahrscheinlicher als ein Ansprechen in der Öffentlichkeit, weil mit letzterem immer auch eine Bloßstellung des Gegenüber verbunden ist. Ebenso sprechen sie die Unredlichkeit eher gegenüber Freunden an, damit die bisherige Vertrauensbasis nicht gefährdet wird, weniger gegenüber Fremden. Das Ansprechen selbst erfolgt niemals direkt, sondern indirekt, um dem Gegenüber die Möglichkeit zu geben, das Gesicht zu wahren. Personen, die zu einem 'abwartenden Prüfen' neigen, kennzeichnen sich selbst in unserer hypothetischen Explikation als unsichere Menschen, die aus Angst, andere ungerechtfertigterweise negativ zu bewerten, bestrebt sind, keine vorschnellen Urteile über Personen abzugeben. Bei der Konstruktion von Antwort-Alternativen für die beiden Personentypen wurde so verfahren, daß die Antworten zu den Fragen von Teil II (Ansprechen) des Interviewleitfadens typenspezifisch, die zu den Teilen I (Beispiele) und III (Erkennen) typenunspezifisch konstruiert wurden. Bei der Konstruktion der Antworten unter Teil III mußte allerdings darauf geachtet werden, daß die Kohärenz und Stimmigkeit gegenüber den Antworten in Teil II gewahrt blieb. Schlußendlich resultierten zwei Antwortalternativen zu dem vorliegenden Interviewleitfaden: Variante A 'Sofort-Aufklärung' und Variante B 'abwartendes Prüfen'. Wir führen nachfolgend die Teile II und III des Interviewleitfadens mit den konstruierten Antworten

an; in den Fällen, in denen die Fragen typenspezifisch beantwortet wurden (Teil II und aus Gründen der Kohärenz vereinzelt in Teil III), geben wir beide Antwort-Alternativen und kennzeichnen diese nach der Variante, der sie zuzuordnen sind. In drei Fällen mußte auch die Frageformulierung aus Gründen der Stimmigkeit typenspezifisch erfolgen; für diese drei Fragen wird die dazugehörige Variante ebenfalls angegeben (die beiden separaten Varianten A und B befinden sich im Anhang).

Ansprechen und Erkennen unredlicher/unfairer Argumente

Teil II: Ansprechen

In diesem Teil des Interviews geht es darum, wie Sie sich verhalten, was Sie sagen, was Sie tun, welche Gedanken und Gefühle Sie haben, wenn Sie - wie in den eingangs gegebenen Beispielen - einen Redebeitrag als unredlich empfinden,

A 2.1.: Angenommen, Sie diagnostizieren einen Redebeitrag in einer Argumentation, an der Sie beteiligt sind, als unredlich, welche Gedanken gehen Ihnen durch den Kopf und wie verhalten Sie sich?

A: *Wenn der/die Betreffende schon öfter unredlich argumentiert hat, dann denke ich: 'Ob der mich wohl für blöde hält, daß er denkt, ich merke das nicht; ich habe ihm schon das doch schon öfter gesagt; unfaßbar, der glaubt doch wirklich, er würde mit dieser Art der Argumentation durchkommen - nicht bei mir'. Wenn es das erste Mal war, denke ich: 'Aha, bei dem muß man also auch aufpassen, der muß jetzt gleich mal lernen, daß er mit mir so nicht umspringen kann'. In beiden Fällen würde ich das, was ich als unredlich ansehe, unbedingt ansprechen.*

B: *Ich versuche das erst einmal zu verstehen. Überlege, ob die Unredlichkeit dem/der Betreffenden wohl unterlaufen ist, oder ob er/sie es ganz absichtlich gemacht hat. Und wenn ja, was wohl seine/ihre Beweggründe waren. Und ich werde ihn/sie stärker beobachten, wachsamer sein.*

A 2.2.: Was empfinden sie angesichts einer Unredlichkeit? Welche Gefühle haben Sie?

A: *Ich bin auf alle Fälle zornig und empört und habe sehr stark das Bedürfnis zu sagen, daß ich diese Art der Argumentation unmöglich finde.*

B: *Ich bin erst einmal verwirrt, kann das nicht richtig begreifen, zweifle, ob ich das auch wirklich richtig verstanden habe. Dabei kommt es natürlich auch darauf an, ob es sich um eine schwerwiegende Regelverletzung handelt, oder eher etwas ist, was ich als nicht so schlimm ansehe. Wenn es sich z.B. um eine böartige Diffamierung handelt, dann bin ich enttäuscht und empört; wenn jemand hingegen im Eifer des Gefechts nicht ganz folgerichtig argumen-*

tiert und damit auch keine schlechte Absicht verbindet, dann bin ich zwar irritiert, finde das auch nicht in Ordnung, wäre aber nicht empört.

B 2.3.: Wenn ein Verstoß gegen bestimmte Argumentationsregeln vorliegt und als solcher erkannt wird, so sind zwei alternative Reaktionsweisen (im Sinne von Extremen) denkbar: Es gibt Menschen, die fällen sofort ihr Urteil, 'verbuchen' den betreffenden Redebeitrag als unredlich und sprechen die Unredlichkeit immer an, um den Zweck einer Argumentation (das Herbeiführen einer vernünftigen Lösung) nicht zu gefährden; es gibt Menschen, die sind damit eher vorsichtig-zurückhaltend, warten erst einmal ab, weil ein solches Urteil ja auch eine moralische Bewertung des Gegenüber impliziert. Wozu neigen Sie?

A: Ich bin mir meiner Bewertung meist ziemlich sicher und fälle mein Urteil sofort.

B: Ich warte erst einmal ab, wie sich der/die Betreffende verhält. Man kann sich ja täuschen, und da würde man dem anderen schon ganz schön unrecht tun, wenn man ihn vorschnell als unredlich abqualifiziert. Ich möchte schließlich auch nicht, daß das jemand im umgekehrten Fall mit mir macht. Dem/der anderen vorzuwerfen, er/sie habe im Dienste der eigenen Interessen unredlich argumentiert, ist schon ein harter Vorwurf. Tut man das unberechtigterweise, dann ist das 'ehrabtschneidend'; mich würde das zutiefst verletzen.

B 2.4.: Gibt es für Sie Bedingungen, unter denen Sie die Unredlichkeit gegenüber dem Sprecher eher ansprechen, gibt es Bedingungen, unter denen Sie sie nicht ansprechen würden? Wenn ja, was sind die Gründe dafür?

A: Bei mir ist das ziemlich unabhängig von den weiteren Bedingungen. Ansprechen würde ich es immer, weil ich sonst meinen Ärger mit mir rumschleppen müßte. Ansprechen ist für mich auch ein Wert an sich. Ich kann und will mir nicht alles gefallen lassen. Wenn etwas nicht in Ordnung ist, dann ist es besser, man klärt die Sache gleich.

B: Wenn es das erste Mal passiert, würde ich es sicherlich nicht ansprechen. Vielleicht war es ja nicht absichtlich oder ein Ausrutscher, und wenn man da gleich auftrumpft, dann vergiftet das nur die Atmosphäre. Aber auch, wenn es kein Ausrutscher war, würde ich es beim ersten Mal nicht ansprechen, weil man der Sache dadurch zuviel Gewicht geben kann. Wenn es wiederholt passiert, würde ich es ansprechen, weil sonst eben die Vertrauensbasis verloren geht, die für ein vernünftiges Gespräch unabdingbar ist. Allerdings würde ich es nur dann ansprechen, wenn ich das Gefühl hätte, daß der/die andere das auch einsehen kann.

A: C 2.4.1: Aber der Unredliche wird doch sowieso abstreiten, daß er unredlich argumentiert hat. Was für einen Sinn hat es dann, die Unredlichkeit überhaupt zu thematisieren?

A: Das sehe ich nicht so. Es kann durchaus sein, daß der/die andere einsieht, daß er/sie so nicht argumentieren kann. Und auch wenn er/sie es abstreitet, dann hat es doch einen Sinn. Ich habe meine Meinung gesagt, und das ist wichtig für meine Selbstachtung und meine psychische Gesundheit. Außerdem kann man vielleicht ver-

hindern, daß sich in den Köpfen von anderen an der Argumentation beteiligten Personen etwas Falsches festsetzt. Und es ist wichtig, dem/der anderen zu signalisieren, daß er/sie mit dieser Art der Argumentation nicht durchkommt.

B: C 2.4.1: Wenn Sie die Unredlichkeit nicht ansprechen, dann müssen Sie den Ärger hinunterschlucken. Auf Dauer ist das nicht gerade sehr gesund.

B: Im Prinzip haben Sie schon recht. Das Hinunterschlucken von Ärger ist nicht so gut. Aber ich nehm` das in Kauf, weil es Dinge gibt, die ein höheres Gewicht haben. Und jemandem ungerechtfertigt vorwerfen, er würde unredlich argumentieren und das heißt ja auch, er würde lügen, betrügen und manipulieren, oder ihn wegen eines einmaligen Ausrutschers gleich `an den Pranger zu stellen`, das sind so gravierende, an den Kern der Persönlichkeit gehende Anschuldigungen, daß es das bißchen Ärger nicht aufwiegt.

B 2.5.: Spielt für Sie die Gesprächssituation (öffentlich; privat; dienstlich) eine Rolle, ob Sie die Unredlichkeit ansprechen? Wenn ja, inwiefern?

A: Nein, ich würde sie unabhängig von der Situation immer ansprechen, und zwar möglichst direkt, indem ich z.B. sage: 'Das war jetzt aber eine Unterstellung'.

B: Oh ja, das spielt schon eine Rolle. In einer privaten Situation würde ich es eher ansprechen als in einer öffentlichen oder einer dienstlichen. Gerade weil ich den Unredlichkeitsvorwurf als relativ persönlichkeitsnahen Vorwurf ansehe, würde ich ihn in der Öffentlichkeit nicht so gerne erheben, weil damit ja auch eine gewisse Bloßstellung des/der unredlich Argumentierenden verbunden ist, die Gefahr, daß man ihn/sie vor anderen lächerlich macht, vorführt. Damit ist immer ein Gesichtsverlust verbunden. Für mich selbst wäre das im umgekehrten Fall auch sehr unangenehm, belästigend, bedrohlich. Und was für mich selbst sehr unangenehm wäre, das würde ich anderen nicht zufügen wollen. Das kann ich mit meinen moralischen Standards nicht vereinbaren. In einer privaten Situation wäre das dann schon anders. Da kann man mit so einem Vorwurf ganz anders umgehen, kann überlegen, ob der Vorwurf gerechtfertigt ist, kann richtigstellen, sich verteidigen, sich entschuldigen - je nachdem. Man hat einfach mehr Reaktionsmöglichkeiten als in der Öffentlichkeit, wo ja immer fremde Personen mit dabei sind.

B 2.6.: Und die Beziehung zu dem/der unredlich Argumentierenden, hat die für Sie einen Einfluß darauf, ob Sie die Unredlichkeit thematisieren? Wenn ja, inwiefern?

A: Hat ebenfalls im Prinzip keinen Einfluß darauf. Nur bei Freunden würde ich meiner Empörung mehr Ausdruck verleihen; bei Fremden würde ich mich emotional etwas zurückhalten.

B: Auch die spielt eine Rolle. Gegenüber Freunden würde ich es eher thematisieren als gegenüber Personen, zu denen ich keine Beziehung habe. Bei Freunden wäre es mir schon wichtig, daß wir etwa auf der gleichen Wellenlänge sind; wenn man da Unredlichkeiten nicht anspricht, dann kann es schon zu einer grundsätzlichen Verschlechterung, ja sogar zu einer Zerstörung der Beziehung kommen,

weil die Vertrauensbasis nicht mehr da ist. Denn ich gehe ja gerade bei Freunden davon aus, daß es die gegenseitige Erwartung, das gegenseitige Vertrauen gibt, daß man sich an die Spielregeln hält, ernsthaft argumentiert und nicht versucht, den/die andere/n auszutricksen. Wenn nun eine/r diese Erwartung verletzt, dann spielt er/sie ein falsches Spiel, ist nicht aufrichtig; und das entspricht nicht meinen Vorstellungen, wie man miteinander umgehen und argumentieren sollte.

B 2.7.: Spielen beim Ansprechen einer Unredlichkeit für Sie auch folgende Faktoren eine Rolle? Warum, warum nicht?

- Schwere der Regelverletzung;
- Konsequenzen für den Argumentationsverlauf;
- Anzahl der Argumentationsteilnehmer/innen;
- Wissen um emotionale Unterstützung durch andere Teilnehmer/innen;
- Wissen um emotionale Unterstützung durch abwesende Personen.

A: Die Schwere der Regelverletzung spielt sicherlich eine Rolle. Wenn ich die Unredlichkeit nicht so schlimm finde, werde ich das lediglich in einem Nebensatz ansprechen. Finde ich sie schlimm, dann werde ich das mit Vehemenz zum Ausdruck bringen. Wenn die Argumentation durch die Unredlichkeit in eine Richtung gelenkt wird, die der Sache nicht förderlich ist, dann werde ich das um so nachdrücklicher thematisieren. Das Wissen um emotionale Unterstützung ist für mich völlig unwichtig. Man muß in der Lage sein, seinen Weg allein zu gehen und für seine Überzeugungen einzutreten. Das mag unangenehm sein, aber das ist so.

B: Wenn ich die Unredlichkeit nicht sonderlich schlimm finde, würde ich sie auch nicht ansprechen. Auch wieder, weil solche Dinge dadurch unangemessen viel Gewicht erhalten und man selbst für die anderen nur nervig wird. Das Wissen um die emotionale Unterstützung durch andere, seien sie an- oder abwesend, wäre mir schon wichtig. Es gibt einfach Mut zu wissen, daß man mit seiner Auffassung nicht alleine ist, daß man nicht irgendwelche verschrobene moralischen Standards hat, sondern daß andere diese moralischen Normen und Bewertungen teilen. Und da würde es mir schon sehr helfen, wenn ich wüßte, daß andere Menschen das betreffende Verhalten auch als unredlich einschätzen würden und es gut fänden, daß ich es anspreche und damit zu meinen Standards stehe.

A: C 2.7.1.: Ich weiß nicht so recht, zerstört das nicht die gesamte Gesprächsatmosphäre, wenn man seine Empörung so vehement zum Ausdruck bringt?

A: Wieso? Ich verschlechtere die Atmosphäre doch nicht, der/diejenige, der/die unredlich argumentiert, verschlechtert sie doch! Ich gebe zu, es ist sicherlich nicht angenehm, wenn der/die Betreffende damit konfrontiert wird, daß er/sie unredlich argumentiert. Da muß man eine Verschlechterung der Atmosphäre eben in Kauf nehmen. Ausschlaggebend allein ist doch, daß vernünftig argumentiert wird, sonst kommt man nie zu einem anständigen Ergebnis.

B: C 2.7.1.: Ich weiß nicht so recht, wenn Sie ständig bedenken müssen, was Sie wann ansprechen bzw. nicht ansprechen, heißt das dann nicht, daß Sie zu Ihren eigenen Standards gar nicht richtig stehen?

B: Nein, das hat damit gar nichts zu tun. Ich stehe zu meinen Standards. Aber man muß mit anderen ebenso vorsichtig und gerecht umgehen, wie man das auch hinsichtlich der eigenen Person erwartet. Und ich erwarte schon, daß andere die Umstände/Bedingungen prüfen, bevor sie mich verurteilen.

A 2.8.: Auf welche Art und Weise würden Sie persönlich eine Unredlichkeit ansprechen?

A: Am liebsten direkt und unverbrämt. Außerdem würde ich Fehler immer korrigieren, die falsch gesagten/behaupteten Dinge ins rechte Licht rücken. Denn sonst würde ich aus dieser Argumentation mit Sicherheit als Verlierer hervorgehen. Und das würde mich schon sehr wütend machen.

B: Ich würde vermutlich indirekt-fragend reagieren, denn dadurch gebe ich dem anderen die Möglichkeit, sein Gesicht zu wahren, sich zu entschuldigen, eine Erklärung abzugeben etc. Es kann ja immer Umstände geben, die die Unredlichkeit verständlich machen oder sie für mich sogar entschuldigen. Wenn jemand z.B. unter großer Anspannung steht, aufgeregt und gereizt ist, oder wenn jemand in einem bestimmten Bereich auf Grund von negativen Erfahrungen besonders sensibel ist, wenn er/sie sich von anderen provoziert fühlt oder höhere Werte verteidigt, dann finde ich die Unredlichkeit nicht so schlimm. Und man gibt ihm/ihr durch das indirekte Ansprechen zumindest die Möglichkeit, solche 'mildernden Umstände' anzuführen und sich zu korrigieren.

A 2.8.1.: Sprechen Sie Unredlichkeiten immer auf diese Weise an, oder gibt es für Sie unterschiedliche Formen des Ansprechens in Abhängigkeit von bestimmten Bedingungen?

A: Ich habe schon gesagt, wenn ich es nicht so schlimm finde, in einem Nebensatz; finde ich es schlimm, dann nehme ich mit Nachdruck darauf Bezug.

B: Immer fragend-indirekt, weil man ja oft nicht weiß, ob nicht bestimmte Umstände vorliegen, die die Unredlichkeit entschuldigen.

A 2.8.2.: Zu welchem Zeitpunkt (im Verlauf einer Argumentation) würden Sie die Unredlichkeit thematisieren?

A: Ich würde es immer sofort thematisieren, wenn ich es bemerke. Sonst ist der Zusammenhang weg, und alles wird noch viel schlimmer, oder der/die andere erinnert sich nicht mehr. Außerdem: Je früher man die Unredlichkeit thematisiert, desto mehr Einflußmöglichkeiten hat man, desto eher kann man die Argumentation wieder in die gewünschte Richtung lenken.

B: Ich würde warten, bis ich mir ganz sicher bin, und dann vermutlich eine kurze Gesprächspause nutzen, um es einzubringen.

A 2.9.: Angenommen, Sie monieren den unredlichen Redebeitrag; der/die unredlich Argumentierende ignoriert jedoch Ihren Einwurf und bringt neue inhaltliche Argumente. Was machen Sie dann?

A: Ich protestiere sofort und beharre auf meinem Einwand/Vorwurf.

B: Dann versuche ich, das später noch einmal unter vier Augen an-

zusprechen, sofern sich die Gelegenheit dazu bietet.

A 2.10.: Und wie würden Sie reagieren, wenn der/die unredlich Argumentierende einfach abstreitet, er/sie habe unredlich argumentiert?

A: Ich würde versuchen, ihn/sie davon zu überzeugen, daß ich recht habe, indem ich den problematischen Redebeitrag wiederhole und meine Bewertung ausführlich begründe.

B: Dann würde ich entweder annehmen, daß der/die Betreffende vermutlich im Moment so sehr in den inhaltlichen Problemen der Argumentation steckt oder so aufgebracht ist, daß er/sie gar nicht merken kann, daß er/sie unredlich argumentiert. Oder ich würde annehmen, daß er/sie schlicht zu dumm ist, zu wenig sachliches und argumentatives Wissen hat, um einsehen zu können, daß man so nicht argumentieren kann.

A 2.11. Und was machen Sie, wenn der/die unredlich Argumentierende weiter unredlich argumentiert?

A: Ich protestiere mit noch größerem Nachdruck, werde zornig, weigere mich, weiter auf diese Weise zu argumentieren, verlange, daß endlich fair argumentiert wird, da ich mich sonst nicht in der Lage sehe, weiter an der Argumentation teilzunehmen. Wenn das alles nichts nutzt, dann breche ich in der Tat die Argumentation ab.

B: Ich würde mich vermutlich aus der Argumentation zurückziehen, mich nicht mehr beteiligen.

A: B 2.12.: Wir haben nun darüber gesprochen, wie Sie auf einen unredlichen Redebeitrag reagieren. Sie haben sich zu Beginn des Interviews der Gruppe von Personen zugeordnet, die ihr Urteil schnell fällt. Glauben Sie, daß sich diese beiden Personengruppen, die ich als 'Thematisierer' und 'Nicht-Thematisierer' bezeichnen möchte, durch ganz bestimmte Persönlichkeitsmerkmale unterscheiden? Wenn ja, durch welche?

A: Ja, ganz bestimmt. Die Thematisierer müssen fähig sein, Konflikte auszuhalten und müssen unabhängig von der Sympathie anderer Personen sein; denn wenn man ständig moniert, darf man nicht erwarten, daß man dafür gemocht wird. Sie müssen eben selbstsicher sein. Die Nicht-Thematisierer haben vermutlich Angst davor, andere zu vergraulen, und sind vermutlich nicht sehr selbstsicher.

B: B 2.12.: Wir haben nun darüber gesprochen, wie Sie auf einen unredlichen Redebeitrag reagieren. Sie haben sich zu Beginn des Interviews der Gruppe von Personen zugeordnet, die eher vorsichtig zurückhaltend reagiert, und nicht der Gruppe, die sofort ihr Urteil fällt. Glauben Sie, daß sich diese beiden Personengruppen, die ich als 'Nicht-Thematisierer' und 'Thematisierer' bezeichnen möchte, auch durch ganz bestimmte Persönlichkeitsmerkmale unterscheiden? Wenn ja, durch welche?

B: Diejenigen, die das immer gleich thematisieren, sind vermutlich moralisierende und pedantische Rechthaber; Personen, die sich immer durchsetzen wollen und können. Vermutlich ist es ihnen egal, ob sie andere verletzen oder nicht. Diejenigen, die eher zurückhaltend reagieren, so wie ich, sind vielleicht generell eher

unsichere Menschen, die sich davor scheuen, das Verhalten ihrer Mitmenschen sofort zu kategorisieren und zwar aus der Angst heraus, sie könnten andere ungerechtfertigterweise verurteilen und schließlich auch verletzen.

Teil III: Einflußfaktoren auf das Erkennen argumentativer Unredlichkeit

a) Situations- und Äußerungsfaktoren

A 3.1.: Manchmal kommt es in Argumentationen vor, daß bestimmte unredliche Redebeiträge von den Zuhörern/innen sehr schnell als unredlich erkannt werden, andere hingegen bleiben unentdeckt oder können nur schwer erkannt werden. Woran kann das Ihrer Meinung nach liegen?

Das hat vermutlich etwas damit zu tun, daß das Unredliche manchmal sehr offen geäußert wird und manchmal eben ganz verdeckt. Für mich ist es beispielsweise unredlich, wenn in einer Argumentation Personen abgewertet werden. Wenn das z.B. ganz direkt geschieht, indem jemand den anderen beleidigt und etwa sagt, 'Sie sollten nicht über Dinge sprechen, von denen Sie nichts verstehen', dann ist die Unredlichkeit ganz offensichtlich. Man kann aber auch auf sehr subtile Weise den anderen abwerten, so daß es in der Situation selbst vielleicht gar nicht sofort gemerkt wird, sondern erst später, wenn man nochmal darüber nachdenkt. Und dann spielt es vielleicht auch eine Rolle, ob die unredliche Äußerung in einem eher komplizierten oder verschachtelten Redebeitrag eingebaut ist, bei dem man ohnehin schon Mühe hat, ihn zu verstehen. Dann ist es für mich schwierig, das Unredliche zu erkennen, weil ich ja erst einmal verstehen muß, was überhaupt gemeint ist.

C 3.1.1.: Für jemanden, der wirklich gut im Erkennen von Unredlichkeiten ist, dürfte die sprachliche Verpackung doch überhaupt keine Rolle spielen. Oder nicht?

Das sehe ich nicht so. Ich glaube, daß man Unredlichkeiten rhetorisch so geschickt verpacken kann, daß auch eine Person, die sehr kompetent im Erkennen von Unredlichkeiten ist, Mühe hat, sie zu entdecken.

B 3.2.: Glauben Sie, daß die Gesprächssituation einen Einfluß darauf haben kann, ob die Unredlichkeit entdeckt wird?

Ja, die spielt ganz bestimmt eine Rolle. Wenn man nur Beobachter ist, merkt man es bestimmt schneller, als wenn man selbst an der Argumentation beteiligt ist. Wenn man selbst argumentiert, dann muß man sich auf die Inhalte konzentrieren, muß sich darauf konzentrieren, mitreden zu können, die eigenen Argumente einzubringen. Als Außenstehender kann man sich mehr darauf konzentrieren, wie argumentiert wird.

B 3.3.: In welchen Situationen ist es Ihrer Meinung nach leichter, in welchen schwerer, ein unredliches Argument zu bemerken?

Zum einen, wie schon gesagt, fällt es einem Außenstehenden sicherlich leichter. Wenn man selbst argumentiert, ist es vermutlich leichter, wenn die Situation eher einen informellen Charakter hat,

wenn man also z.B. mit Freunden argumentiert und auch wenn einem die Thematik, über die gesprochen wird, sehr am Herzen liegt, wenn man also ein starkes Interesse daran hat, die anderen von der eigenen Position zu überzeugen. Schwerer ist es m.E. in öffentlichen Situationen, weil das Agieren in der Öffentlichkeit Energie und Konzentration abzieht, oder wenn für die ganze Argumentation nur sehr wenig Zeit zur Verfügung steht.

B 3.4.: Spielt es für das Erkennen von Unredlichkeit eine Rolle, ob man die/den unredlich Argumentierende/n kennt oder schon öfter mit ihr/ihm zu tun hatte? Wenn ja, in welcher Hinsicht?

Ja natürlich. Wenn man die betreffende Person kennt und weiß, daß er/sie in der Vergangenheit schon öfter unredlich argumentiert hat, dann ist man irgendwie wachsam und merkt es eher als bei einer Person, die man nicht kennt. Außerdem spielt auch noch eine Rolle, ob einem der/die Betreffende sympathisch oder eher unsympathisch ist und ob er/sie die gleiche inhaltliche Position vertritt wie man selbst oder eben eine ganz andere. Wenn er/sie einem unsympathisch ist oder eine ganz andere Auffassung hat, nimmt man alles sehr genau, wenn er/sie einem sympathisch oder die gleiche inhaltliche Position vertritt, drückt man eher ein Auge zu.

C 3.4.1.: Aber dann ist man doch voreingenommen. Dann kann man den Redebeitrag doch nicht mehr objektiv beurteilen?

Die Gefahr sehe ich auch; aber wenn man diese Gefahr kennt, dann kann man ja gegensteuern und ganz besonders darauf achten, daß man dem/der Betreffenden nicht unrecht tut.

B 3.5.: Gibt es Ihrer Meinung nach bestimmte Personen/Umstände, bei/unter denen man schneller geneigt sind, einen Redebeitrag als unredlich anzusehen?

Ja, es gibt schon Sachen, bei denen man hellhörig wird. Wenn jemand entweder sehr aggressiv, grob unhöflich oder latent feindselig ist, dann ist man schon von vorneherein gegen ihn/sie eingestellt. Dahinter verbirgt sich meistens etwas.

b) Personfaktoren

A 3.6.: Abschließend möchte ich noch auf die Person des/derjenigen zu sprechen kommen, der/die eine Unredlichkeit bemerkt. Gibt es Ihrer Meinung nach Personen, die Unredlichkeiten besonders schnell entdecken bzw. solche, die sich besonders schwer damit tun?

Ich denke, daß Personen, die eine grundsätzlich kritische Einstellung den Dingen gegenüber haben und die im Argumentieren erfahren sind, Unredlichkeiten schneller bemerken, weil sie einfach wachsamer sind. Personen hingegen, die besonders unkritisch sind, die kein Problembewußtsein haben und zudem noch unerfahren sind, tun sich vermutlich eher schwer damit.

B 3.7.: Sind diese beiden Personengruppen Ihrer Meinung nach durch ganz bestimmte Merkmale/Fähigkeiten gekennzeichnet?

A: Die mit der grundsätzlich kritischen Einstellung denken vermutlich differenzierter, haben einen scharfen und wachen Verstand und lassen sich nicht so leicht durch Nebenschauplätze ablenken. Die

Unkritischen haben vielleicht ein so starkes Harmoniebedürfnis, daß sie bestimmte Probleme gar nicht sehen wollen.

B: Die mit der grundsätzlich kritischen Einstellung denken vermutlich differenzierter und haben wahrscheinlich eine ausgeprägte Vorstellung davon, was in einer Argumentation richtig und was falsch ist, was man machen darf und was man nicht machen darf. Die halten sich selbst an die Spielregeln der Argumentation und erwarten, daß andere das auch tun. Die Unkritischen haben vielleicht ein so starkes Harmoniebedürfnis, daß sie bestimmte Probleme gar nicht sehen wollen.

A 3.8.: Kennen Sie Personen, die immer sofort merken, wenn ein Redebeitrag nicht in Ordnung ist?

Ja, kenn' ich schon. Das sind Menschen, die ausgeprägte moralische Standards haben und von diesen Standards sehr überzeugt sind.

C 3.8.1.: Sind das nicht auch die großen Problematiker, diejenigen also, die Probleme bereits dann sehen, wenn andere noch nicht einmal daran denken? Und sind es nicht auch diejenigen, die immer sofort den moralischen Zeigefinger hoch halten?

A: Die sehen Probleme sicher früher als andere. Aber ich bewerte das nicht negativ, sondern im Gegenteil, für mich ist das positiv. Die überblicken den Verlauf der Argumentation, und je früher man merkt, daß etwas schief läuft, desto besser für einen selbst und das Ergebnis, das man in einer Argumentation erreichen will. Das hat mit Moral nicht viel zu tun.

B: Die sehen Probleme sicher früher als andere, und die täuschen sich auch manchmal. Aber ich bewerte das nicht negativ, sondern im Gegenteil, für mich ist das positiv. Und was das Moralische angeht, so finde ich es schon gut, wenn man auch in Argumentationen seine moralischen Grundsätze lebt. Es kommt eben darauf an, wie man für die Einhaltung dieser Grundsätze eintritt.

A 3.9.: Und kennen Sie Personen, die selten merken, wenn unredlich argumentiert wird?

Ja, kenn' ich auch. Das sind die Gutgläubigen, die die Realität nicht so wahrhaben wollen, wie sie ist.

C 3.9.1.: Sind das nicht auch die Optimisten? Diejenigen, die an das 'Gute' im Menschen glauben. Und Optimismus ist doch etwas Positives. Oder nicht?

Optimisten sind das schon, und Optimismus ist sicherlich etwas Positives. Aber er darf eben gerade nicht dazu führen, daß man die Realität nicht mehr sieht. Damit ist keinem geholfen.

B 3.10.: Kann man auch folgende Merkmale einer Person als Voraussetzung für eine gute und schnelle Diagnose ansehen? Wenn ja, inwiefern?

- Unabhängigkeit von äußeren Ereignissen/Situationen;
- verbindliches Wertesystem;
- Interesse an sozial-interaktiven Belangen;
- sozial-interaktive Sensibilität;
- Fähigkeit, Konflikte auszuhalten;

- Unabhängigkeit von der Anerkennung durch andere Personen;
- Zuversichtlichkeit, Situationen durch eigenes Bemühen beeinflussen zu können;
- rhetorische Eloquenz.

A: Ganz wichtig ist sicherlich die Fähigkeit, Konflikte aushalten zu können und nicht von der Anerkennung anderer abhängig zu sein. Wer Unredlichkeiten schnell erkennt, hält sich an das, was gesagt wird, und denkt nicht ständig daran, ob andere ihn/sie nun mögen oder nicht. Außerdem hat derjenige/diejenige sicherlich ein starkes Interesse daran, daß die Argumentation gemäß den eigenen Vorstellungen abläuft.

B: Das Wertesystem habe ich oben schon angesprochen, das ist schon wichtig. Eine gewisse Kompetenz im sozial-interaktiven Bereich ist sicherlich auch notwendig, weil man dann vielleicht eher merkt, wie etwas gemeint ist. Es ist ja manchmal schwierig zu entscheiden, ob eine Bemerkung unredlich ist oder ob es sich einfach um eine ungeschickte Formulierung handelt. Man muß eben in der Lage sein, hinter die Dinge zu blicken. Die anderen Aspekte wären mir weniger wichtig.

B 3.11.: Könnte es sein, daß zu diesen Merkmalen, die Sie jetzt identifiziert haben, noch ganz spezielle Fähigkeiten hinzukommen müssen?

Das kann schon sein, aber mir fällt dazu im Moment nichts ein.

B 3.12.: Würden Sie zustimmen, daß der/die Zuhörer/in in der Regel ein bestimmtes Wissen über den Sachverhalt haben muß, über den argumentiert wird, um eine Äußerung als unredlich erkennen zu können?

In der Regel nicht. Es kommt ganz darauf an, um was für eine Unredlichkeit es sich handelt. Klar, wenn jemand lügt, dann muß man schon das bessere bzw. das richtige Wissen haben, um die Lüge decouvrieren zu können. Aber manche persönlichen Beleidigungen kann man erkennen, ohne daß man etwas von dem Sachverhalt versteht.

C 3.12.1.: Aber das Gerechtigkeitsempfinden ist doch unabhängig von dem sachlichen Wissen, und auf dieses Empfinden kommt es bei der Diagnose doch letztlich an. Oder nicht?

A: Trotzdem reicht es nicht aus. Das sachliche Wissen ist schon entscheidend. Wie will man sonst beurteilen können, ob überhaupt vernünftig argumentiert wird.

B: Ja, da haben Sie eigentlich recht. Meistens spürt man zuerst die Unredlichkeit intuitiv. Das sachliche Wissen ist dann vielleicht eher nebengeordnet.

2.4. Die Rekonstruktion der Theorie-Struktur

Für die beiden alternativen (fiktiven) Subjektiven Theorien wurden im nächsten Schritt die zugrundeliegenden Theorie-Strukturen mit Hilfe eines Systems formaler Relationen rekonstruiert. Dazu wurde auf die alltagssprachliche Flexibilisierungsversion der Dialog-Konsens-Methodik (Scheele, Groeben & Christmann 1992) zurückgegriffen, bei der die wissenschaftsanalogen Formalrelationen verschiedener Struktur-lege-Verfahren in die Alltagssprache übersetzt wurden, soweit dies ohne Präzisionsverlust möglich war. Diese Version deckt Relationen aus vier Bereichen ab: Relationen aus dem Bereich des Definierens im weiteren Sinn (SLT); Relationen aus dem Bereich der empirischen Hypothesen/Gesetzmäßigkeiten (SLT); Relationen zur Abbildung präskriptiv-deskriptiv gemischter Satzsysteme (ZMA); Relationen zur Beschreibung/Erklärung von Handlungsabfolgen (kommunikative Handlungsbeschreibung durch Flußdiagrammdarstellung). Die Flexibilisierungsvariante bietet wegen der alltagssprachlichen Formulierung von Relationen aus den genannten Bereichen den Vorteil, daß die Dialog-Konsens-Methodik auch bei jenen Vptn angewendet werden kann, für die der Umgang mit wissenschaftsanalogen Formalrelationen relativ ungewohnt ist. Darüber hinaus erlaubt sie es, Relationen aus bislang getrennten Regelsystemen nach dem Bausteinprinzip flexibel zu kombinieren.

Im vorliegenden Fall war der Einsatz dieser Methodik vor allem deshalb angezeigt, weil die zu untersuchende Stichprobe (deren Aufgabe es u.a. sein sollte, mit Hilfe der Formalrelationen die vorgegebenen Strukturen zu verändern) auch Personen ohne Abitur umfassen sollte, für die die Verwendung wissenschaftsanaloger Formalrelationen z.B. demotivierend wirken kann. Außerdem waren bei der Rekonstruktion der beiden (fiktiven) Subjektiven Theorien vier Gegenstandsbereiche thematisch, die eine Kombination von Relationen aus den oben unterschiedenen Relationsbereichen erforderlich machten. Im einzelnen wurden folgende Relationen (mit beispielhaften Anwendungen aus dem Bereich der Zahnpflege versehen) als Kernrelationen in einem Struktur-lege-Leitfaden (vgl. Anhang) zusammengestellt:

Formalrelationen aus dem Bereich 'Definieren': *das ist/das heißt; und; oder; damit/um zu; zum Beispiel/so wie; notwendige Voraussetzung.*

Formalrelationen aus dem Bereich 'empirische Abhängigkeiten':
führt zu; nur, wenn auch; nur, wenn nicht; je mehr, desto mehr/je weniger, desto weniger; je weniger, desto mehr/je mehr, desto weniger.

Formalrelationen aus dem Bereich von Handlungsabläufen und Handlungsalternativen: *indem; entweder ... oder ... oder...; wenn, dann; und dann; und zugleich; und sobald.*

Formalrelationen aus dem Bereich der Begründung (positiver) Wertungen: *soll sein; deshalb; führt allerdings auch zu; wird neutralisiert durch (soweit möglich).*

Nachfolgend geben wir ein Beispiel für die 'das ist/das heißt'-Relation:

Das ist/das heißt

steht für: *eine Erklärung, was ein bestimmtes Konzept (ein bestimmter Begriff) bedeutet.*

Beispiel: *Jemand will einem anderen klarmachen, was er unter 'Zähneputzen' versteht, nämlich: 'regelmäßiges Bürsten der Zähne'. Dann kann er das mit dem 'das ist/das heißt'-Kärtchen so legen:*

Zähneputzen *das ist/das heißt* regelmäßiges Bürsten der Zähne

Die restlichen Relationen der alltagssprachlichen Flexibilisierungsversion wurden für den Bedarfsfall als Ergänzungsrelationen in den Struktur-lege-Leitfaden mit aufgenommen. Zusätzlich wurden Hinweise zur Veranschaulichung von Gewichtungen und Intensitäten beim Legen bzw. Verändern von Strukturen gegeben.

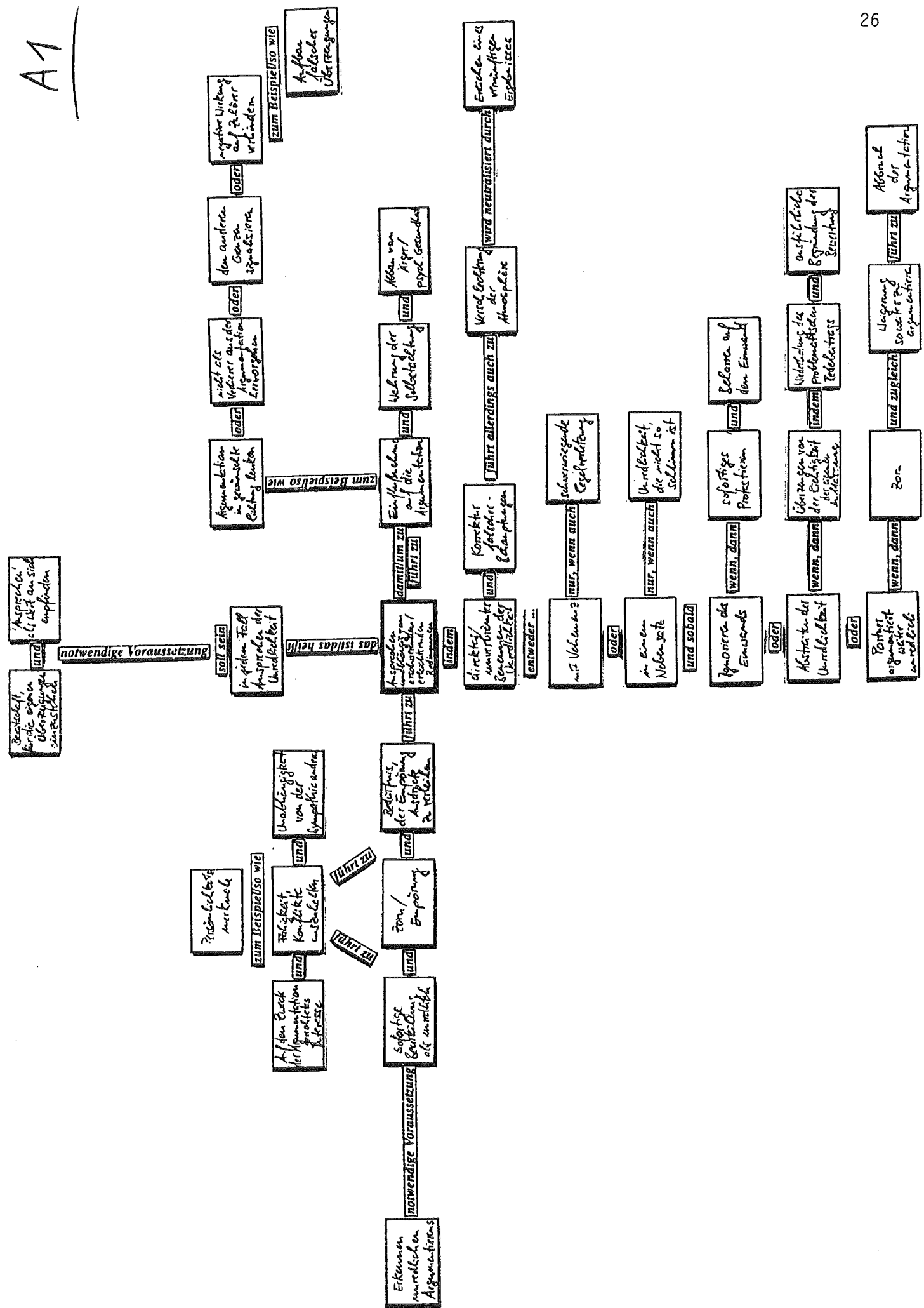
Zur Rekonstruktion der Theorie-Struktur wurden jeweils die zentralen Konzepte aus den beiden Varianten A und B extrahiert und auf Kärtchen geschrieben; dann wurde mit Hilfe der in dem Struktur-lege-Leitfaden zusammengestellten Kernrelationen eine Struktur gelegt. Dabei erwies es sich aus Gründen der Überschaubarkeit als notwendig, für die Bereiche des 'Erkennens' und 'Ansprechens' von Unintegritäten jeweils eine separate Struktur zu legen; dies war auch und gerade vor dem Hintergrund angezeigt, daß die Vptn mit diesen Strukturen arbeiten sollten und die Struktur-Bilder daher möglichst 'handlich', verständlich und klar sein mußten. Insgesamt wurden für die beiden Antwort-Varianten A und B somit je zwei

Strukturen gelegt, die hinsichtlich Komplexität und Differenziert-heit vergleichbar waren. Variante A1 ('Ansprechen') enthielt 39, Variante B1 ('Ansprechen') 40 Konzepte. Die Struktur für den Inhaltsbereich 'Erkennen von Unintegritäten' (A2 und B2) war für beide Varianten bis auf 5 Konzepte identisch; sie enthielt 35 Konzepte. Diese 4 Strukturen, die den Ausgangspunkt der empirischen Untersuchung darstellen, finden sich auf den nachfolgenden Seiten.

3. Durchführung der Erhebung/Rekonstruktion Subjektiver Theorien zu Argumentationsverläufen

3.1. Instruktion

Die Anwendung der Ökonomie-Version der Dialog-Konsens-Methodik macht es erforderlich, eine detaillierte Instruktion für die Vptn zu erstellen, da die Veränderung bzw. Subjektivierung der vorgegebenen Strukturen im Selbststudium zu erfolgen hat. Im vorliegenden Fall mußte die Instruktion zunächst einmal den Zweck der Untersuchung verdeutlichen und die Vptn darauf vorbereiten, daß die Teilnahme zeit- und arbeitsintensiv ist. Da auf Grund bereits vorliegender Ergebnisse davon ausgegangen werden konnte, daß interindividuell unterschiedliche Teilmengen des Konstrukts 'Argumentationsintegrität' subjektiv-theoretisch abgebildet werden (vgl. Christmann & Groeben 1991), war es darüber hinaus notwendig, dafür zu sorgen, daß alle Vptn über das gleiche Basiswissen hinsichtlich des thematischen Gegenstandsbereichs verfügten. Entsprechend wurden der Argumentations-Begriff, die Argumentationsbedingungen und die Merkmale unredlichen Argumentierens in alltags-sprachlicher Form erläutert. Im nächsten Schritt waren dann die konkrete Aufgabe und das Untersuchungsmaterial näher zu beschreiben. Die Vptn sollten die oben erläuterten Strukturbilder, die beiden dazugehörigen Interviews sowie den Struktur-Lege-Leitfaden erhalten. In der Instruktion mußte transparent gemacht werden, wie Strukturbilder, Interviews und Struktur-Lege-Leitfaden zusammenhängen, und es mußte verdeutlicht werden, daß in den Interviews zwei entgegengesetzte Positionen im Umgang mit unredlichen Argumenten ('Sofort-Aufklärung' und 'abwartendes Prüfen') zum Ausdruck kommen, die kurz vorangekündigt wurden. Zusätzlich war der Aufbau der Inter-



Beabsichtigt für die eigene Überzeugung zu sein

notwendige Voraussetzung

soil sein in jedem Fall

Präzedenzfall

zum Beispiel so wie

Unabhängigkeit von der Sympathie anderer

Fähigkeit, Konflikte zu bewältigen

führt zu

Bedürfnis der Empörung

Zorn / Empörung

sofortige Reaktion als unweiblich

erkennen unweiblichen Argumentierens

negative Wirkung auf Zöherer

den anderen Genen

nicht als Wiederholung

Argumentation

zum Beispiel so wie

Ablehnung von psych. Gesundheit

Wahrnehmung der Selbstachtung

Einflussnahme auf die Argumentation

damit sie zu

direkt, unverbunden, selbstverleugend

sofortige Reaktion

Erreichen in 4

wird neutralisiert durch

Veränd. der Atmosphäre

führt allerdings auch zu

Körperliche Reaktionen

entweder ...

nur, wenn auch

schweregeadte

in einem Neben

nur, wenn auch

sofortige

wenn, dann

sofortige

sofortige

Unweiblichkeit

sofortige

wenn, dann

wenn, dann

sofortige

wenn, dann

sofortige

sofortige

sofortige

wenn, dann

wenn, dann

sofortige

wenn, dann

sofortige

wenn, dann

sofortige

sofortige

außerhalb

sofortige

wenn, dann

wenn, dann

sofortige

wenn, dann

sofortige

wenn, dann

sofortige

sofortige

Ablehnung

sofortige

sofortige

sofortige

sofortige

sofortige

sofortige

sofortige

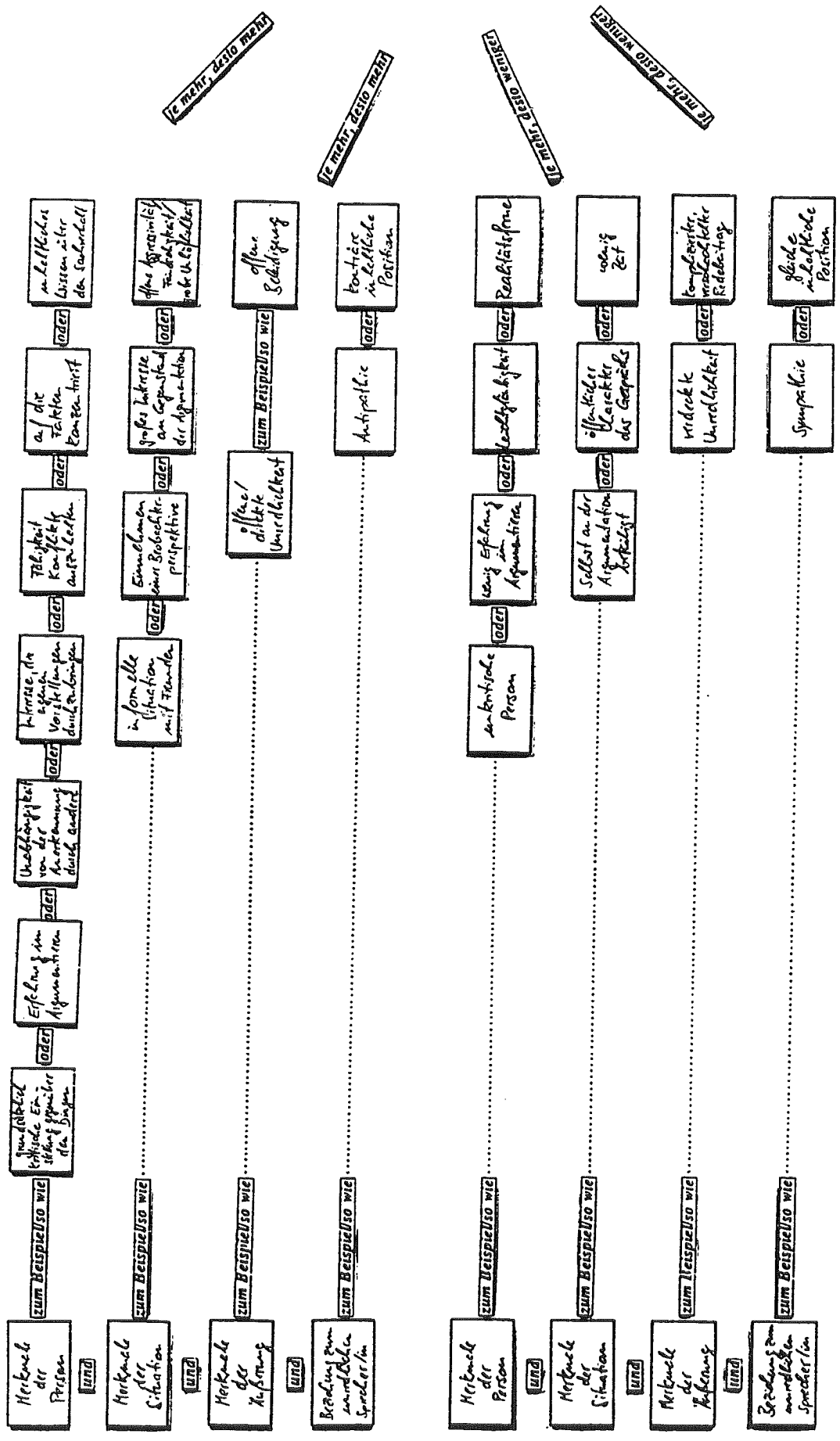
sofortige

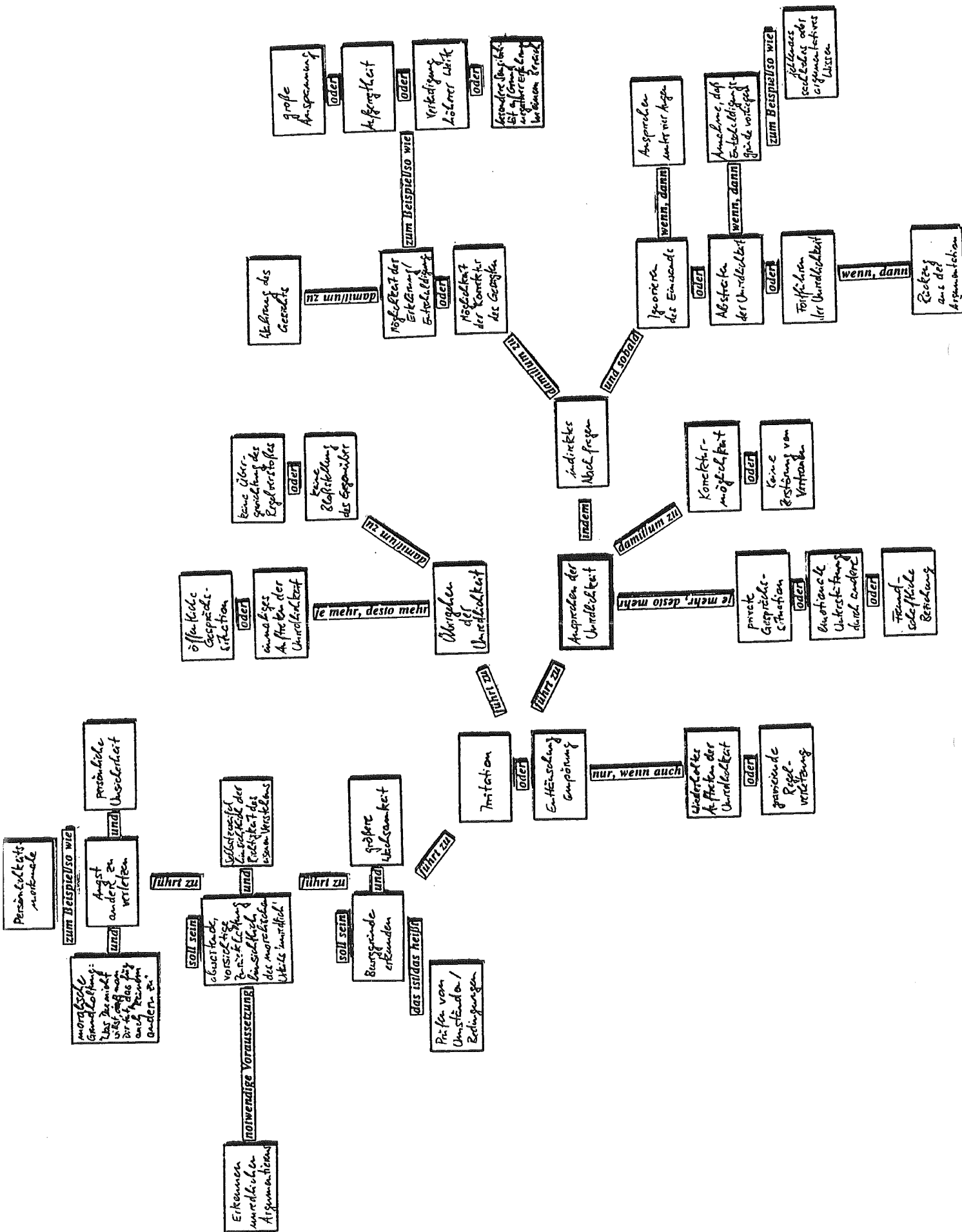
sofortige

sofortige

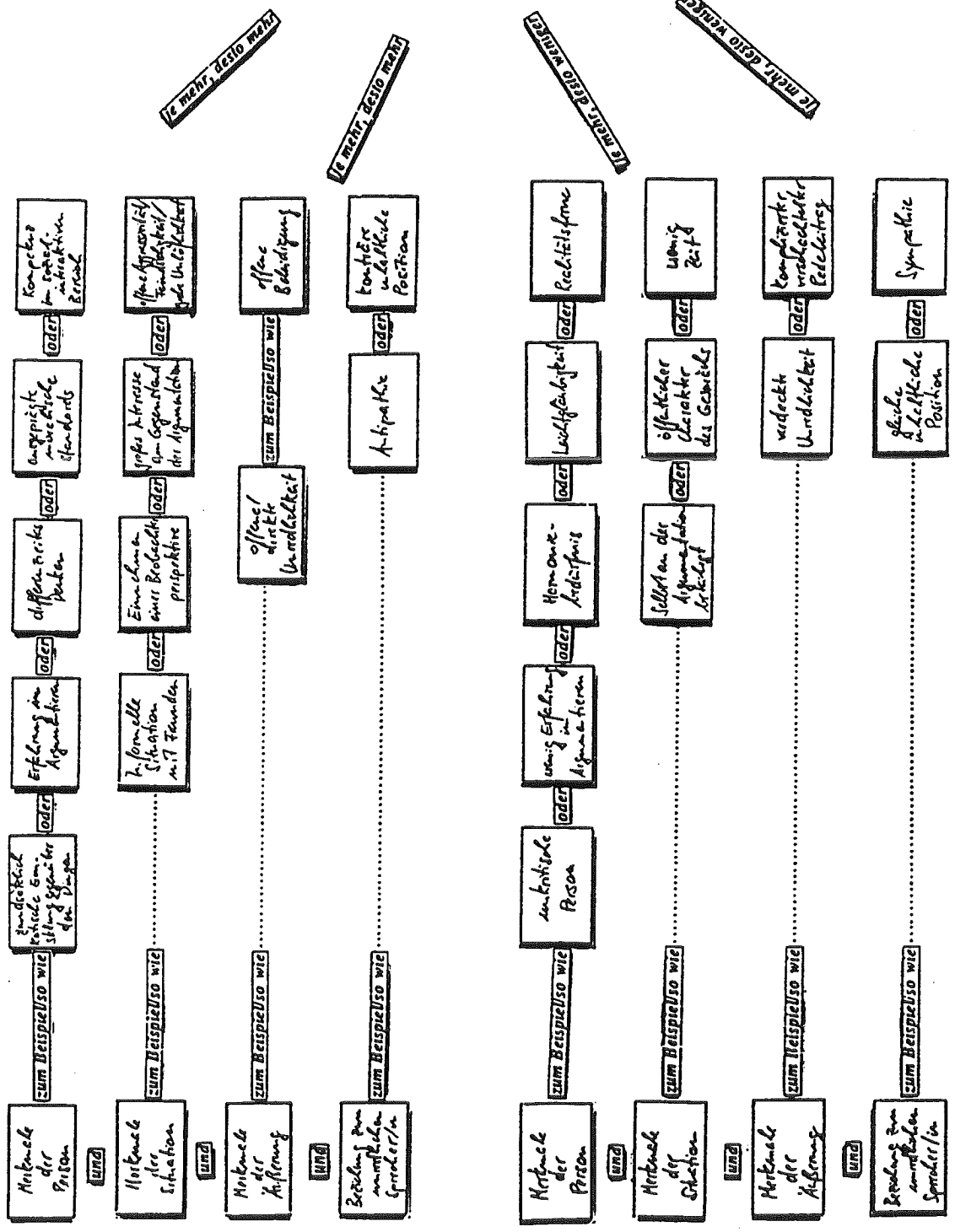
A2

Eigenschaften
ergänzen sich
unvermeidlich





Erkenntnis argumentativer Unvollständigkeit



views mit den drei Teilen 'Argumentationsbeispiele', 'Ansprechen' und 'Erkennen' von Unintegritäten zu skizzieren.

Diese Informationen stellten die Grundlage für die Durchführung der eigentlichen Aufgabe dar, die darin bestand, daß sich die Vpnt nach der Rezeption von Interviews und Strukturbildern derjenigen Positionen zuordnen sollten, die dem eigenen Denken, Fühlen und Handeln am nächsten liegt; und daß sie diese Position als Ausgangspunkt für die Entwicklung und Ausarbeitung eigener Vorstellungen zum Themenbereich 'Erkennen und Ansprechen von Unredlichkeiten' nehmen sollten. Zur Realisierung der so erläuterten Aufgabe sollten die Vpnt von dem gewählten Strukturbild ausgehen und dies durch Hinzufügen, Streichen, Umformulieren von Konzepten und durch Ersetzen von Relationen sowie Verändern von Konzeptgewichten (wie sie in der 'oben'/'unten-' bzw. 'Rechts'/'Links-'Achse der Strukturbilder zum Ausdruck kommen) gemäß den eigenen Vorstellungen modifizieren. Neben Hinweisen zur technischen Umsetzung dieser Aufgabe mußte die Instruktion auch den Zweck des anschließenden Struktur-Lege-Termins verdeutlichen, der darin bestand, daß die Vpnt ihre subjektivierte Struktur dem Versuchsleiter erläutern sollten, damit sie dialog-konsensual verabschiedet werden konnte.

Da diese Instruktion für das Gelingen der Ökonomie-Version entscheidend ist, geben wir nachfolgend den genauen Wortlaut an:

Liebe Untersuchungsteilnehmer/innen

Zunächst einmal herzlichen Dank, daß Sie sich bereit erklärt haben, an unserer Untersuchung teilzunehmen. Wir führen diese Untersuchung im Rahmen eines umfangreicheren Forschungsprojekts durch, bei dem es um die Redlichkeit bzw. Fairneß beim Argumentieren in der Alltagskommunikation geht. Im vorliegenden Fall sind wir erstens daran interessiert zu erfahren, wie Sie persönlich reagieren, wenn Sie im Verlauf einer Argumentation mit unredlichen bzw. unfairen Redebeiträgen konfrontiert werden. Zweitens interessiert uns, von welchen Faktoren Ihrer Meinung nach das Erkennen einer unredlichen bzw. unfairen Äußerung abhängt.

Das Vorgehen in dieser Untersuchung ist sicherlich ungewöhnlich. Es handelt sich nicht um eine Fragebogenuntersuchung, bei der Sie einfach 'richtig' oder 'falsch', 'stimmt' oder 'stimmt nicht' ankreuzen. Im Vergleich dazu ist unsere Untersuchung sicherlich aufwendiger, denn sie macht es erforderlich, daß Sie sich mehrere Stunden gründlich und ausführlich mit den Inhalten unserer Fragestellung beschäftigen. Wenn wir Sie trotzdem bitten, diese Mühe auf sich zu nehmen, dann tun wir dies in der (aus ähnlichen Untersuchungen gewonnenen) Zuversicht, daß die intensive Auseinandersetzung mit unserem Untersuchungsthema für Sie zugleich auch einen persönlichen Gewinn darstellen kann. Um Ihnen den Einstieg in un-

seren Themenbereich zu erleichtern, werden wir nachfolgend zunächst den Begriff des unredlichen/unfairen Argumentierens verdeutlichen; dann werden wir unsere Fragestellung und unsere Vorgehensweise näher erläutern.

Zum Begriff des unredlichen/unfairen Argumentierens:

Unter Argumentation verstehen wir ein Verfahren, das dann eingesetzt wird,

- wenn zwischen zwei oder mehreren Personen eine Meinungsverschiedenheit besteht,
- die sie durch Diskussion zu klären versuchen,
- indem sie für ihre jeweilige Auffassung möglichst gute und vernünftige Gründe anführen,
- die von möglichst vielen Teilnehmern/innen akzeptiert werden können.

Ziel einer Argumentation ist es also, eine möglichst vernünftige Klärung oder Lösung einer strittigen Frage herbeizuführen, die im Idealfall von allen Beteiligten deshalb übernommen werden kann, weil die besseren Argumente dafür sprechen.

Eine solche Lösung kann allerdings nur dann gefunden werden, wenn sich alle Teilnehmer/innen an bestimmte Spielregeln des Argumentierens halten. Zu diesen Spielregeln gehört, daß die Teilnehmer/innen (1) folgerichtig argumentieren und ihre Position inhaltlich begründen; daß sie (2) aufrichtig sind und nicht versuchen, einen falschen Eindruck zu erwecken; daß sie (3) Argumente anführen, die sachlich und persönlich angemessen, d.h. gerecht sind; und daß sie (4) andere bei der Entfaltung ihrer Argumente und der Suche nach einer Lösung weder behindern noch benachteiligen.

Die Einhaltung dieser Spielregeln bezeichnen wir als redliches oder faires Argumentieren, den bewußten Verstoß gegen diese Spielregeln als unredliches oder unfaires Argumentieren. Von unredlichem oder unfairem Argumentieren sprechen wir somit nur dann, wenn es dem/der Sprecherin zumindest ungefähr klar ist, wenn er/sie zumindest spürt, daß er/sie gegen die Spielregeln verstößt.

Unredlich oder unfair argumentiert also eine Person, die im Dienste der eigenen Interessen (z.B. um Recht zu behalten oder seine/ihre Auffassung durchzusetzen) die anderen 'austrickst', indem er/sie absichtlich, wissentlich oder leichtfertig

- (1) nicht folgerichtig argumentiert oder seine/ihre Behauptungen nicht oder nur unzureichend begründet;
- (2) unaufrichtig ist, d.h. z.B. die Wahrheit verfälscht, Verantwortlichkeiten in Abrede stellt oder 'inkonsequent' argumentiert;
- (3) sachlich oder persönlich ungerecht ist, d.h. z.B. Sachverhalte sinnentstellend darstellt, an andere Forderungen stellt, die diese nicht erfüllen können oder die Person des Gegenüber herabsetzt;
- (4) andere behindert oder benachteiligt, d.h. z.B. ihnen grob feindselig gegenüber tritt oder ihnen die Möglichkeit nimmt, sich in die Argumentation einzubringen.

Unsere Fragestellung:

In dieser Untersuchung interessieren wir uns nun zum einen dafür, wie Sie auf unredliche bzw. unfaire Redebeiträge reagieren, d.h. welche Gedanken und Gefühle Sie haben, was Sie sagen, wie Sie sich verhalten, wenn Sie merken, daß ein/e Sprecher/in in einer Argumentation unredlich argumentiert, sei es, daß er/sie Sie z.B. persönlich angreift, Sie nicht zu Wort kommen läßt, bewußt die Unwahrheit sagt, Behauptungen in den Raum stellt, ohne sie zu begründen etc.

Nun ist es im Verlauf einer Argumentation nicht immer ganz ein-

fach, einen unredlichen Redebeitrag zu entdecken. Uns interessiert deshalb auch, woran es Ihrer Meinung nach liegen kann, daß es manchmal eher leichter, manchmal eher schwerer ist, Unredlichkeiten zu erkennen. Hängt das mit der Gesprächssituation zusammen? Spielt es eine Rolle, wie die Unredlichkeit sprachlich verpackt ist? Oder gibt es Personen, die Unredlichkeiten besonders schnell erkennen, während andere sich eher schwer damit tun?

Zur Vorgehensweise:

Als Hilfe und als Ausgangspunkt für Ihre Überlegungen zu diesen Fragen erhalten Sie zwei Strukturbilder, die jeweils darstellen, wie zwei verschiedene Personen auf unredliche Argumente reagieren und wovon ihrer Meinung nach das Erkennen unredlicher/unfairer Redebeiträge abhängt. Diese Strukturbilder sind aus sich heraus allein aber nur schwer verständlich, denn sie fassen die Inhalte von zwei Interviews zusammen, indem sie die zentralen Begriffe des jeweiligen Interviews und deren Zueinander abbilden. Die Bilder wurden mit Hilfe von Struktur-Regeln erstellt, die Sie zusammen mit den Interviews in Ihren Untersuchungsunterlagen finden.

Dabei verdeutlichen die Interviews möglichst 'rein' zwei entgegengesetzte Positionen, wie man mit unredlichen/unfairen Argumenten umgehen kann. Die eine Position bezeichnen wir schlagwortartig als 'Sofort-Aufklärung', die andere als 'Abwartendes-Prüfen'. Zur 'Sofort-Aufklärung' tendieren Personen, die sofort und sicher ihr Urteil fällen und die Unredlichkeit gegenüber dem/der Sprecher/in auf alle Fälle immer ansprechen, damit der Zweck der Argumentation, nämlich das Herbeiführen einer vernünftigen Lösung, nicht gefährdet wird. Mit Interviewvariante A geben wir ein Beispiel für das Reagieren, Denken, Fühlen und Handeln bei einer solchen 'Sofort-Aufklärung'. Zum 'Abwartenden-Prüfen' neigen Personen, die bei der Beurteilung eines Redebeitrags als unredlich eher vorsichtig-zurückhaltend sind, weil ein solches Urteil für sie immer auch eine moralische Bewertung des Gegenüber enthält; entsprechend prüfen sie zuerst sorgfältig die Bedingungen und Umstände, bevor sie eine Unredlichkeit gegenüber dem Sprecher thematisieren. Ein Beispiel für das Reagieren, Denken, Fühlen und Handeln bei einem solchen 'Abwartenden-Prüfen' gibt Interviewvariante B.

Die beiden Interviewvarianten (A und B) sind identisch aufgebaut. Jedes Interview besteht aus drei Teilen: In Teil I werden Beispiele für Argumentationen gegeben, die unser/e Versuchspartner/in beurteilt hat; Teil II bezieht sich darauf, wie die betreffende Person auf unredliche Redebeiträge reagiert; in Teil III geht es um die Faktoren, die das Erkennen eines unredlichen Redebeitrags erleichtern bzw. erschweren können. Wir hoffen, daß die Beispiele, die Interviewfragen und die jeweiligen Antworten für das Nachdenken über Ihre eigenen Vorstellungen anregend sein können.

Ihre Aufgabe besteht nun darin, die beiden Interviews durchzuarbeiten und sich die dazugehörigen Strukturbilder unter Zuhilfenahme des Struktur-Lege-Leitfadens gründlich anzuschauen. Entscheiden Sie sich dann bitte, welches der beiden Strukturbilder Ihrem eigenen Reagieren, Denken, Fühlen und Handeln am nächsten kommt. Die von Ihnen gewählte Strukturvariante soll Ihnen als Ausgangspunkt für die Entwicklung und Ausarbeitung Ihrer eigenen Vorstellungen zum Themenbereich 'Ansprechen und Erkennen von unredlichen/unfairen Redebeiträgen' dienen. Entsprechend bitten wir Sie, die gewählte Strukturvariante gemäß Ihren eigenen Vorstellungen, Ihrem eigenen Reagieren, Ihrem eigenen Denken, Fühlen und Handeln zu verändern. Dies können Sie tun, indem Sie:

- Kästchen, die Ihrem eigenen Reagieren und Denken nicht so ganz entsprechen, streichen;
- neue Inhalte (Kästchen) hinzufügen, die Ihrem eigenen Reagieren und Denken besser entsprechen;
- die Inhalte in den einzelnen Kästchen verändern, die Ihnen nicht optimal formuliert erscheinen;
- das Zueinander der Inhalte durch das Streichen und Ersetzen von Relationen gemäß den Regeln des beiliegenden Struktur-Lege-Leitfadens verändern;
- das Gewicht der einzelnen Kästchen verändern: ebenfalls gemäß den Regeln des beiliegenden Struktur-Lege-Leitfadens.

Bei der Erstellung Ihres Strukturbildes können Sie rein technisch so vorgehen, daß Sie entweder die von Ihnen gemäß Ihren Vorstellungen geänderte Struktur noch einmal aufmalen oder aber Kästchen ausschneiden und neu aufkleben. Für diesen Fall stellen wir Ihnen alle Strukturbilder in zwei Exemplaren (gleiche Papierfarbe; gleiches Bild) zur Verfügung.

Der Struktur-Lege-Termin:

Sie haben mit Herrn Küppers, der Ihnen die Untersuchungsunterlagen überreicht hat, einen Struktur-Lege-Termin vereinbart. Bringen Sie bitte Ihr eigenes Strukturbild, den Struktur-Lege-Leitfaden sowie die Interviewvariante, von der Sie ausgegangen sind, zu diesem Termin mit. In dieser Sitzung wird es dann darum gehen, Ihre zu Hause gelegte Struktur Herrn Küppers zu erläutern und gemeinsam mit ihm durchzusprechen.

Noch Fragen?

Für inhaltliche Rückfragen, die sich auf das Vorgehen beziehen, sowie Fragen, die die technische Realisierung betreffen, steht Ihnen Herr Küppers jederzeit zur Verfügung.

Wir bedanken uns noch einmal ganz herzlich bei Ihnen und hoffen, daß Ihnen die Erstellung Ihres Strukturbildes ein wenig Spaß macht und vielleicht auch mit einem persönlichen Gewinn verbunden ist.

Das Forschungsteam 'Argumentationsintegrität'

3.2. Versuchspartner/innen

Die Erhebung und Rekonstruktion Subjektiver Theorien über das Erkennen und Ansprechen von Unintegritäten erfolgte mit der skizzierten Methodik-Struktur in den Monaten Juni und Juli 1993. Die Auswahl der Versuchspartner/innen wurde allein nach dem Kriterium der formalen Schulbildung vorgenommen. Die Stichprobe sollte sowohl Personen mit als auch ohne Abitur umfassen, um ein möglichst breites Spektrum an alltagspsychologischen Vorstellungen zum Erkennen und Ansprechen von Unredlichkeiten zu erfassen. Außerdem war natürlich von Interesse, ob sich der Bildungsfaktor hinsichtlich der beiden skizzierten Positionen des Ansprechens, ('Sofort-Aufklärung' und 'abwartendes Prüfen') systematisch aus-

wirken würde. Insgesamt nahmen an der Untersuchung 33 Personen (17 Frauen und 16 Männer) teil. Davon hatten 15 kein Abitur (8 Frauen und 7 Männer), 18 hatten Abitur (9 Frauen und 9 Männer). Der Altersdurchschnitt (der 33 Vptn) betrug 31,25 Jahre, wobei die Kohorte der 20 bis 30jährigen am stärksten vertreten war (19 Vptn); die Gruppe ohne Abitur war im Durchschnitt 32 Jahre alt, die mit Abitur 30,5 Jahre. Die Teilnahme an der Untersuchung wurde mit DM 15.- pro Stunde vergütet.

Die Versuchspartner/innen werden nachfolgend (vgl. nächsten Seite) nach Vpt-Nr., Alter, Beruf, Geschlecht und Schulbildung aufgeführt.

3.3. Rekonstruktion von Theorie-Inhalten und Theorie-Struktur: die Magnet-Version der Struktur-lege-Technik

Den Versuchspartnern/innen wurde nach ihrer Zusage, an der Untersuchung teilzunehmen, das Untersuchungsmaterial (die beiden Interviewvarianten A und B, 2X2 Strukturbilder, ein Struktur-lege-Leitfaden und die Instruktion) ausgehändigt, wobei Ziel und Zweck der Untersuchung auch mündlich kurz erklärt wurde. Dabei wurde darauf hingewiesen, daß für die Durcharbeitung des Materials und die anschließende Subjektivierung der ausgewählten Strukturen etwa vier bis fünf Zeitstunden (in Heimarbeit) zu veranschlagen seien und daß für die Struktur-lege-Sitzung noch einmal mit ein bis zwei Stunden Zeit gerechnet werden müsse. Abschließend wurde ein Termin für die Struktur-lege-Sitzung vereinbart, in der die von den Vptn ausgewählten und nach eigenen Vorstellungen veränderten Strukturen mit dem Versuchsleiter (A. Küppers) durchgesprochen werden sollten.

Die Rekonstruktion der Theorie-Struktur erfolgte mit Hilfe einer Magnet-Version des Struktur-lege-Verfahrens, die im Rahmen der oben erwähnten hochschuldidaktischen Untersuchung (Sader & Groeben 1994) entwickelt wurde. Dabei werden die vorgegebenen Konzepte sowie die benötigten Relationen auf Kärtchen geschrieben und mit Magnetplättchen versehen. Für selbstgenerierte oder umformulierte Konzepte werden mit Folie beschichtete, mehrfach verwendbare Blanks-Kärtchen bereitgehalten. Die Struktur wird dann auf einer Metallunterlage gelegt, deren Größe so gewählt ist (40 X 50cm), daß auch komplexe Strukturen überschaubar und ästhetisch anspre-

Vpt-Nr.	Beruf	Alter	Geschlecht	Abitur
1	Krankenschwester	25	w	nein
2	Tänzerin	27	w	nein
3	Krankenschwester	59	w	nein
4	Goldschmiedin	26	w	nein
5	Aushilfe	22	w	nein
6	Gärtnerin	26	w	nein
7	Arzthelferin	30	w	nein
8	Gärtnerin	26	w	nein
9	Installateur	23	m	nein
10	Schauspieler	34	m	nein
11	Schreiner	36	m	nein
12	Autor	35	m	nein
13	Produkt-Manager	51	m	nein
14	Gärtner	28	m	nein
15	Taxifahrer	33	m	nein
16	Physikerin	30	w	ja
17	Studentin	27	w	ja
18	Studentin	29	w	ja
20	Studentin	24	w	ja
21	Musikerin	38	w	ja
22	Goldschmiedin	30	w	ja
23	Student	27	m	ja
24	Musiker	36	m	ja
25	Theologe	30	m	ja
27	Lehrer	60	m	ja
28	Kommunikationswiss.	29	m	ja
29	Student	29	m	ja
30	Sozialarbeiter	33	m	ja
31	Student	30	m	ja
32	Studentin	22	w	ja
33	Studentin	26	w	ja
35	Studentin	22	w	ja

chend aufgebaut werden können (vgl. Scheele et al. 1993). Gegenüber der üblichen Rekonstruktionstechnik, bei der Konzepte und Relationen ebenfalls auf Kärtchen geschrieben, aber nicht mit Magnetplättchen versehen werden, bietet die Magnet-Version gerade im Rahmen der Ökonomie-Variante der Dialog-Konsens-Methodik erhebliche Vorteile. Die vorgegebenen Strukturen können leicht und schnell verändert werden, ohne daß dadurch zugleich auch die Ästhetik und Überschaubarkeit der Reststrukturen leidet. Für die Vptn, die zu Hause ihre Struktur entweder neu aufgemalt oder die vorgegebenen Strukturen zusammengeschnitten bzw. übermalt haben, führt die Übertragung auf die Magnet-Version in jedem Fall zu einer klareren und überschaubareren Struktur. Hinzu kommt, daß die in der Rekonstruktions-Sitzung gelegte Struktur nicht mehr aufgezeichnet und zu einem späteren Zeitpunkt in 'Schönschrift' übertragen werden muß, da die Kärtchen auf der Metallplatte bereits fixiert sind. Die Struktur kann unmittelbar nach dem Legen photokopiert und von den Vptn auch sofort als Kondensat und Resultat der eigenen Denkarbeit mit nach Hause genommen werden. Insgesamt bietet die Magnet-Version für die Vptn sowohl einen kognitiven (größere Klarheit und Überschaubarkeit) als auch einen motivationalen Gewinn und zugleich für den Versuchsleiter durch die unmittelbare Fixierung von Konzept- und Relationskarten eine beträchtliche Verringerung des Arbeitsaufwandes. Zu der vorliegenden Untersuchung wurde für jede der vier vorgegebenen Strukturen ein Magnet-Bild erstellt (es wurde also mit vier Metalltafeln gearbeitet), wofür eine ausreichende Menge von Relations- und Blankokärtchen bereit gehalten werden mußte.

In der konkreten Struktur-Lege-Sitzung, zu der alle Vptn instruktionsgemäß mit zwei ausgewählten und nach eigenen Vorstellungen veränderten Strukturen erschienen, wurde zunächst um eine Beurteilung der in Teil I des Interviews gegebenen Argumentationsbeispiele gebeten. Mit diesem informellen 'treatment check' sollte sichergestellt werden, daß nur solche Vptn an der Untersuchung teilnehmen, die zumindest auf der Grundlage der in die Thematik des Konstrukts Argumentationsintegrität einführenden Instruktion Teilaspekte des Konstrukts kognitiv abbilden. Vptn, die keines der Beispiele als unredlich angesehen hätten, wären von der Untersuchung ausgeschlossen worden; dieser Fall trat jedoch nicht auf, die meisten Vptn bewerteten alle drei Beispiele als uninteger. An-

schließlich wurden die beiden von den Vptn veränderten Strukturbilder bearbeitet, und zwar zuerst Strukturbild 2 (Erkennen von Unintegritäten), weil es Strukturbild 1 (Ansprechen von Unintegritäten) logisch vorgeordnet ist und außerdem eine einfachere Struktur aufweist als Bild 2. Das konkrete Durcharbeiten sah dabei so aus, daß die Vptn zunächst gebeten wurden, ihre veränderte Struktur zu verbalisieren. Durch dieses 'Verbalisieren-Lassen' sollte sichergestellt werden, daß die Vptn die Struktur tatsächlich so verändert hatten, wie es ihrem Denken entsprach; letztlich wurde damit auch die korrekte Anwendung der im Struktur-lege-Leitfaden zusammengestellten Relationen geprüft. In den Fällen, in denen der Versuchsleiter Diskrepanzen zwischen der verbalisierten und der gelegten Struktur feststellte, machte er sich Notizen. Im nächsten Schritt wurden die von den Vptn neu generierten und umformulierten Konzepte separat besprochen, um sicherzustellen, daß die Formulierungen den gemeinten Inhalten entsprachen. Bei einer nicht-optimalen Passung von Konzept-Inhalt und Konzept-Formulierung, bei unklaren und/oder schwerverständlichen Formulierungen machte der Versuchsleiter präzisierende Alternativangebote. Nachdem sich Vpt und Versuchsleiter auf eine Formulierung geeinigt hatten, wurden die neuen und umformulierten Konzepte auf die vorbereiteten Blanko-Kärtchen übertragen. Danach wurde die Struktur auf der Metallplatte gelegt. Vorgelegt wurde dabei jeweils, als Magnet-Bild, die Struktur, von der die Vptn ausgegangen waren. Diese Struktur wurde dann Schritt für Schritt nach den Skizzen der Vptn verändert. Im Rahmen dieses Legens wurden auch die bei der Verbalisierung festgestellten Diskrepanzen zwischen gemeinter und gelegter Struktur thematisiert, desgleichen wurden adäquatere lege-Angebote unterbreitet sowie offensichtliche Fehler korrigiert. Außerdem wurde explizit um eine Gewichtung der gelegten Konzepte gebeten. Das gemeinsame Durcharbeiten führte in der Regel zu einer Präzisierung der zu Hause subjektivierten Struktur. Die übertragene Struktur wurde abschließend photokopiert und den Vptn mitgegeben. Diese Übertragung auf die Magnet-Version war allerdings nicht allen Fällen nötig bzw. möglich. Das Ausmaß wie auch die Qualität der vorgenommenen Veränderungen schwankte zwischen den einzelnen Vptn erheblich. In den Fällen, in denen kaum Veränderungen vorgenommen worden waren, wurde in der Sitzung selbst durch Nachfragen versucht sicherzustellen, daß die weitgehend unverändert übernom-

mene Struktur auch tatsächlich den eigenen Vorstellungen entsprach. War dies der Fall, so erübrigte sich eine Übertragung. Desgleichen wurden jene Strukturen nicht übertragen, die so unüberschaubar und verworren waren, daß erhebliche Zeit darauf verwendet werden mußte, die Strukturen zusammen mit den Vptn zu 'entwirren'. In diesen Fällen wurden Konzepte und Relationen dialog-konsensual abgesichert und die Strukturen lediglich auf Papier skizziert. Diese Strukturen wurden dann (aus Zeitgründen) zu einem späteren Zeitpunkt auf die Metallplatte übertragen, photokopiert und den Vptn zugeschickt. Bei drei Vptn war der Aufbau einer klaren und eindeutigen Struktur so schwierig, daß ein zweiter Termin vereinbart werden mußte, bei dem dann mit der in der ersten Sitzung erarbeiteten und in der Zwischenzeit auf Magnet-Version übertragenen vorläufigen Struktur weitergearbeitet wurde.

Insgesamt wurde das Arbeiten mit der Magnet-Version auch von den Vptn als sehr positiv empfunden. Die Dauer der Struktur-lege-Sitzungen betrug zwischen einer und höchstens vier Stunden. Strukturbild 2 wurde durchweg weniger verändert als Strukturbild 1, wobei das Ausmaß der vorgenommenen Veränderungen über die verschiedenen Vptn hinweg beträchtlich variierte. Im Unterschied zu Strukturbild 1, bei dem sowohl Konzepte als auch Relationen geändert wurden, was teilweise zu einem völlig neuen Aufbau der Strukturen führte, wurden bei Strukturbild 2 (bis auf eine Ausnahme) lediglich Konzepte gestrichen, geändert und neu hinzugefügt, die vorgegebene Grundstruktur hingegen wurde praktisch von allen Vptn übernommen.

3.4. Beispiele Subjektiver Theorien über das Erkennen und Ansprechen von Unintegrität

Zur Veranschaulichung unserer Daten wollen wir nachfolgend drei Beispiele Subjektiver Theorien über das Erkennen und Ansprechen von Unintegritäten vorstellen. Wir haben dazu aus dem Bereich des Ansprechens zwei Beispiele ausgewählt, die die interindividuelle Unterschiedlichkeit in der Veränderung der vorgegebenen Strukturen verdeutlichen und damit auch einen Eindruck von der Spannbreite des alltagspsychologischen Reflektierens geben. Dementsprechend besteht das eine Beispiel aus einer Struktur, in der relativ viele vorgegebene Konzepte gestrichen und dafür neue Konzepte generiert wurden (Vpt 23), während das andere Beispiel gegenüber der Vorlage

kaum Veränderungen aufweist (Vpt 9). Und aus dem Bereich des Erkennens unredlicher Argumente stellen wir eine Struktur vor, die hinsichtlich der neu genannten und gestrichenen Konzepte im Mittelbereich liegt (Vpt 21). (Die drei Strukturen befinden sich am Ende dieses Kapitels.)

Vpt 23 ist von Variante A des Interviews (Sofort-Aufklärung) ausgegangen und hat von den 39 Konzepten der dazugehörigen vorgegebenen Struktur 30 gestrichen, 29 neu generiert und zwei umformuliert, so daß die Struktur insgesamt 40 Konzepte enthält. Von der Vorlage wurde die Grundstruktur des Typus 'Sofort-Aufklärung' übernommen: Das Erkennen eines argumentativen Regelverstoßes bewirkt eine sofortige Beurteilung als 'unredlich', geht einher mit 'Zorn, Empörung und Trauer' und führt zum Ansprechen der Unintegrität in Form einer 'direkten/unverbrämten Benennung der Unredlichkeit' sowie der 'Korrektur falscher Behauptungen'. Die sofortige Beurteilung als unredlich erfolgt umso mehr, je mehr das Interesse auf den Zweck der Argumentation (Herbeiführen einer vernünftigen Lösung) gerichtet ist, je größer die Fähigkeit, Konflikte auszuhalten, und je größer die Unabhängigkeit von der Sympathie anderer ist. Neu hinzugekommen ist, daß die Sofort-Beurteilung bei Vpt 23 auch abhängt von der 'eigenen Betroffenheit' und der 'Antizipation fremder Betroffenheit', die zu einem 'Erkennen strukturellen Unrechts' führen. Das 'Ansprechen' einer Unredlichkeit stellt für Vpt 23 das 'Erheben eines Einspruchs' dar, d.h. daß die 'Situation klarzustellen' ist und die 'moralischen und ethischen Grundlagen der eigenen Position' z.B. unter Rekurs auf 'allgemeine Normen' zu verdeutlichen sind. Die Situationsklarstellung impliziert, daß man 'dem anderen Grenzen setzt' ('altes' Konzept) und 'Sanktionen bei Wiederholung' androht, um einen potentiellen 'Angriff auf die eigene Person' oder auf 'fremde Personen' abzuwehren. Der Zweck des Ansprechens liegt für den Vpt darin, daß 'im öffentlichen Raum, der Aufbau falscher Überzeugungen' verhindert, die 'eigene Verhandlungsposition gestärkt' und die 'Selbstachtung' (altes Konzept) gewahrt bleiben soll. Die Stärkung der Verhandlungsposition erfolgt durch das 'Aufführen von Referenzen', wie z.B. 'nicht wegdiskutierbaren Erfahrungen' oder 'wissenschaftlichen Studien'. Das direkte Ansprechen und die 'Korrektur falscher Behauptungen', die nach Vpt 23 allerdings auch eine 'falsche Klärung der Situation' mit sich bringen kann, führt

dabei zu einer 'interpersonellen Auseinandersetzung' und zu einer 'Überprüfung der Argumente'. Überprüft der unredlich Argumentierende seine Handlungsweise nicht, kommt es (unter der Voraussetzung, daß 'der/die unredlich Argumentierende, der/die wichtigste Akteur/in ist') zu einer 'Zuspitzung' und einer 'Überschreitung von Grenzen'; daraus resultiert wiederum eine 'Konfliktsituation', die verhindert, daß 'weiter unredlich argumentiert wird'.

Im Unterschied zu Vpt 23 hat Vpt 9, der von dem Typus 'abwartendes Prüfen' ausgegangen ist, alle 40 vorgegebenen Konzepte übernommen und außerdem sechs neue generiert. Neu hinzugekommen ist als Persönlichkeitsmerkmal die 'Angst, selbst verletzt zu werden', die neben den vorgegebenen Merkmalen ('Angst, andere zu verletzen', 'persönliche Unsicherheit' und 'moralische Grundhaltung: Was Du nicht willst, daß man Dir tu, das füg' auch keinem anderen zu') den Typus 'abwartendes Prüfen' kennzeichnet. Die Konfrontation mit einem unredlichen Redebeitrag führt für Vpt 9 u.a. auch zu 'Enttäuschung und Empörung', wie in der Struktur vorgegeben, aber nicht nur dann, wenn es sich um 'eine gravierende Regelverletzung' oder um ein 'wiederholtes Auftreten der Unredlichkeit' ('alte' Konzepte) handelt, sondern auch dann, wenn ein 'persönlicher Angriff' (neues Konzept) vorliegt. Darüber hinaus hat Vpt 9 noch drei neue Konzepte zum Ablauf des Ansprechens einer Unredlichkeit generiert: Ignoriert der/die unredliche Sprecher/in beim indirekten Nachfragen den Einwand, dann erfolgt ein 'direktes Nachfragen' (neues Konzept) oder ein 'Ansprechen unter vier Augen' (altes Konzept), streitet er/sie die Unredlichkeit ab, dann wird entweder angenommen, er/sie wolle sein/ihr 'Gesicht wahren' (neues Konzept) oder es lägen 'Entschuldigungsgründe' (altes Konzept) vor. Bei 'Fortführung der Unredlichkeit' kommt es zu einem 'Rückzug aus der Argumentation' (altes Konzept) oder zu einem 'Themenwechsel' (neues Konzept).

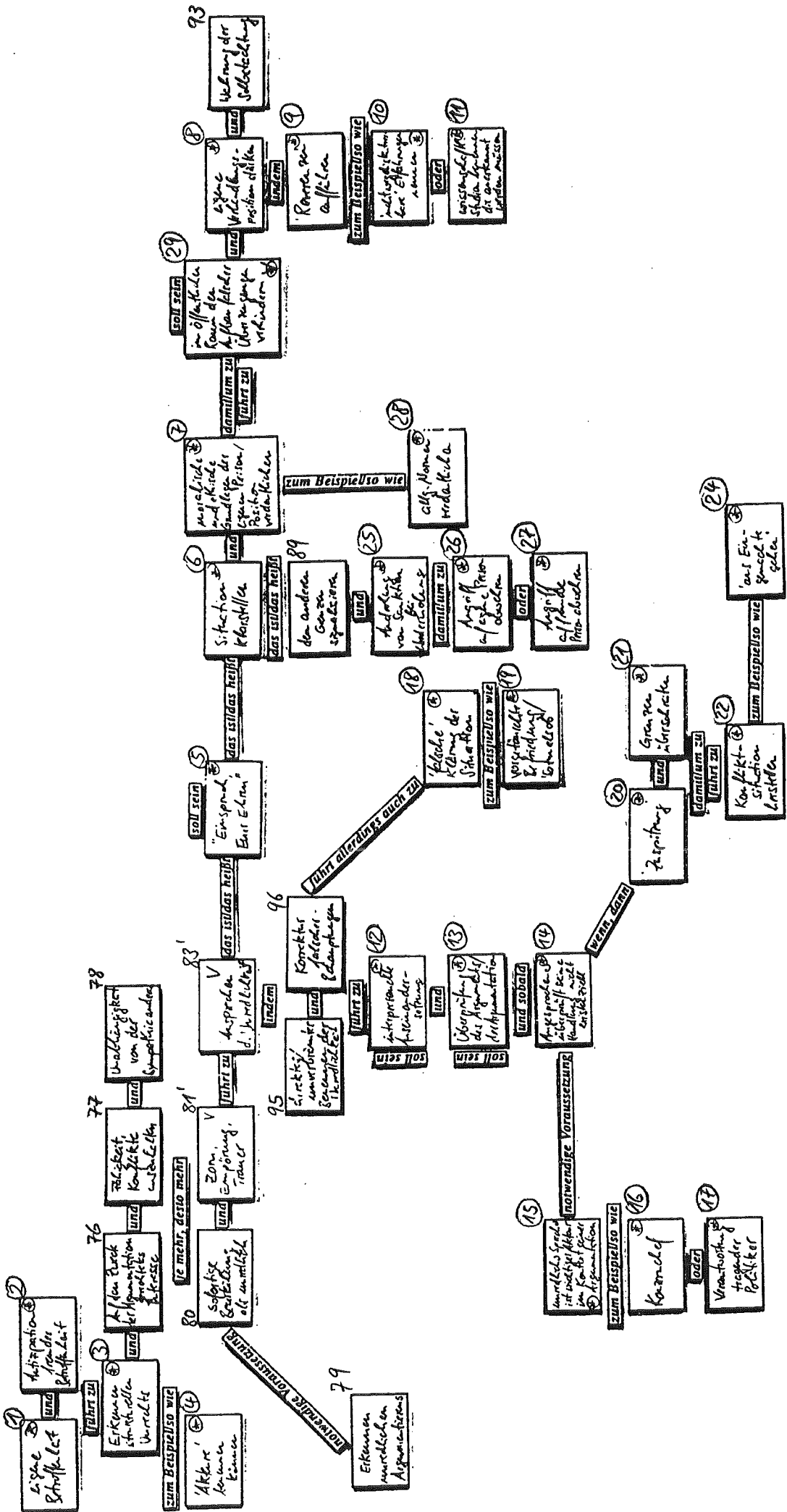
Die Subjektivierung der vorgegebenen Struktur im Bereich 'Erkennen von Unredlichkeit' soll durch das Strukturbild von Vpt 21 veranschaulicht werden. Vpt 21 hat ebenfalls die Position der 'Sofort-Aufklärung' (Interview-Variante A) als Ausgangsstruktur gewählt. Von den vorgegebenen 35 Konzepten hat sie 30 übernommen, 5 gestrichen und 9 neu dazu generiert. Als nicht relevant für das schnelle Erkennen argumentativer Unintegrität werden folgende Konzepte an-

gesehen: 'Unabhängigkeit von der Anerkennung durch andere' und 'großes Interesse am Gegenstand der Argumentation'. Als relevante (neue) Merkmale für eine schnelle Diagnose werden angesehen: 'klare Standpunkte', 'vertraute öffentliche Situation', 'vertrauter Diskussionsgegenstand' sowie 'Vorwissen um die Unredlichkeit des Diskussionspartners'. Von den Merkmalen, die nach der vorgelegten Struktur zu einem 'schweren' Erkennen unredlichen Argumentierens führen, wurden die Konzepte 'Realitätsferne', 'öffentlicher Charakter des Gesprächs' und 'wenig Zeit' gestrichen. Neu hinzugekommen sind als erschwerende Merkmale die Konzepte 'Ängstlichkeit', 'Angst, soziale Anerkennung zu verlieren', 'Desinteresse', 'Zeitdruck' und 'langer Redebeitrag'.

Wir führen auf den folgenden Seiten die photokopierten Magnet-Bilder dieser drei Strukturen zur Veranschaulichung an. Sämtliche Konzepte der Strukturen sind mit Nummern versehen; neu generierte Konzepte sind mit eingekreisten Nummern gekennzeichnet, umformulierte Konzepte wurden durch Apostrophierung kenntlich gemacht, übernommene Konzepte haben ohne weitere Markierung die Konzeptnummern der Ausgangsstrukturen erhalten.

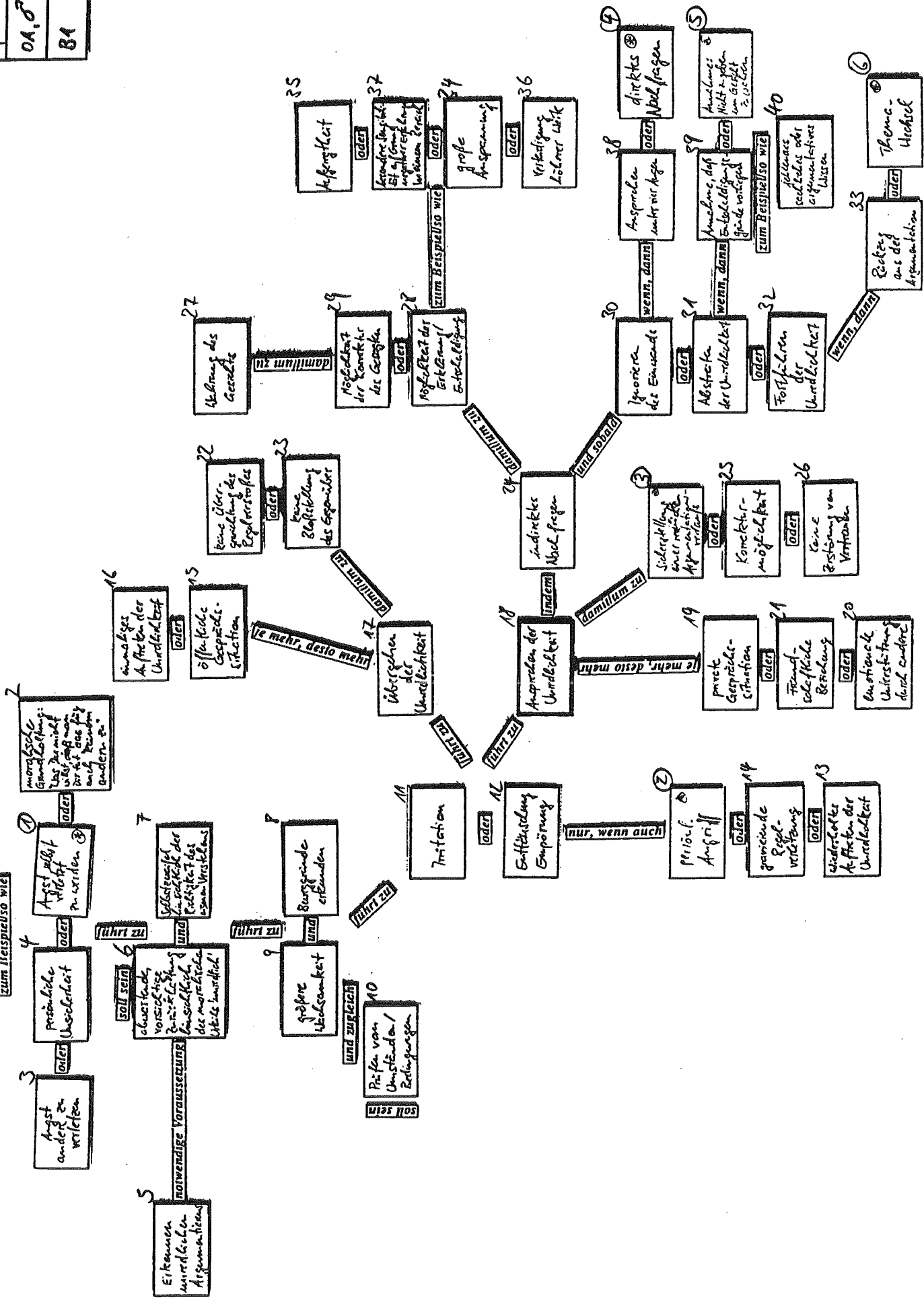
4. Auswertung und Ergebnisse

Die Auswertung der erhobenen Subjektiven Theorien erfolgte primär unter der Perspektive der Selbstzuordnung der Vptn zu den beiden Positionen 'Sofort-Aufklärung' (A) und 'abwartendes Prüfen' (B). Dabei war von Interesse, ob überhaupt eine eindeutige Selbstzuordnung stattfand und, wenn ja, in welchen formalen und inhaltlichen Aspekten sich die subjektivierten Strukturbilder voneinander unterscheiden. Darüber hinaus sollte eine qualitative Analyse die heuristische Zusammenfassung der Strukturbilder im Sinne einer 'untechnischen' Generierung von Modalstrukturen für die beiden Positionen 'Sofort-Aufklärung' und 'abwartendes Prüfen' ermöglichen. Diese Modalstrukturen bilden die Grundlage für die systematisierende Aufarbeitung von Faktoren, die nach alltagspsychologischer Vorstellung eine bedeutsame Rolle beim Erkennen und Ansprechen von Unintegritäten spielen.

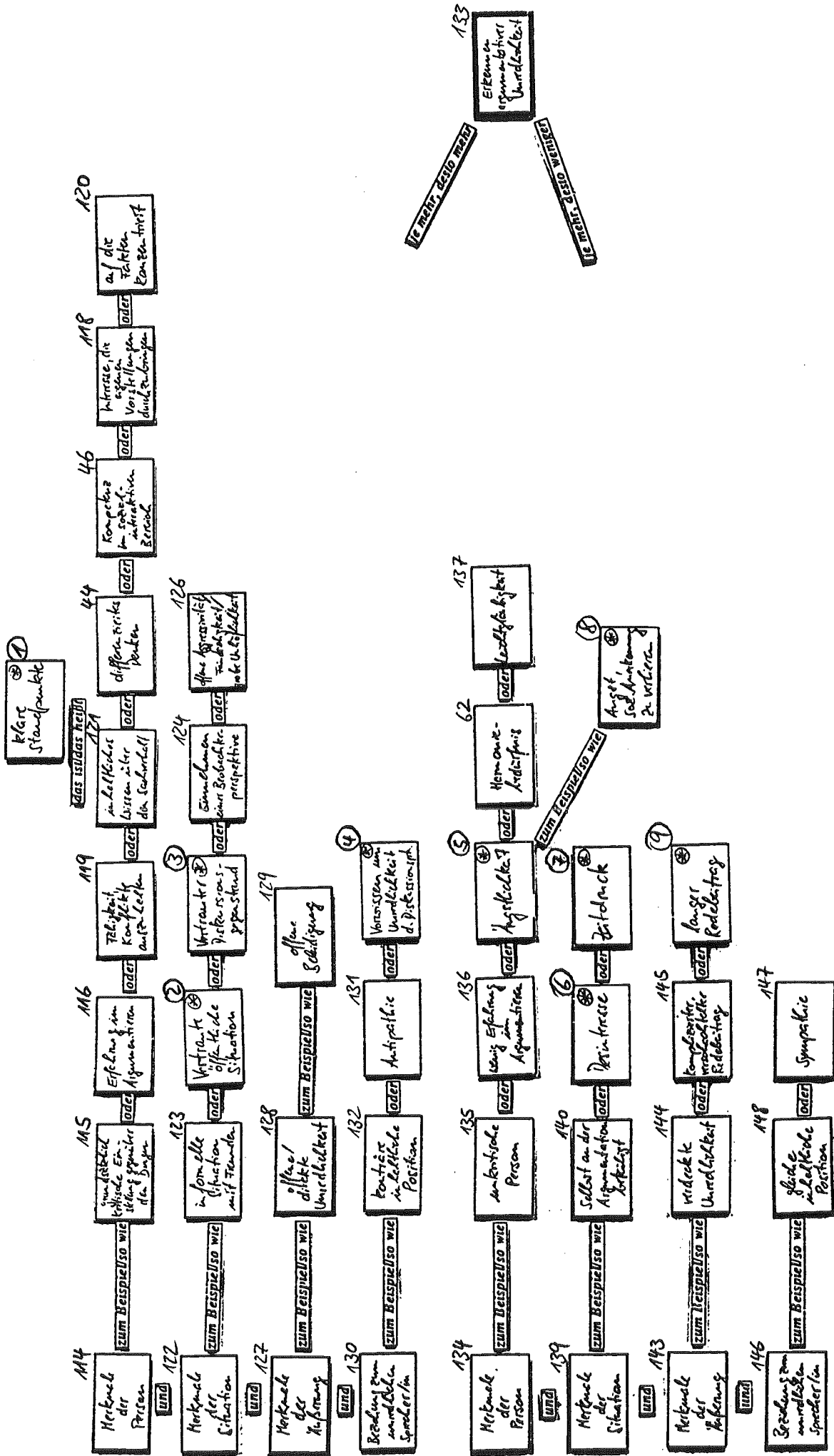


23
MA, 08, 287
A1 (29)

9
0A, 8, 24
81
⑥



21	MA, ♀, 38 J.	A2
----	--------------	----



4.1. Quantitative Auswertung

Um einen ersten Überblick über die erhobenen Daten zu erhalten, wurden für die Strukturbilder zunächst folgende Konzepthäufigkeiten als deskriptive Kennwerte ermittelt: Konzepte insgesamt; neue Konzepte; gestrichene Konzepte; umformulierte Konzepte; aus Strukturbild A sowie aus Strukturbild B übernommene Konzepte. Die beiden letzten Kennwerte wurden allerdings nur für die Strukturbilder 1 ('Ansprechen') ermittelt, da die vorgegebenen Strukturbilder 2 ('Erkennen') hinsichtlich der beiden Typen A und B nur bei 5 Konzepten differierten.

Die nachfolgenden Tabellen zeigen die bei 33 Vptn ermittelten Konzepthäufigkeiten für die Strukturbilder 1 (Ansprechen von Unintegritäten) und 2 (Erkennen von Unintegritäten) differenziert nach Schulbildung bzw. Geschlecht. Zur statistischen Unterschiedsprüfung wurde der U-Test nach Mann & Whitney bzw. Wilcoxon durchgeführt (Abweichung des Rangsummenwerts von dem erwarteten Rangsummenwert unter der Annahme gleicher zentraler Tendenzen in beiden Verteilungen, relativiert auf den Standardfehler).

Konzepthäufigkeiten	OA	MA	Z	p(Z)
Konzepte insgesamt	670	848	0.489157	0.6247
neue Konzepte	154	289	2.08170	0.0374
gestrichene K.	138	263	1.72010	0.0854
umformulierte K.	9	30	0.726409	0.4676
von A übernommene K.	150	249	0.788617	0.4303
von B übernommene K.	357	280	-1.43076	0.1525

Tab. 1: Konzepthäufigkeiten (KH) in den subjektivierten Strukturbildern zum 'Ansprechen von Unintegritäten' bei Vptn ohne (OA) und mit Abitur (MA)

Konzepthäufigkeiten	OA	MA	Z	p(Z)
Konzepte insgesamt	519	621	0.474033	0.6355
neue Konzepte	53	89	0.018365	0.9853
gestrichene K.	52	112	1.33015	0.1835
umformulierte K.	1	5	0.435026	0.6635

Tab. 2: Konzepthäufigkeiten in den subjektivierten Strukturbildern zum 'Erkennen von Unintegritäten' bei Vptn ohne (OA) und mit Abitur (MA)

Konzepthäufigkeiten	w	m	Z	p(Z)
Konzepte insgesamt	777	741	0.469305	0.6389
neue Konzepte	189	254	-1.06407	0.2873
gestrichene K.	205	196	0.270594	0.7867
umformulierte K.	22	17	0.864460	0.3873
von A übernommene K.	214	185	0.602988	0.5465
von B übernommene K.	332	305	0.0	0.9999

Tab. 3: Konzepthäufigkeiten in den subjektivierten Strukturbildern zum 'Ansprechen von Unintegritäten' bei Frauen (w) und Männern (m)

Konzepthäufigkeiten	w	m	Z	p(z)
Konzepte insgesamt	613	527	2.48859	0.0128
neue Konzepte	74	68	0.640415	0.5219
gestrichene K.	62	102	-1.05294	0.2924
umformulierte K.	1	5	-0.650135	0.5156

Tab. 4: Konzepthäufigkeiten in den subjektivierten Strukturbildern zum 'Erkennen von Unintegritäten' bei Frauen (w) und Männern (m).

Die Tabellen zeigen, daß die Unterschiedsprüfungen in der überwiegenden Anzahl der Fälle insignifikant sind. Es liegen lediglich zwei signifikante Unterschiede vor: Personen mit Abitur generieren in den Strukturbildern zum Ansprechen von Unintegritäten signifikant mehr neue Konzepte als Personen ohne Abitur (vgl. Tab. 1); und in den Strukturbildern zum Erkennen von Unintegritäten weisen

Frauen signifikant mehr Konzepte insgesamt auf als Männer (vgl. Tab. 4). Allerdings ist dabei zu berücksichtigen, daß an dem Datenmaterial insgesamt 26 Signifikanztests durchgeführt wurden, die eine Bonferoni-Korrektur erforderlich machen. Danach müßte ein verlässlicher signifikanter Wert eine Restwahrscheinlichkeit von 0.002 unterschreiten. Das ist hier nicht der Fall. Es kann also nicht von systematischen Effekten ausgegangen werden.

Im nächsten Schritt wurde für die Strukturbilder 1 ('Ansprechen von Unintegritäten') ermittelt, ob und wie sich die Vptn auf die beiden unterschiedenen Positionen 'Sofort-Aufklärung' (A) und 'abwartendes Prüfen' (B) verteilen. Als Kriterium für die Zuordnung wurde dabei nicht nur die Selbstzuordnung der Vptn zu den beiden Positionen angesetzt, sondern es wurde zusätzlich gefordert, daß ein Strukturbild unter einem bestimmten Typus nicht mehr als ein Drittel Konzepte der (vorgegebenen) Konzepte des Gegentypus aufweisen darf. Eine derartige Überprüfung der Selbstzuordnung ist notwendig, weil durchaus der Fall auftreten kann, daß ein/e Vpt sich selbst einem Typus zuordnet, dann aber mehr Konzepte des Gegentypus als des gewählten Typus übernimmt. Nach diesem (kombinierten) Kriterium waren 11 Vptn unter dem Typus 'Sofort-Aufklärung' und 16 unter dem Typus 'abwartendes Prüfen' zu subsumieren. Für die restlichen 6 Vptn konnte keine Zuordnung vorgenommen werden, da von den beiden vorgegebenen Strukturen etwa gleich viele Konzepte übernommen wurden; diese Subjektiven Theorie-Bilder werden im folgenden als Mischstrukturen (M) bezeichnet. Die Tabelle 5 enthält die Zuordnung der 33 Vptn zu den drei Strukturtypen A, B und M, differenziert nach Schulbildung.

	A	B	M
OA	3	10	2
MA	8	6	4

Tab. 5: Zuordnung der Vptn zu den Positionen 'Sofort-Aufklärung' (A), 'abwartendes Prüfen' (B) sowie der Mischstruktur (M), differenziert nach Schulbildung (OA = ohne Abitur; MA = mit Abitur).

Es zeigt sich, daß die Variable Schulbildung einen gewissen Einfluß auf die Selbstzuordnung der Vptn zu den beiden Typen hat. Tendenzmäßig ordnen sich mehr Vptn ohne Abitur dem Typus 'abwartendes Prüfen' zu; Vptn mit Abitur wählen eher den Typus 'Sofort-Aufklärung'. (Da die Hälfte der Zellen eine Besetzung unter 5 aufweist, haben wir auf eine inferenzstatistische Chi-Quadrat-Testung verzichtet.)

Abschließend wurde ein Vergleich der Konzepthäufigkeiten (Konzepte insgesamt; neue Konzepte; gestrichene Konzepte) unter den beiden Typen für Strukturbild 1 ('Ansprechen') und Strukturbild 2 ('Erkennen') durchgeführt und mit dem U-Test inferenzstatistisch geprüft. Auch hier ergaben sich keine signifikanten Unterschiede zwischen den Kennwerten der beiden Positionen A und B.

Insgesamt zeigen die vorliegenden Daten, daß sich die Strukturbilder in den quantitativen Kennwerten nicht überzufällig voneinander unterscheiden. Tendenziell liegen Unterschiede hinsichtlich bestimmter Kennwerte zwischen Vptn mit und ohne Abitur sowie zwischen Frauen und Männern vor. Diese sind jedoch nicht systematisch und werden daher im folgenden nicht weiter berücksichtigt.

4.2. Qualitative Auswertung

Die qualitative Auswertung der subjektivierten Strukturbilder erfolgte unter der Zielsetzung einer heuristischen Zusammenfassung der individuellen Strukturen, wobei diese Zusammenfassungen (oder Modalstrukturen) auch zugleich den Rahmen für die Herleitung experimentell zu überprüfender Hypothesen im Bereich des Erkennens und Ansprechens von Unintegritäten abgeben sollen.

An die Generierung von Modalstrukturen ist dabei die Anforderung zu stellen, daß sie die Gemeinsamkeiten vergleichbarer Subjektiver Theorien abbilden (vgl. Stössel & Scheele 1992). Vergleichbare Subjektive Theorien sind in der vorliegenden Untersuchung solche, die im Rahmen der quantitativen Auswertung den gleichen Grundpositionen, nämlich 'Sofort-Aufklärung' (A), 'Abwartendes Prüfen' (B) und Mischtyp (M), zugeordnet wurden. Insgesamt liegen somit drei Gruppen vergleichbarer Subjektiver Theorien für die beiden Bereiche 'Ansprechen' (1) und 'Erkennen' (2) von Unintegritäten vor.

Die Herausarbeitung der Gemeinsamkeiten dieser vergleichbaren Subjektiven Theorie-Gruppen kann prinzipiell zum einen heuristisch bzw. 'untechnisch', zum anderen computer-unterstützt bzw. 'technisch' (vgl. Oldenbürger 1992; Oldenbürger & Schreier 1994) erfolgen. Wir stellen hier zunächst die 'untechnische' Vorgehensweise vor; die Durchführung einer computer-gestützten Generierung von Modalstrukturen ist (nach entsprechenden programmtechnischen Adaptationen des Oldenbürgerschen 'Netzwerkzeugs' an die Eigenheiten Subjektiver Theorien) für einen späteren Zeitpunkt vorgesehen, zu dem auch die Leistungsfähigkeit der 'technischen' und 'untechnischen' Variante vergleichend zu prüfen sein wird.

Die 'untechnische' Zusammenfassung der subjektivierten Strukturbilder erfolgt in drei Schritten: (a) Identifikation von Kernstrukturen auf der Grundlage der von den Ausgangsstrukturen übernommenen Konzepte; (b) Herausarbeitung von Erweiterungsstrukturen auf der Basis neuer Konzepte; (c) Zusammenführen von Kern- und Erweiterungsstrukturen zu Modalstrukturen.

Für die Identifikation der Kernstrukturen wurde zunächst als Heuristik-Kriterium festgelegt, daß ein Konzept von mindestens 2/3 der Vptn akzeptiert werden mußte, damit es in die Kernstruktur aufgenommen wurde. Bei den Strukturbildern zum 'Ansprechen von Unintegritäten' (1) liegt der kritische Wert für den Typus 'Sofort-Aufklärung' (A1; 11 Vptn) bei 7 Vptn, für den Typus 'abwartendes Prüfen' (B1; 16 Vptn) bei 11 Vptn und für den 'Mischtyp' (M1; 6 Vptn) bei 4 Vptn. Darüber hinaus wurde festgelegt, daß bei den Strukturbildern A1, B1 und M1 Überschneidungs-Konzepte, die sowohl in den Strukturvorgaben A ('Sofort-Aufklärung') als auch B ('abwartendes Prüfen') enthalten waren, bei der Anwendung des Heuristik-Kriteriums unberücksichtigt bleiben sollten, da sie keine typenspezifischen Reflexionen abbilden.

Bei den Strukturen zum Erkennen von Unintegritäten (2) liegen nur A- und B-Strukturen, keine M-Strukturen vor. Für die A-Strukturen, die von 16 Vptn gewählt wurden, liegt der kritische Wert des festgelegten Heuristik-Kriteriums bei 11 Vptn, für die B-Strukturen, von denen 17 Vptn ausgegangen waren, bei 12 Vptn.

Für beide Bereiche 'Ansprechen' (1) und 'Erkennen' (2) wurde generell festgelegt, daß nur solche Konzepte unter dem Heuristik-Kriterium in die Kernstrukturen aufzunehmen waren, die nicht allein

von den Ausgangsstrukturen übernommen, sondern auch in den Ausgangs- und subjektivierten Strukturen mit äquivalenten Relationen verbunden waren. Dabei wurden neben den gleichnamigen Relationen folgende Relationen als äquivalent angesehen: 'und' und 'oder'; 'führt zu' und 'je mehr, desto mehr'; 'nur, wenn auch' und 'je mehr, desto mehr'.

Zur Herausarbeitung der Erweiterungsstrukturen wurden die neu genannten Konzepte zunächst inhaltlich-relational klassifiziert, d.h. es wurden ausgehend von den Ausgangsstrukturen A1 und B1 sowie A2 und B2 nach inhaltlichen und relationalen Kriterien Teilstrukturen identifiziert, denen die neuen Konzepte zuordenbar waren. Bei den Ausgangsstrukturen A1 und B1 ('Ansprechen von Unintegritäten' mit den Typen 'Sofort-Aufklärung' und 'abwartendes Prüfen') sowie beim Mischtyp (M) wurden folgende Teilstränge unterschieden: (1) Persönlichkeitsmerkmale als Antezedenzen von Reaktionen auf Unintegrität; (2) Kognitionen, Emotionen und Motivationen als Antezedenzbedingungen für das (Nicht-)Ansprechen von Unintegritäten; (3) (notwendige) Voraussetzungen des Ansprechens; (4) Bedingungen für das Auftreten starker Emotionen (5) Bedingungen des (Nicht-)Ansprechens; (6) Bedingungen des indirekten Ansprechens; (7) Absichten und Ziele des indirekten Ansprechens; (8) Absichten, Ziele, Folgen des (Nicht-)Ansprechens; (9) Spezifikation von Unterabläufen der Handlung 'Ansprechen'; (10) Folgen und Absichten des direkten/unverbrämten Ansprechens; (11) Folgen eines vergeblichen Ansprechens; (12) Rest: Sonstige Reaktionen auf Unintegritäten. Die Ausgangsstrukturen zum Erkennen von Unintegritäten (A2 und B2) wurden in 4 Teilstränge zerlegt, die jeweils positive Bedingungen für das Erkennen darstellen (+), und in 4 Stränge, die das Erkennen von Unintegritäten erschweren (-): (1) Merkmale der Person (+); (2) Merkmale der Situation (+); (3) Merkmale der Äußerung (+); (4) Beziehung zum/r unredlichen Sprecher/in (+); (5) Merkmale der Person (-); (6) Merkmale der Situation (-); (7) Merkmale der Äußerung (-); (8) Beziehung zum/r unredlichen Sprecher/in (-).

Für die Aufnahme eines der neu generierten Konzepte in die Modalstruktur wurde als Kriterium festgelegt, daß der Inhalt eines neuen Konzepts in einer bestimmten Teilstruktur von mindestens 25% der VpTn genannt worden sein mußte (konzeptuelle Synonymie). Bei

der Festlegung dieses Kriteriums von 25% haben wir uns an den Erfahrungen des computer-unterstützten Netzwerkzeugs nach Oldenbürger orientiert, bei der Modalstrukturen in der Regel auf einer 20-30%igen Übereinstimmung basieren (Oldenbürger & Schreier 1994). Aus dem so festgelegten Kriterium resultieren dann für die Übernahme in die Modalstrukturen folgende Mindest-Häufigkeiten für die einzelnen Strukturbilder: A1 (11 Vptn): 3 Vptn; B1 (16 Vptn): 4 Vptn; M (6 Vptn): 2 Vptn; A2 (16 Vptn): 4 Vptn; B2 (17 Vptn): 5 Vptn.

Auf der Grundlage dieser beiden Heuristik-Kriterien zur Generierung von Kern- und Erweiterungsstrukturen wurden für die einzelnen Strukturbilder Modalstrukturen erstellt, die wir nachfolgend aufführen und erläutern wollen. Dabei werden wir uns vor allem auf die Unterschiede zu den jeweiligen Ausgangsstrukturen konzentrieren. Bei den in die Modalstrukturen übernommenen neuen Konzepten führen wir jeweils den Prozentsatz der Vptn an, die das betreffende Konzept genannt haben. Sämtliche Modalstrukturen sind am Ende von Kap. 4.2. aufgeführt. Neue Konzepte sind dabei jeweils durch ein schwarzes Dreieck, Überschneidungskonzepte (die aus Gründen der Kohärenz in die graphische Darstellung aufgenommen werden mußten) durch Schraffierung gekennzeichnet.

Die Modalstruktur zum Strukturbild A1 (Ansprechen von Unintegritäten; Position 'Sofort-Aufklärung') enthält 21 Kernkonzepte und 7 neue Konzepte. Der Vergleich mit der Ausgangsstruktur A1 zeigt, daß zusätzlich zu den vorgegebenen 'Persönlichkeitsmerkmalen' als Bedingung für die 'sofortige Beurteilung eines Redebeitags als unredlich' ein neues Merkmal hinzugekommen ist, nämlich 'Selbstbewußtsein und Grundsicherheit' (25%), das man als übergeordnetes Konzept zu den beiden vorgegebenen Merkmalen 'Fähigkeit, Konflikte auszuhalten' und 'Unabhängigkeit von der Sympathie anderer' auffassen kann. Von den kognitiven, emotionalen und motivationalen Bedingungen, die zum Ansprechen der Unintegrität führen, tauchen die vorgegebenen Konzepte 'sofortige Beurteilung als unredlich' und 'Zorn, Empörung' nicht mehr in der Modalstruktur auf; statt dessen kommt als neue kognitive Bedingung die 'gesteigerte Wahrnehmung, Reflexion und Bewertung von Situation, Akteuren und Inhalten' (25%) hinzu. Was das Ansprechen von Unintegritäten

selbst anbelangt, so wurden die für die Position 'Sofort-Aufklärung' idealtypischen Konzepte 'Ansprechen, unabhängig von erschwerenden und erleichternden Bedingungen' und 'in jedem Fall Ansprechen der Unredlichkeit' von der Mehrheit der VpTn, die diesem Typ zuzuordnen waren, nicht akzeptiert. Vielmehr erfolgte eine Abschwächung dahingehend, daß hier ein unspezifisches Konzept 'Ansprechen von Unintegritäten' (70%) generiert wurde. Als Bedingung für dieses Ansprechen wird im Unterschied zur Ausgangsstruktur die 'überzogene dogmatische Haltung des/der Sprechers/in' angeführt (30%). Bei den mit dem Ansprechen von Unintegritäten verbundenen Zielen und Absichten entfallen die vorgegebenen Konzepte 'Wahrung der Selbstachtung' und 'Abbau von Ärger'; statt dessen wurden zwei neue Konzepte aufgenommen: 'Sichern eines vernünftigen Argumentationsverlaufs/Bemühen um Klärung und Konsens' (50%) und 'Stärkung/Durchsetzung der eigenen Position' (30%). Beide Konzepte können als Spezifikation der vorgegebenen Konzepte 'Einflußnahme auf die Argumentation' und 'nicht als Verlierer aus der Argumentation hervorgehen' angesehen werden. Die in der Ausgangsstruktur explizierte potentiell negative Folge des 'direkten, unverbrämten Ansprechens', nämlich 'Verschlechterung der Atmosphäre', wurde von der Mehrzahl der VpTn nicht akzeptiert. Was die Spezifikation von Unterabläufen des 'direkten unverbrämten Ansprechens' anbelangt, so wurden alle in der Ausgangsstruktur vorgegebenen Konzepte übernommen. Hinzu kommt allerdings noch ein neues Konzept 'innerer Rückzug' (30%) für den Fall, daß das Ansprechen der Unintegrität vergeblich war und der/die Partner/in weiter unredlich argumentiert.

Ingesamt läßt der Vergleich zwischen Modalstruktur A1 und Ausgangsstruktur den Schluß zu, daß die idealtypisch vorgegebene dispositionelle Ausrichtung der 'Sofort-Aufklärung' eine empirische Basis hat und entsprechend aufrechtzuerhalten ist. Dies zeigt sich vor allem an der Übernahme der für diesen Typus als charakteristisch angesetzten Persönlichkeitsmerkmale, an der Akzeption des 'möglichst direkten und unverbrämten Benennens der Unintegrität' und nicht zuletzt an der vollständigen Übernahme der einzelnen Unterabläufe der Handlung 'Ansprechen' in Abhängigkeit von der Schwere der Regelverletzung und den Reaktionen des/der unredlichen Sprechers/in. Ex negativo spricht auch die Tatsache, daß die Möglichkeit des Übergehens einer Unintegrität nicht expliziert wird,

für die Beibehaltung dieses Typus. Gleichzeitig zeigt die Modalstruktur jedoch in bestimmten Aspekten einerseits eine Nivellierung, andererseits auch eine Pointierung der Ausgangsstruktur. Eine Abschwächung liegt darin, daß das Ansprechen einer Unintegrität unabhängig von weiteren Bedingungen in dieser Rigorosität erst einmal nicht akzeptiert wird. Statt dessen wird postuliert, daß das Ansprechen umso eher erfolgt, je dogmatischer die Haltung des/der unredlichen Sprechers/in ist, was zumindest partiell auch eine Pointierung darstellt. Dabei ist die Thematisierung einer Unintegrität bei einem dogmatischen Gegenüber sicherlich als eine erschwerende Bedingung anzusehen, da die Wirksamkeit des Ansprechens hier von vorneherein in Frage zu stellen ist. Im Prinzip wird also für das Ansprechen von Unintegritäten bei besonders eindeutiger Rechtfertigung ein besonders häufiges Auftreten behauptet, auch wenn der Rechtfertigungsgrund zugleich die Wirksamkeit des Ansprechens gefährdet oder einschränkt. Eine weitere Pointierung des Typus zeigt sich im Bereich der Persönlichkeitsmerkmale: 'Selbstbewußtsein und Grundsicherheit' stellen Merkmale dar, die in den vorgegebenen Eigenschaften implizit enthalten sind und hier subjektiv-theoretisch schärfer benannt werden. Die gleiche Pointierungstendenz gegenüber der Ausgangsstruktur läßt sich auch bei den Zielen des Ansprechens feststellen: Das in der negativen Formulierung schwache Ziel 'nicht als Verlierer aus der Argumentation hervorgehen' wird ersetzt durch die positive Wendung 'Stärkung und Durchsetzung der eigenen Position'; ebenso wird die vorgegebene unscharfe Zielformulierung 'Einflußnahme auf die Argumentation' durch das Konzept 'Sichern eines vernünftigen Argumentationsverlaufs/Klärung und Konsens' präzisiert. Durch das neue Konzeptkärtchen 'gesteigerte Wahrnehmung, Reflexion und Bewertung von Situation, Akteuren und Inhalten' wird darüber hinaus deutlich, daß sowohl das Ansprechen als auch das Erkennen (s.u.) von Unintegrität subjektiv-theoretisch mit Anstrengungs- und Konzentrationsbereitschaft verbunden sind - ein Gedanke, den wir bislang objektiv-theoretisch noch nicht berücksichtigt haben.

Die Modalstruktur B1 ('Abwartendes Prüfen') enthält 22 Kernkonzepte und 6 neue Konzepte. Von den Persönlichkeitsmerkmalen, die in der Ausgangsstruktur als Bedingung für das 'abwartende Prüfen' aufgeführt waren, wurde die 'persönliche Unsicherheit' mehrheit-

lich akzeptiert. Von den Emotionen, die dem Ansprechen vorausgehen, wurde nur die 'Irritation', nicht aber die 'Enttäuschung/Empörung' übernommen. Statt dessen enthält die Modalstruktur hier zwei neue Antezedenzen des Ansprechens: 'Ärger und Wut' (50%) sowie 'Verunsicherung, Hilflosigkeit' (40%). Außerdem zeigt die Modalstruktur im Unterschied zur Ausgangsstruktur, daß es zu negativen Emotionen bei Konfrontation mit einer Unintegrität nur bei 'einer gravierenden Regelverletzung', nicht aber beim 'wiederholten Auftreten der Unredlichkeit' kommt. Das Auftreten negativer Emotionen kann, wie in der Ausgangsstruktur vorgegeben, sowohl zum 'Übergehen der Unredlichkeit' als auch zu deren 'Ansprechen' führen. Die vorgegebenen Bedingungen des Übergehens wurden alle akzeptiert, allerdings kommen zwei neue Bedingungen hinzu: 'kein Interesse am Sprecher und/oder am Thema' (50%) und 'Selbstschutz' (50%). Was die Bedingungen des 'Ansprechens der Unintegrität' anbelangt, so wurde die 'emotionale Unterstützung durch andere' mehrheitlich nicht akzeptiert; statt dessen erscheint als neue Bedingung die 'persönlich-emotionale Beziehung zum/r Sprecher/in' (30%). Die Art des Ansprechens erfolgt dabei nicht nur durch 'indirektes Nachfragen' (vorgegebenes Konzept), sondern durchaus auch durch 'direktes Ansprechen' (90%). Die in der Ausgangsstruktur vorgegebenen globalen Ziele des Ansprechens wurden mehrheitlich akzeptiert, jedoch nicht die konkreten Spezifikationen der jeweiligen Absichten. Desgleichen wurden auch die Spezifikationen der Unterabläufe der Handlung des 'indirekten Ansprechens' nicht übernommen. Insgesamt verdeutlicht die Modalstruktur B1 dennoch, daß auch an dem Typus des 'abwartenden Prüfens' empirisch begründet festgehalten werden kann: Die dispositionelle Grundhaltung des Typus wurde ebenso übernommen wie die beiden in der Ausgangsstruktur vorgegebenen Reaktionsmöglichkeiten des Ansprechens und des Übergehens sowie die jeweils damit verbundenen Ziele. Allerdings liegt gegenüber der Ausgangsstruktur auch hier eine Abschwächung des Typus vor, die sich vor allem darin manifestiert, daß neben dem typenspezifischen 'indirekten Nachfragen' auch das 'direkte Nachfragen' als Modalität des Ansprechens generiert wurde und daß die Unterabläufe des 'indirekten Ansprechens' mehrheitlich nicht übernommen wurden. Als deutliche Pointierung kann gelten, daß im Unterschied zur vorgegebenen Struktur das Übergehen einer Unredlichkeit auch aus Gründen des Selbst-

schutzes erfolgt, was im Prinzip folgerichtig als Konsequenz aus dem typenspezifischen Persönlichkeitsmerkmal der 'persönlichen Unsicherheit' resultiert. Darüber hinaus zeigt die Modalstruktur im Unterschied zur Vorgabe, daß das Ansprechen von Unintegritäten von der Schwere der Regelverletzung, nicht aber von der Wiederholung der Regelverletzung abhängig gemacht wird. Dies läßt vermuten, daß für Personen, die sich selbst diesem Typus zuordnen, primär die Qualität (Schwere der Regelverletzung), nicht jedoch die Auftretenshäufigkeit von Regelverletzungen für das Ansprechen ausschlaggebend ist.

Zusammenfassend läßt sich für das 'Ansprechen von Unintegritäten' festhalten, daß beide vorgegebenen Extrem-Positionen 'Sofort-Aufklärung' und 'abwartendes Prüfen' in den Modalstrukturen abgeschwächt sind und d.h. näher aneinander heranrücken, was sich vor allem daran zeigt, daß in Struktur A1 das spezifische Konzept 'Ansprechen unabhängig von erschwerenden und erleichternden Bedingungen' zugunsten des unspezifischen Konzepts 'Ansprechen' entfällt und in Struktur B1 das Ansprechen nicht nur indirekt, sondern durchaus auch direkt und unverbrämt erfolgen kann. Allerdings wirken sich diese Abschwächungen nicht so stark aus, daß die Unterscheidung zwischen den beiden Positionen grundsätzlich in Frage zu stellen wäre. Das ist schon daran ersichtlich, daß eine große Zahl typenspezifischer Konzepte erhalten geblieben ist und darüber hinaus eine ganze Reihe von typenspezifischen Pointierungen vorgenommen wurden; dazu zählt vor allem auch, daß in Modalstruktur A1 keine Möglichkeit vorgesehen ist, eine Unintegrität zu übergehen, die in Modalstruktur B1 (typenkohärent) sehr wohl enthalten ist.

Für den Mischtyp (M) konnten unter dem gewählten heuristischen Kriterium nur 9 Konzepte als Kernkonzepte identifiziert werden, von denen 6 der B-Struktur und 3 der A-Struktur entstammen. Von diesen 9 Konzepten waren 7 als zusammenhängende Struktur abbildbar. Nicht abgebildet werden konnten die beiden mehrheitlich ebenfalls akzeptierten Konzepte 'Beweggründe erkunden' und 'schwerwiegende Regelverletzung'. Zusätzlich wurde ein neues Konzept 'konstruktives Argumentationsklima' (50%) als Ziel des Ansprechens genannt. Die geringe Anzahl der Kernkonzepte trotz der jeweils sehr differenzierten Strukturbilder, die unter diesem Typ

generiert wurden, verdeutlicht, daß hier weniger Gemeinsamkeiten vorliegen als bei den A- und B-Strukturen. Daher konnte insgesamt auch nur ein Teilstrang als zusammenhängende Modalstruktur rekonstruiert werden, nämlich das 'Ansprechen von Unintegrität' im Sinne eines 'indirekten Nachfragens', wobei diese Sequenz fast identisch ist mit dem entsprechenden Teilstrang der Modalstruktur B1. Für die Mischstrukturen läßt sich somit kein einheitlicher zugrundeliegender Typus identifizieren; dort, wo Kohärenz vorliegt, handelt es sich lediglich um eine Teilsequenz aus dem vorgegebenen Typus B1 ('abwartendes Prüfen'). Die Mischstrukturen sind damit nur unter der Perspektive einer Einzelheuristik weiter verwertbar (s.u.).

Die Strukturen zum Erkennen von Unintegritäten enthalten sowohl unter der A- als auch unter der B-Perspektive deutlich mehr Kernkonzepte als die Strukturen zum Ansprechen von Unintegritäten; d.h. es konnte unter dem angesetzten Heuristik-Kriterium jeweils ein hoher Prozentsatz der vorgegebenen Konzepte übernommen werden. Gleichzeitig wurden weniger neue Konzepte generiert.

Strukturbild A2 enthält 32 Kernkonzepte und zwei neue Konzepte. Von den in der Ausgangsstruktur unterschiedenen positiven Bedingungen für das Erkennen von Unintegritäten wurden lediglich zwei nicht übernommen, nämlich 'Unabhängigkeit von der Anerkennung durch andere' und 'auf die Fakten konzentriert'. Als neue das Erkennen begünstigende Bedingungen sind hinzugekommen: 'kognitive und soziale Wachheit/Präsenz' (25%) sowie 'intellektuelle Fähigkeiten' (30%). Geändert hat sich allerdings gegenüber der Ausgangsstruktur die Abfolge der Konzepte von links nach rechts und damit das Gewicht, das die verschiedenen Konzepte in den Reflexionen der Vptn für das Erkennen von Unintegritäten haben (nach den Regeln der Struktur-lege-Technik ist das links stehende Konzept jeweils gewichtiger als das rechts stehende). Für die Erstellung der Modalstrukturen zum 'Erkennen von Unintegritäten' wurde das Gewicht nach den prozentualen Nennungshäufigkeiten der einzelnen Konzepte bestimmt; entsprechend ist die Abnahme der Nennungshäufigkeiten (bei Einhaltung des 2/3-Kriteriums) an der 'Links-Rechts-Achse' der Modalstrukturen abzulesen. Bemerkenswert erscheint dabei vor allem, daß nach diesem Gewichtskriterium das Konzept 'inhaltliches Wissen über den Sachverhalt' als Bedingung

für das Erkennen argumentativer Unintegrität mit 94% Nennungen als bedeutsamstes Konzept anzusehen ist, gefolgt von dem Merkmal 'Interesse, die eigenen Vorstellungen durchzubringen' (81%).

Für die Struktur B2 gilt vergleichbares. Hier enthält die Kernstruktur ebenfalls 32 Konzepte. Als neue, für das Erkennen argumentativer Unintegrität positive Bedingung ist das Merkmal der 'moralischen und ethischen Sensibilität' (25%) hinzugekommen. Dafür entfällt das vorgegebene Merkmal 'ausgeprägte moralische Standards'. Ebenso entfällt das Merkmal 'Realitätsferne', das in der Ausgangsstruktur als erschwerende Bedingung für das Erkennen von Unintegritäten angegeben war. Auch hier wurde die Modalstruktur wieder nach der Nennungshäufigkeit für die einzelnen Konzepte aufgebaut. Dabei zeigte sich, daß im Unterschied zur Ausgangsstruktur die 'Erfahrung im Argumentieren' (94%) und 'Kompetenzen im sozial-interaktiven Bereich' (94%) als wichtigste, für das Erkennen von Unintegritäten förderliche Bedingungen angesetzt werden. Als wichtigste erschwerende Bedingungen gelten 'wenig Erfahrung im Argumentieren' (94%) und 'Harmoniebedürfnis' (88%). Hinsichtlich der vorgegebenen Situationsmerkmale wird primär der Zeitfaktor (100%) als erschwerende Bedingung angeführt.

Insgesamt weisen die Modalstrukturen zum Erkennen von Unintegritäten zwar kaum inhaltliche Unterschiede zu den Ausgangsstrukturen auf, was auf eine geringe Subjektivierungstendenz in diesem Bereich schließen läßt; gleichwohl wird deutlich, daß das Gewicht, das den einzelnen Konzepten für das Erkennen von Unintegritäten beigemessen wird, sich durchaus von der Ausgangsstruktur unterscheidet. Bei Modalstruktur A2 liegt der wichtigste Unterschied zur Ausgangsstruktur in der Fokussierung der Bedeutsamkeit kognitiver Personmerkmale für das Erkennen von Unintegritäten. Dies zeigt sich zum einen darin, daß das bereichsspezifische Wissen (vorgegebenes Konzept) als wichtigste Bedingung für das Erkennen von Unintegritäten angesetzt wird und daß zwei neue kognitive Konzepte generiert werden: 'kognitive und soziale Wachheit/Präsenz' sowie 'intellektuelle Fähigkeiten'. Diese Differenzierung ist dabei völlig parallel zur Modalstruktur A1, bei der die kognitive Anstrengungsbereitschaft als Bedingung für das Ansprechen von Unintegritäten eingeführt wurde. Ebenfalls parallel zur Modalstruktur A1 spielt das Konzept der Durchsetzungsmotivation eine hervorgehobene Rolle; in A1 wurde die Durchsetzung der eigenen Po-

sition als Ziel des Ansprechens genannt, in A2 wird sie als zweitwichtigste Bedingung für das Erkennen von Unintegritäten angeführt. Die Bedeutsamkeit der kognitiven Komponente in den Reflexionen der Vp_{tn}, die sich diesem Typus zugeordnet haben, zeigt sich darüber hinaus auch darin, daß bei den Situationsmerkmalen, die das Erkennen von Unintegritäten fördern, das 'Einnehmen einer Beobachterperspektive' und das 'Interesse am Gegenstand der Argumentation' ein höheres Gewicht erhalten als in der Ausgangsstruktur. Von den insgesamt 5 typenspezifischen Konzepten der Ausgangsstruktur sind drei übernommen worden, eines wurde ausdifferenziert. Modalstruktur B2 unterscheidet sich von der Ausgangsstruktur primär durch das stärkere Gewicht der Konzepte 'soziale Interaktionskompetenz' und 'Erfahrung im Argumentieren', die als erleichternde Bedingungen für das Erkennen von Unintegritäten angesetzt wurden. Demgegenüber wird die 'grundsätzlich kritische Einstellung' als weniger gewichtig angesehen als in der Ausgangsstruktur. Parallel dazu wird bei den erschwerenden Bedingungen die fehlende Erfahrungskomponente stärker gewichtet als die kritische Einstellung. Als situativ erschwerende Bedingung wird das Konzept 'zu wenig Zeit' als gewichtiger eingeschätzt als in der Ausgangsstruktur. Für den B-Typ ('abwartendes Prüfen') stehen also sowohl unter der Perspektive der erleichternden wie auch der erschwerenden Bedingungen sozial-interaktive (Erfahrungs-)Aspekte im Vordergrund. Insgesamt wurden von den drei typenspezifischen Konzepten zwei übernommen und eines pointiert.

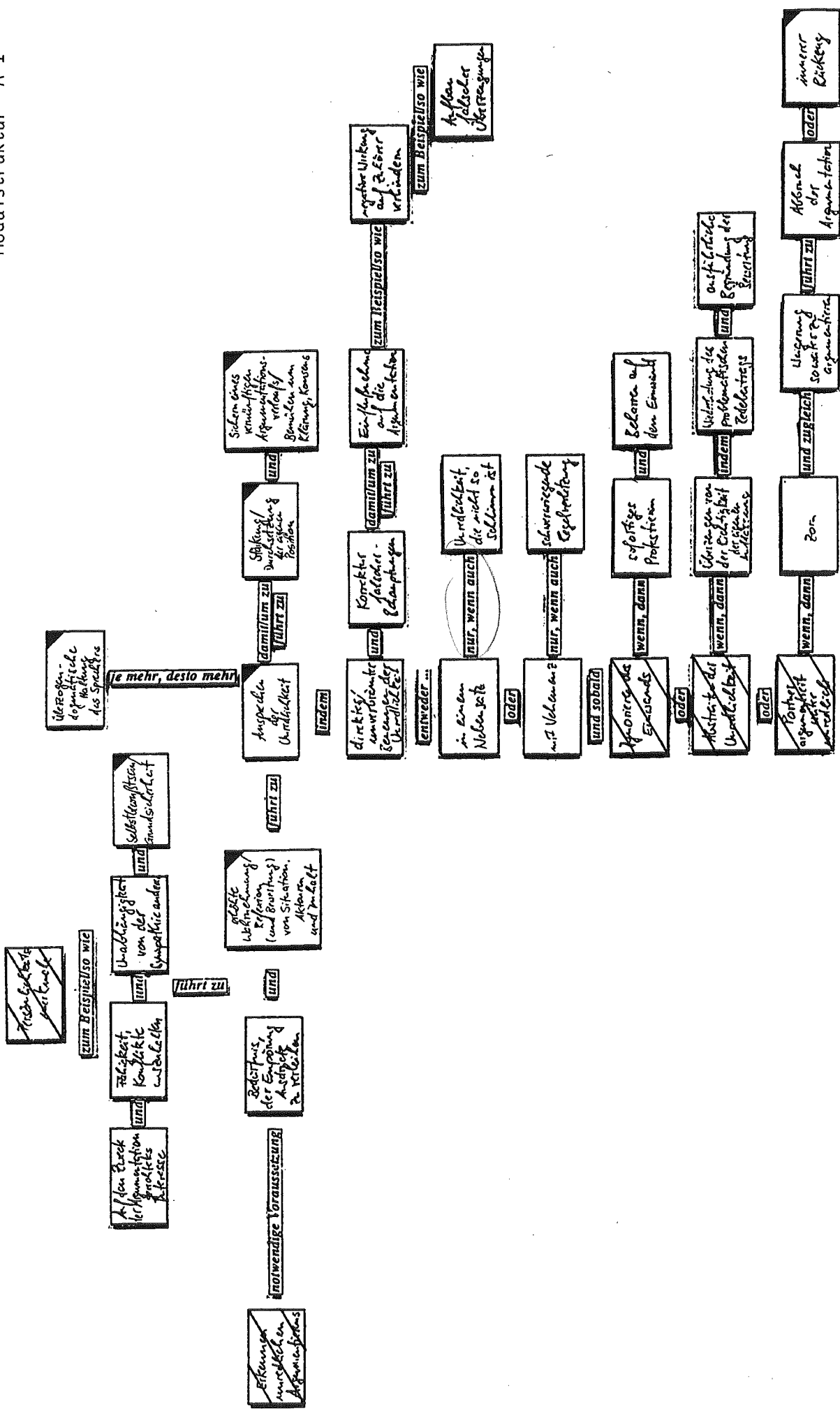
Vergleicht man die beiden Modalstrukturen miteinander, so läßt sich auch für das Erkennen von Unintegritäten die Unterscheidung der beiden Positionen 'Sofort-Aufklärung' und 'abwartendes Prüfen' für die erleichternden/erschwerenden Bedingungen 'Merkmale der Situation' und 'Merkmale der Person' aufrechterhalten. Dies zeigt sich zum einen an der Übernahme der typenspezifischen Konzepte der Ausgangsstruktur (alles Spezifizierungen des Konzepts 'Merkmale der Person'), zum anderen an der unterschiedlichen Gewichtung der Konzepte in den Modalstrukturen A2 und B2. Bei Typus A stehen intellektuell-kognitive Bedingungen und die Durchsetzung der eigenen Position als erleichternde Bedingungen der Unintegritätsdiagnose im Vordergrund, bei Typus B die Erfahrung im Argumentieren und die sozial-interaktive Kompetenz. Hinsichtlich der situativen Bedingungen gewichtet Typ A die 'Übernahme einer

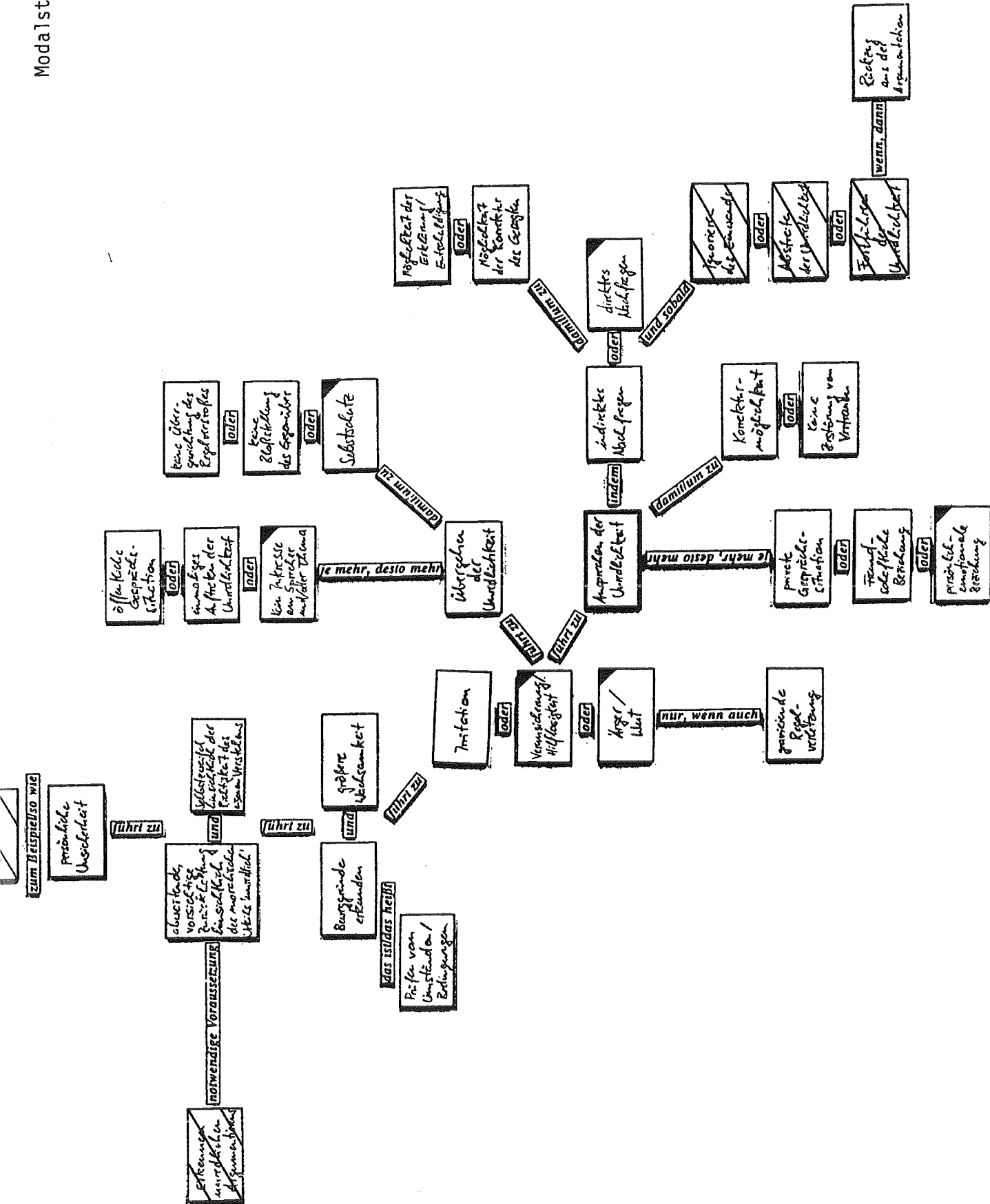
Beobachterperspektive' stärker als Typ B, der den 'informellen Gesprächscharakter der Situation' als bedeutsamsten Situationsfaktor für eine schnelle Diagnose ansetzt. Bei den erschwerenden Merkmalen steht bei Typ A das fehlende Problembewußtsein ('unkritische Person') an erster, bei Typ B an letzter Stelle. Für Typ B ist die fehlende Erfahrung hier das wichtigste erschwerende Merkmal. Bei den erschwerenden situativen Bedingungen akzentuiert Typ A 'die Involviertheit in die Argumentation', Typ B die 'fehlende Zeit'. Hinsichtlich der beiden übergeordneten Konzepte 'Merkmale der Äußerung' und 'Beziehung zum unredlich Argumentierenden' liegen keine Gewichtungsunterschiede bei den beiden Typen vor.

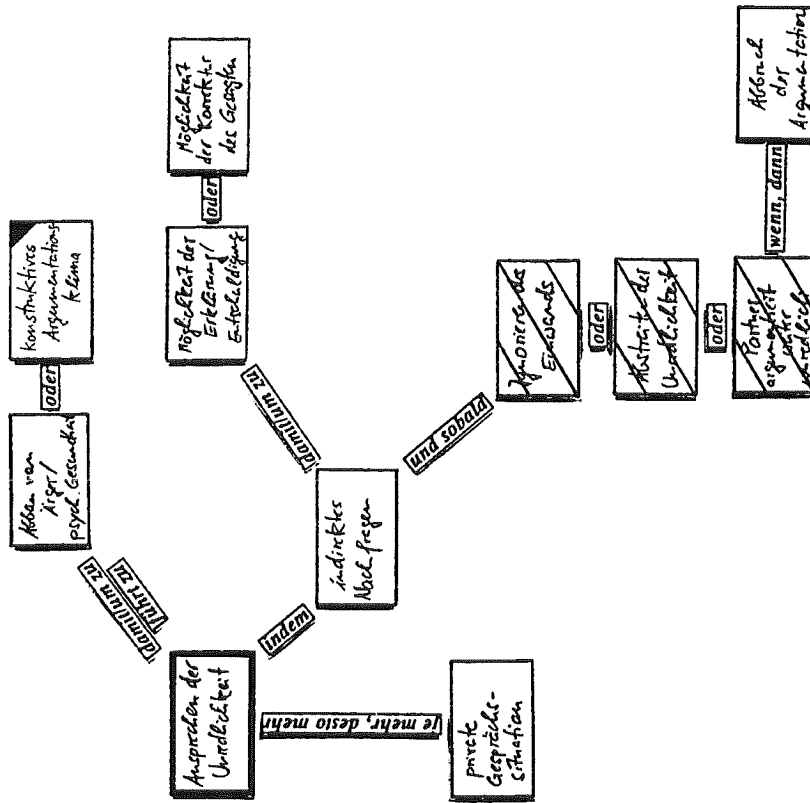
4.3. Einzelheuristik

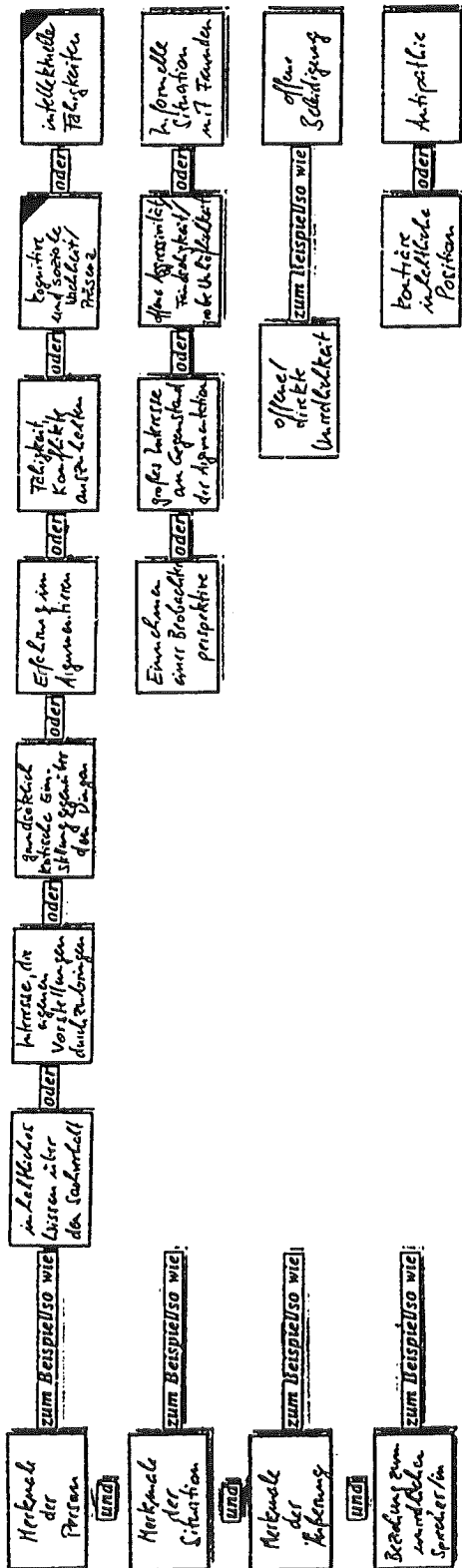
Die subjektivierten Strukturbilder enthalten neben den oben vorgestellten Kern- und Erweiterungskonzepten auch eine Fülle neuer Einzelkonzepte, von denen wir abschließend die u.E. heuristisch anregendsten anführen wollen. Die Darstellung orientiert sich dabei an den 11 unterschiedenen Teilsträngen der Ausgangsstrukturen (s.o.).

Als persönlichkeitspezifische Bedingung der Position 'Sofort-Aufklärung' (A1) nennt Vpt 23 die 'eigene Betroffenheit' und die 'Antizipation fremder Betroffenheit', die zum 'Erkennen strukturellen Unrechts' führen. Dies verweist zum einen darauf, daß das Ansprechen von Unintegritäten davon abhängen kann, ob und in welchem Ausmaß ein (auch überpersönliches) Gerechtigkeitsgefühl als 'trait' vorhanden ist und ob und in welchem Ausmaß dieses Gerechtigkeitsgefühl verletzt wird. Zum anderen ist mit der 'Antizipation fremder Betroffenheit' die Fähigkeit zur Rollenübernahme als Voraussetzung für das Erkennen von Unrecht angesprochen. Der Einfluß des Merkmals der 'Gerechtigkeitssensibilität' auf die Diagnose von argumentativer Unintegrität wurde bereits empirisch überprüft, konnte aber nur tendenziell bestätigt werden (vgl. Blickle 1993), was nicht zuletzt mit dem verwendeten Meßinstrument zusammenhängen kann. Hier wäre es u.U. weiterführend, Gerechtigkeitssensibilität auch unter der Perspektive der Fähigkeit und Kompetenz zur Rollenübernahme zu operationalisieren, um so unter Rückgriff auf die subjektiv-theoretische Selbstinterpretation

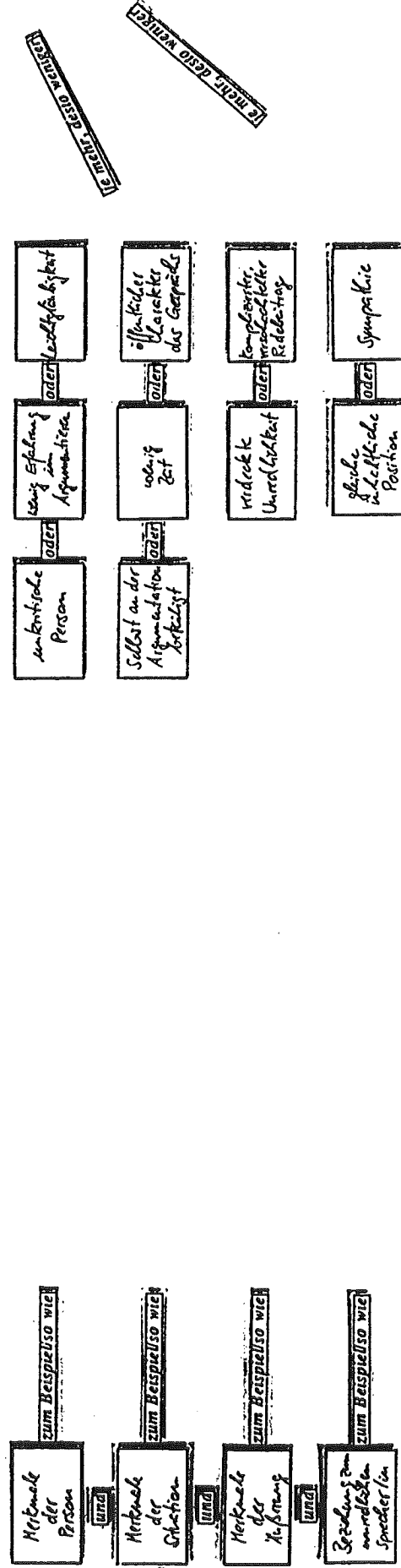








Eigenschaftsorganisationsunverletzlichkeit

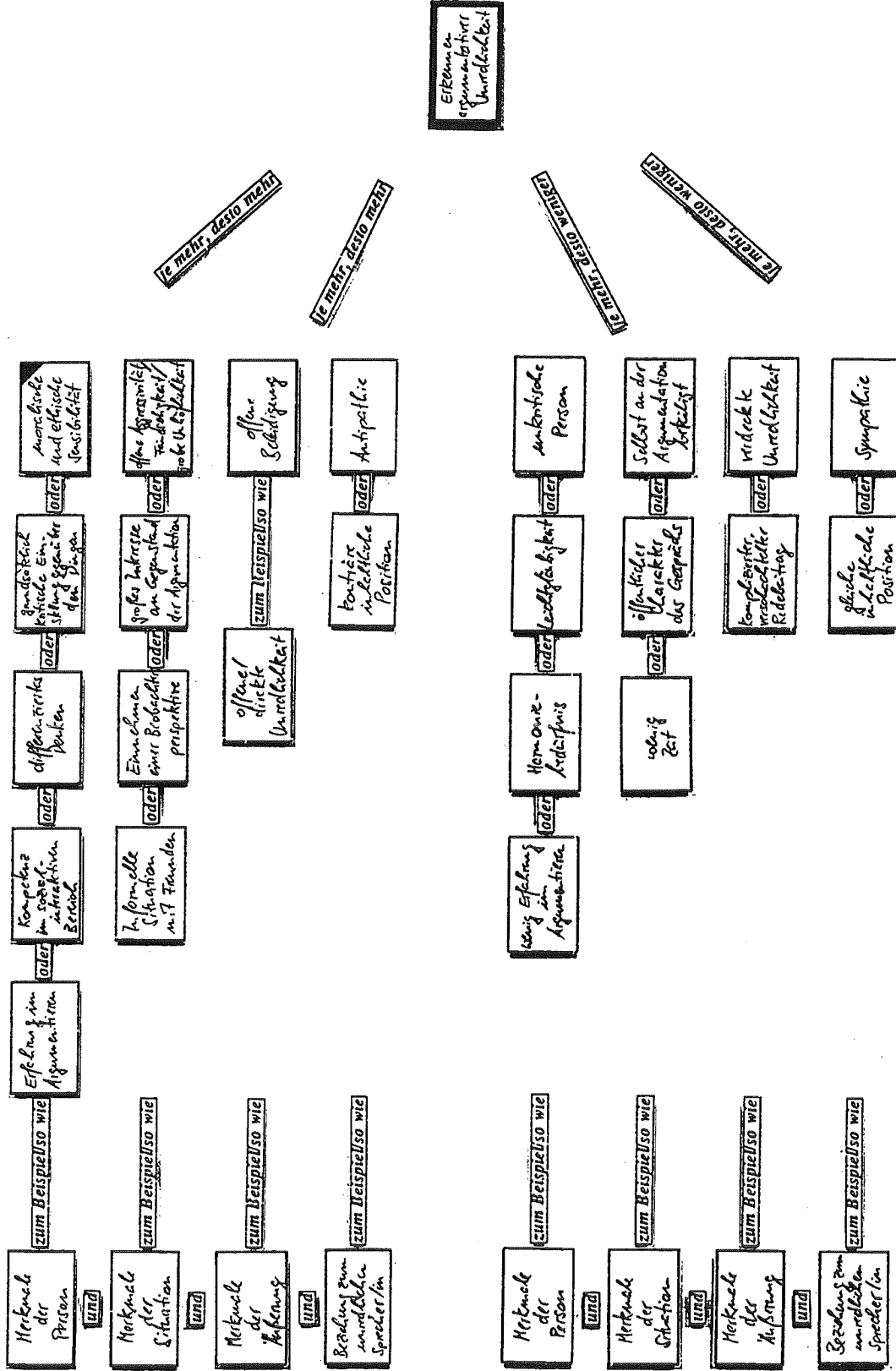


Je mehr, desto mehr

Je mehr, desto mehr

Je mehr, desto mehr

Je mehr, desto mehr



von Argumentationsteilnehmern/innen eine validere Abschätzung des Einflusses auf das Ansprechen von Unintegritäten zu erreichen. Bezüglich der Art des Ansprechens von Unintegritäten sind zwei Formen unterschieden worden, das direkte und das indirekte Ansprechen. Als Bedingung für das direkte Ansprechen nennen Vptn 30 (B1) und 32 (B1) das 'Ausmaß der potentiell negativen Konsequenzen der Unintegrität'. Entsprechend wäre die Antizipation der erwartbaren Schädigung durch den/die unredliche/n Sprecher/in eine situative Größe, die bei der Modellierung und empirischen Überprüfung von Ansprechfaktoren u. E. zu berücksichtigen wäre. Für das indirekte Ansprechen werden als Bedingungen 'der dienstliche Charakter der Situation' (Vpt 16; A1) sowie die 'Sorge um die Verschlechterung der Gesprächsatmosphäre' genannt. Auch diese Komponenten sollten in die Modellierung situativer Ansprechfaktoren einbezogen werden. Für den prozessualen Verlauf des Ansprechens wird subjektiv-theoretisch der Faktor 'Selbstkontrolle' des/der Thematisierers/in als relevant erachtet. So sollte das Ansprechen umso eher erfolgreich sein, je weniger damit eine 'moralische Abwertung' des/der unintegren Sprechers/in verbunden ist (Vpt 24; M), je mehr der/die Sprecher/in zur 'emotionalen Distanz' fähig ist und sich mit 'vehementen Äußerungen zurückhält' (Vpt 20; M). Bei erfolglosem Ansprechen wird als eine potentielle Problemlösestrategie das 'metakommunikative Ansprechen' genannt (Vpt 4; A1/Vpt 24;M). Hier läßt sich dann die Hypothese aufstellen, daß die Fähigkeit zur Metakommunikation gerade auch beim Gegenüber eine Voraussetzung für das erfolgreiche Ansprechen von Unintegritäten darstellt.

Als Bedingungen für das Nicht-Ansprechen einer argumentativen Unintegrität wurden folgende situativen Konstellationen genannt: 'dienstliche Situation' (Vpt 3; B1), 'hierarchisch-strukturierte Situation' (Vpt 2; B1) und 'zu wenig Zeit' (Vpt 7; B1). Darüber hinaus spielt offensichtlich auch die Art und Form der Unintegrität eine Rolle: Ist sie kreativ, originell und witzig (Vpt 12; B1), wird sie ebensowenig angesprochen, wie wenn sie 'vehement und verletzend' ist (Vpt 20; B1). Außerdem werden Unintegritäten auch dann nicht thematisiert, wenn sie für alle Beteiligten offensichtlich sind und eine Selbstentlarvung möglich erscheint. Hier wäre zusätzlich zu den in den Modalstrukturen angeführten Bedingungen empirisch zu prüfen, ob in der Tat ästhetisch ansprechende Formen der Unintegrität weniger thematisiert werden als ästhetisch nicht-

ansprechende Formen. Bringt man die Annahme von Vpt 20, wonach sehr schwere Regelverletzungen nicht angesprochen werden, mit dem für Typus B charakteristischen Muster zusammen, daß das Ansprechen von der Schwere der Regelverletzung abhängt (s.o.), so läßt sich die Hypothese ableiten, daß das Ansprechen bei Typ B einer inversen U-Funktion folgt: Thematisiert werden nur mittelschwere Formen der Regelverletzung; leichte Formen werden übergangen und bei schweren Formen erfolgt ein (innerer) Rückzug oder (offener) Abbruch der Argumentation.

5. Gesamtdiskussion

In der hier vorgestellten Untersuchung haben wir das Erkennen und Ansprechen von Unintegritäten im Argumentationsverlauf unter Rückgriff auf die (reflexive) Selbstsicht potentieller Argumentationsteilnehmer/innen modelliert. Dabei sind wir von zwei polaren Thematisierungstypen ausgegangen, 'Sofort-Aufklärung' und 'abwartendes Prüfen', und haben diese beiden Typen mittels eines Ökonomie-Verfahrens der Dialog-Konsens-Methodik subjektiv-theoretisch ausdifferenzieren lassen. Die Untersuchung erfolgte primär unter der Zielsetzung einer heuristischen Hypothesengenerierung zum Erkennen und Ansprechen von Unintegritäten.

Unter methodologischer Perspektive ist zunächst nach der Bewährung/Brauchbarkeit des dialog-konsensualen Ökonomie-Verfahrens zu fragen. Gegenüber der klassischen Dialog-Konsens-Methodik (Erhebung von Theorie-Inhalten im Interview und Rekonstruktion der Theorie-Struktur mit einem Struktur-Lege-Verfahren) stellt die Ökonomie-Version durch die Vorgabe eines fiktiven Interviews mit dazugehöriger Theorie-Struktur, die von den Vptn im Selbststudium gemäß der eigenen Überzeugungsstruktur zu verändern ist, eine Verkürzung und eine erheblich geringere motivationale Belastung dar. Gleichwohl stellt sich die Frage, ob diese Vorteile nicht durch Validitätseinbußen erkauft werden. Denn grundsätzlich kann zunächst nicht mit Sicherheit gesagt werden, ob die Vptn die Strukturvorgabe gemäß den eigenen Vorstellungen bearbeiten oder die vorgegebenen Konzepte eher unreflektiert übernehmen. Dies könnte letztlich bedeuten, daß die resultierenden Strukturen weniger die alltagspsychologischen Vorstellungen zu einem bestimmten

Gegenstandsbereich abbilden, als vielmehr ein Artefakt des Erhebungsinstruments darstellen.

Für die vorliegende Untersuchung ist bezüglich dieses Problems zunächst einmal festzuhalten, daß es sich als günstig erwiesen hat, zwei Strukturen vorzugeben, von denen die Vp_{tn} diejenige bearbeiten sollten, die ihrem eigenen Denken am ehesten entsprach. Allein die Auswahl einer Struktur setzt dabei eine gewisse Beschäftigung mit dem thematischen Gegenstandsbereich voraus und verringert die Gefahr einer unreflektierten Übernahme der vorgegebenen Konzepte. Natürlich kann man auch hier entgegenhalten, daß eine derartige Auswahl nicht primär inhaltsbezogen, sondern z.B. nach ästhetischen Kriterien oder auch rein willkürlich erfolgt sein könnte. Dagegen spricht allerdings, daß die vorgegebenen Strukturen sowohl durch Streichung vorgegebener Konzepte als auch durch die Generierung einer Fülle neuer Konzepte verändert wurden. Entsprechend resultierten dann Modalstrukturen, die gegenüber den Ausgangsstrukturen sowohl Nivellierungen als auch Pointierungen aufweisen. Der Subjektivierungsgrad stellt dabei u.E. einen direkten Indikator für die Verarbeitungstiefe und einen indirekten Indikator für die Validität des Verfahrens dar. Unter dieser Voraussetzung ergibt sich allerdings das Problem, daß die Strukturen zum Erkennen von Unintegritäten durchweg weniger subjektiviert wurden als die zum Ansprechen. Diese geringere Subjektivierung der Strukturen zum Problembereich des Erkennens von Unintegritäten ist allerdings nicht notwendigerweise als unkritische Übernahme vorgegebener Konzepte zu interpretieren; vielmehr manifestiert sich darin u.U. lediglich eine unterschiedliche Reflexionstiefe in den beiden Gegenstandsbereichen: Während das Ansprechen von Unintegritäten eine gut vorstellbare, konkrete und sozial-interaktiv relevante Problemsituation darstellt, ist die Frage nach den Faktoren, die das Erkennen von Unintegritäten erleichtern bzw. erschweren, eher theoretisch-abstrakt und für die Vp_{tn} vermutlich weniger persönlichkeitsnah. Dafür sprechen auch die Befunde aus der Erhebung Subjektiver Theorien bei Laien, Juristen/innen und Kommunalpolitikern/innen (vgl. Christmann & Groeben 1991; Christmann & Groeben 1993). Die Frage, woran man einen unredlichen Redebeitrag erkennen kann, wurde auch hier meist wenig differenziert beantwortet. Dies impliziert zugleich, daß der Einsatz des Ökonomie-Verfahrens auch gerade in solchen Fällen angezeigt sein kann, in denen die Vp_{tn} ad

hoc wenig Konzepte verfügbar haben. Die vorgegebenen Strukturen erfüllen dabei die Funktion eines Reflexionsangebots, das die Vptn in Ruhe und (im Unterschied zur Interviewsituation) mit viel Zeit im Selbststudium bearbeiten können.

Insgesamt hat sich die Erhebung Subjektiver Theorien mit der vorliegenden Ökonomie-Version daher durchaus bewährt. Für die praktische Anwendung des Verfahrens ist dabei allerdings festzuhalten, daß zur Vermeidung von Validitätseinbußen wenn möglich mehrere Subjektive Theorie-Strukturen zur Einschätzung vorgegeben werden sollten; in diesem Fall ist es möglich, die Validität an Hand des Subjektivierungsgrades der Strukturen abzuschätzen. Auf Dauer sollte allerdings auf der Grundlage verschiedener Subjektivierungsparameter ein geeignetes Validitätsmaß entwickelt werden.

Unter inhaltlicher Perspektive hat sich die heuristische Unterscheidung zwischen zwei Personentypen für die reflexive Selbstsicht über Thematisierungsprozesse als heuristisch brauchbar erwiesen. Dies zeigt sich insbesondere daran, daß sich die Vptn qua Selbstzuordnung mit einem der beiden Typen identifizieren konnten und daß diese Selbstzuordnung unter Kontrolle durch ein objektives Zuordnungskriterium in 89% der Fälle aufrechterhalten werden konnte. Danach waren von den insgesamt 33 Vptn 11 dem Typus 'Sofort-Aufklärung' und 16 dem Typus 'abwartendes Prüfen' zuzuordnen. Nur bei 6 Vptn war eine derartige Zuordnung nicht möglich, da sie aus beiden Strukturen etwa gleich viele Konzepte übernommen hatten. Dabei zeigte die quantitative Auswertung der subjektivierten Strukturbilder nach Differenziertheit und Subjektivierungsgrad, daß sich weder die Faktoren Schulbildung und Geschlecht noch die Zuordnung zu einem der beiden Thematisierungstypen systematisch auswirkten.

Die gelungene Differenzierung der Vptn nach den beiden Thematisierungstypen erlaubte vor allem auch eine systematisierende Zusammenfassung der Strukturbilder zu Modalstrukturen. Im Hinblick auf das Ansprechen von Unintegritäten zeigen die Modal- gegenüber den Ausgangsstrukturen sowohl Nivellierungen als auch Pointierungen der beiden polaren Typen. Danach ist der Typus 'Sofort-Aufklärung' dadurch charakterisiert, daß er bei Konfrontation mit einer Unintegrität empört reagiert, dieser Empörung Ausdruck verleihen

möchte und zugleich in kognitive 'Alarmbereitschaft' versetzt ist, d.h. er achtet in höherem Maße auf die Beteiligten, die Situation und den Inhalt der Argumentation. Das Ansprechen ist für ihn also sowohl mit Empörung als auch mit kognitiver Anstrengung verbunden. Der/die 'Sofort-Auflärer/in' spricht die Unintegrität umso eher an, je dogmatischer die Haltung des/der unredlichen Sprechers/in ist. Mit dem Ansprechen verfolgt er/sie das Ziel, die eigene Position zu stärken und möglichst durchzusetzen sowie für einen vernünftigen Argumentationsverlauf zu sorgen. Das Ansprechen der Unintegrität ist dabei möglichst direkt und unverbrämt und hängt von der Schwere der Regelverletzung ab. Ignoriert die unredlich argumentierende Person den Einwand, streitet sie ihn ab oder fährt fort, unredlich zu argumentieren, so insistiert der/die Sofort-Auflärer/in auf der Berechtigung des Einwands, versucht, eine ausführliche Begründung zu geben, oder weigert sich, weiter zu argumentieren, was dann zum Abbruch oder inneren Rückzug führen kann. Der Typus der 'Sofort-Aufklärung' sieht sich selbst als selbstsichere und selbstbewußte Person, die Konflikte aushalten kann und unabhängig ist von der Sympathie anderer.

Diese subjektiv-theoretische Charakterisierung stellt u.E. ein ergiebiges und interessantes Heuristikreservoir für die empirisch-experimentelle Überprüfung von Hypothesen zum Ansprechen von Unintegritäten dar. Überprüfenswert scheint u.a. besonders die Hypothese, daß Personen, die hohe Werte auf den Dimensionen Selbstsicherheit, Konflikttoleranz und Durchsetzungsmotivation aufweisen und zugleich eine hohe Gerechtigkeitssensibilität besitzen (operationalisiert als Kompetenz zur Rollenübernahme; vgl. Einzelheuristik), Unintegritäten eher ansprechen als Personen mit niedrigen Werten auf diesen Dimensionen. Zu überprüfen ist auch, ob die Ansprechwahrscheinlichkeit in der Tat bei einem dogmatischen Gegenüber steigt. Nimmt man den Argumentationsverlauf als abhängige Variable in das Bedingungsgefüge auf, so ist die Hypothese validierend auszuarbeiten, daß die Thematisierungsversuche bei einem/r uneinsichtigen Argumentationspartner/in zunehmend vehementer und elaborierter werden und bei Mißerfolg zu einem offenen Abbruch der Argumentation führen; u.U. werden die Thematisierungsphasen allerdings bei Konfrontation mit einem/r dogmatischen Partner/in gar nicht durchlaufen, so daß es sehr schnell zu einem Abbruch der Argumentation kommt. Darüber hinaus wäre zu

überprüfen, ob der Erfolg des Ansprechens in der Tat eine Funktion der metakommunikativen Fähigkeiten beider Argumentationspartner/innen darstellt (vgl. Einzelheuristik).

Der Thematisierungstypus 'abwartendes Prüfen' stellt sich nach der rekonstruierten Modalstruktur wie folgt dar: Personen dieses Typus sind durch Selbstunsicherheit gekennzeichnet; bei Konfrontation mit einer Unintegrität verhalten sie sich vorsichtig-zurückhaltend und haben Zweifel an der Richtigkeit der eigenen Rezeption/Bewertung. Entsprechend prüfen sie zunächst die Umstände und Bedingungen, bevor sie die Unintegrität ansprechen. Sie reagieren nur dann emotional negativ, wenn eine schwere Regelverletzung vorliegt, und sprechen in einer emotional positiv getönten Gesprächsatmosphäre potentielle Unintegritäten eher an. Dabei besteht das Ziel des (direkten oder indirekten) Ansprechens darin, dem Gegenüber Möglichkeiten zur Korrektur des Gesagten einzuräumen und die Vertrauensbasis aufrechtzuerhalten. Bei erfolglosem Ansprechen ziehen sich die Vertreter dieses Typus aus der Argumentation zurück. Sie übergehen Unintegritäten umso eher, je stärker der Öffentlichkeitscharakter der Situation und je größer das Desinteresse an Sprecher/in und Thema ist. Das Übergehen erfolgt dabei zum einen aus Gründen des Selbstschutzes, zum anderen aber auch, um eine Bloßstellung des/der unredlichen Sprechers/in zu vermeiden und die Unintegritäten nicht überzugewichten. Auch aus dieser Charakterisierung lassen sich (komplexe) Hypothesen ableiten, die im Rahmen experimenteller bzw. quasi-experimenteller Validierungsstudien zu überprüfen sind. Dazu gehört z.B. die These, daß Personen mit niedrigen Werten auf der Selbstsicherheitsskala und einem hohen Bedürfnis nach Selbstschutz Unintegritäten weniger ansprechen als Personen mit hoher Selbstsicherheit. In Kombination mit den Einzelheuristiken ist die Hypothese elaborierbar, daß das Ansprechen von Unintegritäten einer inversen U-Funktion folgt: Thematisiert werden nur Integritätsverletzungen mittlerer Wertigkeit, leichte Regelverletzungen werden übergangen, bei schweren kommt es zum Abbruch. Darüber hinaus wäre zu überprüfen, ob bei Personen dieses Typus nicht bereits ein erstes erfolgloses Ansprechen zum (zumindest inneren) Rückzug führt.

Bei den Strukturen zum Erkennen von Unintegritäten hat sich die heuristische Unterscheidung zwischen den beiden Thematisierungstypen hinsichtlich der erleichternden bzw. erschwerenden Person- und Situationsfaktoren in den subjektiv-theoretischen Reflexionen durchgehalten. Keine Unterschiede zwischen den beiden Typen liegen allerdings im Hinblick auf die Faktoren 'Merkmale der Äußerung' und 'Beziehung zum unredlich Argumentierenden' vor. Für Personen, die sich dem Typus Sofort-Aufklärung zuordnen lassen, erleichtern folgende Merkmale der Person (Reihenfolge nach dem Gewicht in der Modalstruktur) die Unintegritätsdiagnose: 'inhaltliches Wissen über den Sachverhalt', 'Interesse, die eigenen Vorstellungen durchzubringen', 'grundsätzlich kritische Einstellung gegenüber den Dingen', 'Erfahrung im Argumentieren', 'Fähigkeit, Konflikte auszuhalten', 'kognitive und soziale Wachheit/Präsenz', 'intellektuelle Fähigkeiten'. Als förderliche situative Bedingungen werden angenommen: 'Einnehmen einer Beobachterperspektive', 'großes Interesse am Gegenstand der Argumentation', 'offene Aggressivität, Feindseligkeit und grobe Unhöflichkeit', 'informelle Situation mit Freunden'.

Für Personen, die dem Typus 'abwartendes Prüfen' zuzuordnen sind, steht für das Erkennen von Unintegritäten die 'Erfahrung im Argumentieren' im Vordergrund, gefolgt von: 'Kompetenz im sozial-interaktiven Bereich', 'differenziertes Denken', 'grundsätzlich-kritische Einstellung gegenüber den Dingen', 'moralische und ethische Sensibilität'. Bei den Merkmalen der Situation wirkt sich insbesondere die 'informelle Situation mit Freunden' förderlich, Zeitmangel dagegen erschwerend auf die Unintegritätsdiagnose aus.

Auf dieser Grundlage läßt sich das bereits vorliegende Diagnosemodell, das von zwei Basiskomponenten beim Erkennen argumentativer Unintegrität ausgeht (Groeben, Nüse & Gauler 1992), heuristisch erweitern. Dabei sollten insbesondere die Faktoren 'bereichsspezifisches Wissen', 'intellektuelle Fähigkeiten', 'rhetorisch-argumentative Kompetenz' sowie 'sozial-interaktive Kompetenz' als Personfaktoren und 'informelle Gesprächssituation' sowie 'Involviertheit in die Argumentation' als Situationsfaktoren in die Modellierung einbezogen werden. Zu prüfen wäre, ob eine derartige Modellierung es erlaubt, differentielle Vorhersagen für das Erkennen spezifischer Unintegritäten in Abhängigkeit von den genannten Zusatzfaktoren zu treffen. So ist z.B. zu vermuten, daß

Personen mit hohem bereichsspezifischen Wissen und hohen intellektuellen Fähigkeiten formale Argumentationsfehler sowie unaufrichtige Argumentationsbeiträge sicherer diagnostizieren als Personen, die hier eher niedrigere Werte aufweisen. Umgekehrt sollten rhetorisch geschickte Personen mit hoher sozial-interaktiver Kompetenz ungerechte sowie interaktiv behindernde Argumentationsbeiträge leichter diagnostizieren.

Zusammenfassend haben sich auf der Grundlage der erhobenen Subjektiven Theorien also folgende Hypothesen zum Erkennen und Ansprechen von Unintegritäten im Argumentationsverlauf aufstellen lassen:

- Die Diagnose argumentativer Unintegrität (Vorliegen objektiver und subjektiver Tatbestandsmerkmale) ist eine Funktion des bereichsspezifischen Wissens, der intellektuellen Fähigkeiten, des rhetorischen Geschicks und der sozial-interaktiven Kompetenzen einer Person.
- Personen mit hohem bereichsspezifischen Wissen und hohen intellektuellen Fähigkeiten diagnostizieren formale Argumentationsfehler sowie unaufrichtige Argumentationsbeiträge sicherer als Personen mit niedrigen Werten auf diesen Dimensionen.
- Personen mit hohen rhetorischen Fähigkeiten und hoher sozial-interaktiver Kompetenz diagnostizieren ungerechte und interaktiv behindernde Argumentationsbeiträge sicherer als Personen mit niedrigen Werten auf diesen Dimensionen.
- Personen, die hohe Werte auf den Dimensionen Selbstsicherheit, Konflikttoleranz und Durchsetzungsmotivation aufweisen und zugleich eine hohe Gerechtigkeitssensibilität besitzen, tendieren bei Konfrontation mit einer Unintegrität zur 'Sofort-Aufklärung', d.h. sie sprechen Unintegritäten eher an als Personen mit niedrigen Werten auf diesen Dimensionen.
- Personen mit niedrigen Werten auf der Selbstsicherheitsskala und einem hohen Bedürfnis nach Selbstschutz tendieren zum 'abwartenden Prüfen', d.h. sie sprechen Unintegritäten weniger an als selbstsichere Personen.
- Bei Personen, die auf Grund ihrer dispositionellen Ausrichtung zur 'Sofort-Aufklärung' neigen, steigt die Wahrscheinlichkeit des Ansprechens mit zunehmend dogmatischer Haltung des Gegenüber.
- Bei Personen, die auf Grund ihrer dispositionellen Ausrichtung zum 'abwartenden Prüfen' neigen, hängt das Ansprechen von der Schwere der argumentativen Regelverletzung ab: Thematisiert werden nur Verletzungen mittlerer Wertigkeit; leichte Regelverletzungen werden übergangen, schwere führen zum Abbruch der Argumentation.
- Personen des Typus 'Sofort-Aufklärung' thematisieren die Unintegrität bei Konfrontation mit einem uneinsichtigen Gegenüber mehrmals, wobei die Thematisierungsversuche zunehmend vehementer und elaborierter ausfallen.
- Das erfolglose, mehrfache Ansprechen einer Unintegrität führt bei Personen des Typus 'Sofort-Aufklärung' zu einem offenen Abbruch der Argumentation.
- Das erfolglose, einmalige Ansprechen einer Unintegrität führt bei Personen des Typus 'abwartendes Prüfen' zu einem (zumindest inneren) Rückzug aus der Argumentation.

- Bei Konfrontation mit einem dogmatischen Gegenüber kommt es bei Personen des Typus 'Sofort-Aufklärung' sehr schnell zu einem Abbruch der Argumentation.
- Der Erfolg des Ansprechens einer Unintegrität ist sowohl bei Personen des Typus 'Sofort-Aufklärung' als auch bei Vertretern des Typus 'abwartendes Prüfen' eine Funktion der metakommunikativen Kompetenzen beider Argumentationspartner/innen.

Literatur

- Blickle, G. & Groeben, N. (1990): Argumentationsintegrität (II): Zur psychologischen Realität des subjektiven Wertkonzepts - ein experimenteller Überprüfungsansatz am Beispiel ausgewählter Standards. Arbeiten aus dem Sonderforschungsbereich 245 'Sprechen und Sprachverstehen im sozialen Kontext', Bericht Nr. 29. Heidelberg/Mannheim
- Burgert, M. (1992): Indikation hinsichtlich Personmerkmalen: Möglichkeiten und Grenzen der Verfahrensadaptation. In: Scheele, B. (ed.), Struktur-lege-Verfahren als Dialog-Konsens-Methodik. Münster, 128-151
- Christmann, U. & Groeben, N. (1991): Argumentationsintegrität (VI): Subjektive Theorien über Argumentieren und Argumentationsintegrität - Erhebungsverfahren, inhaltsanalytische und heuristische Ergebnisse. Arbeiten aus dem Sonderforschungsbereich 245 'Sprechen und Sprachverstehen im sozialen Kontext', Bericht Nr. 34. Heidelberg/Mannheim
- Christmann, U. & Groeben, N. (1993): Argumentationsintegrität XI: Retrognostische Überprüfung der Handlungsleitung Subjektiver Theorien über Argumentationsintegrität bei Kommunalpolitikern/innen. Arbeiten aus dem Sonderforschungsbereich 245 'Sprache und Situation', Bericht Nr. 64. Heidelberg/Mannheim
- Groeben, N. (1992): Die Inhalts-Struktur-Trennung als konstantes Dialog-Konsens-Prinzip?! In: Scheele, B. (ed.), Struktur-lege-Verfahren als Dialog-Konsens-Methodik. Münster, 42-89
- Groeben, N., Nüse, R. & Gauler, E. (1992): Diagnose argumentativer Unintegrität. Objektive und subjektive Tatbestandsmerkmale bei Werturteilen über argumentative Sprechhandlungen. Zeitschrift für experimentelle und angewandte Psychologie, 39, 533-558
- Groeben, N., Schreier, M. & Christmann, U. (1993): Fairness beim Argumentieren: Argumentationsintegrität als Wertkonzept einer Ethik der Kommunikation. Linguistische Berichte 147. Opladen, 355-382
- Langfeld, H.P. & Langfeld-Nagel, M. (1990): Rekonstruktion und Validierung prototypischer Alltagstheorien aggressiven Verhaltens. Sprache und Kognition, 9, 12-25
- Nüse, R., Groeben, N. & Gauler, E. (1991): Argumentationsintegrität (V): Diagnose argumentativer Unintegrität - (Wechsel-) Wirkungen von Komponenten subjektiver Werturteile über argumentative Sprachhandlungen. Arbeiten aus dem Sonderforschungsbereich 245 'Sprechen und Sprachverstehen im sozialen Kontext', Bericht Nr. 33. Heidelberg/Mannheim
- Nüse, R., Groeben, N., Christmann, U. & Gauler, E. (1993): Schuld-mindernde vs. -begründende Zusatzattributionen in moralischen Handlungsbeurteilungen. Gruppendynamik 24, 1, 165-198
- Oldenbürger, H.-A. (1992): Netz-Werk-Zeug 1. Zählwerk für beliebige Variablenkombinationen. Göttingen

- Oldenbürger, H.-A. & Schreier, M. (1994): Netzwerkzeug 1. Ein Programm zur Auszählung beliebiger Variablen-Kombinationen und seine Anwendung bei der Aggregation Subjektiver-Theorie-Strukturen. (in Vorber.)
- Sader, M. & Groeben, N. (1994): Vorbild oder Wissensschleuder? Das Bild des/r optimalen Hochschullehrers/in bei Studierenden der Psychologie (in Vorber.)
- Scheele, B. & Groeben, N. (1988): Dialog-Konsens-Methoden zur Rekonstruktion Subjektiver Theorien. Die Heidelberger Struktur-lege-Technik, konsensuale Ziel-Mittel-Argumentation und kommunikative Flußdiagramm-Beschreibung von Handlungen. Tübingen
- Scheele, B., Groeben, N. & Christmann, U. (1992): Ein alltags-sprachliches Struktur-lege-Spiel als Flexibilisierungsversion der Dialog-Konsens-Methodik. In: Scheele, B. (ed.), Struktur-lege-Verfahren als Dialog-Konsens-Methodik. Münster, 152-195
- Scheele, B., Groeben, N. Kapp, F. & Küppers, A. (1993): Ansatzpunkte zum (universitären) Entdeckungslernen von Struktur-lege-Verfahren, Diskussionsbeitrag zum Symposium 'Forschungsprogramm Subjektive Theorien', 3.-5.3.1993 in Oldenburg
- Schreier, M. (1992): Rhetorische Strategien und Integritätsstandards: Zur Relation von Rhetorik, Dialektik und Argumentationsintegrität. Unveröffentl. Dipl.-Arbeit, Psychologisches Institut der Universität Heidelberg
- Schreier, M. & Groeben, N. (1990): Argumentationsintegrität (III): Rhetorische Strategien und Integritätsstandards. Arbeiten aus dem Sonderforschungsbereich 245 'Sprechen und Sprachverstehen im sozialen Kontext', Bericht Nr. 30. Heidelberg/Mannheim
- Schreier, M. & Groeben, N. (1992): Argumentationsintegrität (VIII): Zur psychologischen Realität des subjektiven Wertkonzepts. Eine experimentelle Überprüfung für die 11 Standards integrieren Argumentierens. Arbeiten aus dem Sonderforschungsbereich 245 'Sprache und Situation', Bericht Nr. 53. Heidelberg/Mannheim.

A N H Ä N G E

1.1. Stellen Sie sich bitte vor, sie wären Teilnehmer B. Würde es Sie stören, wenn jemand mit Ihnen in einer vergleichbaren Situation so argumentiert, oder fänden sie das ganz in Ordnung so?

In Ordnung finde ich das ganz und gar nicht. Den Schluß des Gesprächs empfinde ich als unredlich.

1.1.1. Können Sie genau sagen, was Sie als unredlich ansehen und warum das für Sie unredlich ist?

B sagt, daß der von A eingebrachte Vergleich mit dem Umweltschutz nicht haltbar sei. Auf die durchaus berechnete Nachfrage von A, weshalb der Vergleich nicht haltbar sei, gibt B keine Antwort, vermeidet es also, eine Begründung zu geben, und tut statt dessen so, als wolle A vom Thema ablenken, indem er sagt: 'Bleiben Sie doch bitte beim Thema'. Vermutlich hat er keine vernünftige Begründung, und dies kaschiert er, indem er A vorwirft, dieser würde nicht beim Thema bleiben.

1.2. Ich möchte Ihnen jetzt ein weiteres Beispiel vorlegen; und auch hier wieder die Frage: Stört Sie etwas, oder finden Sie die Argumentation in Ordnung so.

Beispiel 2: Karriere oder Familie

In einer Diskussion zum Thema 'Sind Karriere und Familie vereinbar?' vertritt Teilnehmerin A die Ansicht, daß eine berufliche Karriere stets zu Lasten der Familie gehen müsse. Teilnehmer B, selbst ein erfolgreicher Politiker, ist in seinen bisherigen Redebeiträgen dafür eingetreten, daß Familie und Erfolg im Berufsleben problemlos miteinander zu vereinbaren seien. Teilnehmerin A hat dazu einen kritischen Einwand:

A.: Ich kann mir unter solchen Umständen, wie Sie sie schildern, ehrlich gesagt ein harmonisches Familienleben nicht vorstellen.

B.: Stellen Sie sich vor, was Sie wollen, ich freu` mich jedenfalls, wenn ich nach Hause komme, das ist immer der schönste Augenblick. Und für mich ist das Bitterste, was meine Kinder zu mir gesagt haben: Ich hab` meinen kleinen Sohn gefragt, was er sich zum Geburtstag wünscht. Und da hat er gesagt: Papa, daß Du nie mehr nach Bonn gehst. Das, das hab` ich nie verwunden, und das ist für mich wirklich ein großes Problem.

A.: Ist Ihnen so etwas schon öfter passiert?

B.: Ja, ich kann mich da zum Beispiel an meine Tochter erinnern, die hat mich einmal gefragt: Wo wohnst Du? Weil ich vier Wohnsitze habe, und das hat mich getroffen. - Aber ich sage, ich fühl` mich in dieser Rolle wohl. Meine Frau, die der tapfere Teil der Familie ist, weil sie den schweren Part hat, fühlt sich wohl, und die Kinder sind glücklich. Und ich sag`: Warum soll ich da was verändern? Ich jedenfalls habe keine Probleme: Ich bin glücklich, und meine Frau ist glücklich, und meine Kinder sind glücklich, und mehr brauch` ich im Grunde gar nicht.

Dieses Beispiel finde ich auch nicht in Ordnung; das paßt alles irgendwie nicht

Interview: Variante A

Ansprechen und Erkennen unredlicher/unfairer Argumente

Teil 1: Beispiele

Zu Beginn dieses Interviews möchte ich Ihnen nacheinander drei Beispiele für eine Argumentation vorlegen und Sie bitten zu beurteilen, ob Sie die Argumentation so in Ordnung finden, oder ob Sie etwas daran stört. Bei diesen Beispielen handelt es sich um authentische Gespräche, von denen wie Ihnen jeweils einen kurzen Ausschnitt geben.

Beispiel 1: Schädlichkeit des Rauchens

In einer Diskussion geht es um die schädlichen Folgen des Rauchens, um die Rechte von Nichtrauchern und Rauchern und auch um mögliche politische Konsequenzen. Teilnehmer B argumentiert, daß die Schädlichkeit des Rauchens sich anhand wissenschaftlicher Untersuchungen nicht eindeutig nachweisen ließe. Teilnehmer A hält dem entgegen, daß dies für den Einzelfall wohl stimmen möge, nicht aber statistisch gesehen:

B.: ...Mit einer epidemiologisch-statistischen Untersuchung werden Sie jedenfalls nie beweisen können, daß ich zum Beispiel, weil ich heute 30 Zigaretten geraucht habe, in 20 Jahren einen Lungenkrebs kriege.

A.: Aber sehen Sie sich die Statistiken doch mal an! Da sieht man doch ganz deutlich, daß eben 80 bis 90 Prozent der Männer, die rauchen, einen Lungenkrebs bekommen; bei Frauen sind's 60 bis 80 Prozent. Das ist dann der epidemiologisch-statistische Beweis. Sie können niemals sagen, daß der einzelne vom Rauchen seinen Krebs bekommen hat; Sie können das nur machen, wenn Sie eine große Anzahl haben. Und Sie streiten eben einfach ab, daß epidemiologisch-statistische Untersuchungen einen Wert haben; und wenn Sie *das* tun, dann müßten Sie gegen den gesamten Umweltschutz sein: Denn auch bei der Diskussion um die gesundheitsschädlichen Folgen von Luftverschmutzung zum Beispiel, ist es doch so, daß solche Schäden für die Gesundheit im Einzelfall nicht beweisbar sind, das geht da auch nur über statistische Mittelwerte - ob Sie jetzt Krebs haben, weil Sie in `nem Industriegebiet wohnen, können Sie doch nicht direkt beweisen, aber wenn Sie wissen, daß in der Gegend statistisch gesehen mehr Leute `nen Krebs kriegen als z.B. im Schwarzwald, dann ist das wohl `ne Aussage!

B.: Also, ich möchte hier gar nichts abstreiten. Nur dieser Vergleich mit dem Umweltschutz, der ist doch so einfach nicht haltbar!

A.: Wieso ist der denn nicht haltbar?

B.: Bleiben Sie doch bitte beim Thema, bei dem, was *Rauchen* bedeutet. Ich möchte nochmal auf Ihre Bemerkung eingehen, Frau C., daß in der Zigarettenwerbung...

zusammen. B widerspricht sich hier doch regelrecht.

1.2.1 Können Sie genau sagen, was Sie daran stört?

Zuerst sagt B, es sei für ihn ein Problem, daß sein Sohn sich zum Geburtstag gewünscht habe, er gehe nie mehr nach Bonn. Dann behauptet er, er habe keine Probleme, er sei glücklich, seine Kinder seien glücklich und seine Frau auch. So kann man nicht argumentieren. Da weiß man ja nun gar nicht, was Sache ist. Paßt nun Familie und Erfolg zusammen oder nicht?

1.2.2. Kann es auch sein, daß es für B so eminent wichtig ist, daß seine Frau und seine Kinder glücklich sind, daß er die Signale, die sie ihm geben, nicht richtig interpretieren und verarbeiten kann?

Nein, das sehe ich nicht so. Er sagt ja, daß es für ihn `bitter` sei, daß sein Sohn gesagt habe, daß..., daß er es `nie verwunden` habe... D.h. er hat die Signale durchaus richtig verarbeitet und auch richtig interpretiert, sonst könnte er das nicht so sagen.

1.3. Dann möchte ich Ihnen gerne das letzte Beispiel vorlegen, und auch hier wieder die Frage: Finden Sie die Argumentation in Ordnung so, oder stört Sie etwas daran?

Beispiel 3: Rauchen - eine Sucht?

Im Rahmen einer Diskussion über die jeweiligen Rechte von Rauchern und Nichtrauchern und mögliche politische Konsequenzen diskutieren die Gesprächsteilnehmer/innen darüber, inwieweit es gerechtfertigt ist, einen Raucher als süchtig zu bezeichnen; Teilnehmer A wendet sich mit seinem folgenden Beitrag gegen einen überzogenen Suchtbegriff:

A.: Ich versuche, die Probleme so weit voneinander abzugrenzen, daß sie wirklich sinnvoll diskutierbar sind. Es gibt einen Teil der Raucher, die von der Wirkung des Nikotins abhängig sind und die man im weitesten Sinn als süchtig bezeichnen kann. Das ist ein relativ kleiner Teil von Rauchern, und diesen Rauchern muß man sehr helfen, mit diesem abhängigen Verhalten umzugehen. Die überwiegende Mehrzahl von Rauchern kann man nicht als süchtig bezeichnen, was ganz simpel nachweisbar ist dadurch, daß die erfolgreiche Methode mit dem Rauchen aufzuhören, weltweit ist, von einem auf den anderen Tag sich zu entscheiden: Ich höre mit dem Rauchen auf.

B.: Nach dem fünften, zehnten, zwanzigsten Mal!

A.: Nun, ich meine, es ist wirklich schwierig zu argumentieren auf `ner Ebene, wo unterschiedliche Kompetenzen da sind, und der Anspruch erhoben wird, über Dinge reden zu können, von denen man nichts versteht. Ich weiß nicht, was Sie nun wirklich von Suchtproblematiken verstehen, von Drogenabhängigkeiten oder sonst irgendetwas...

Finde ich überhaupt nicht in Ordnung. A argumentiert hier ganz schön unfair, denn er gibt B ungerechtfertigterweise zu verstehen, daß dieser nicht kompetent sei, und gleichwohl den Anspruch habe, mitreden zu wollen. Damit setzt er B vor den anderen

Argumentationsteilnehmern/innen herab, spricht ihm die Kompetenz ab. Das ist eine gegen die Person von B gerichtete persönliche Abwertung, und die empfinde ich als unredlich.

Teil 2: Ansprechen

In diesem Teil des Interviews geht es darum, wie Sie sich verhalten, was Sie sagen, was Sie tun, welche Gedanken und Gefühle Sie haben, wenn Sie - wie in den eingangs gegebenen Beispielen - einen Redebeitrag als unredlich empfinden.

A 2.1.: Angenommen, Sie diagnostizieren einen Redebeitrag in einer Argumentation, an der Sie beteiligt sind, als unredlich, welche Gedanken gehen Ihnen durch den Kopf und wie verhalten Sie sich dann?

Wenn der/die Betreffende schon öfter unredlich argumentiert hat, dann denke ich: 'Ob der mich wohl für blöde hält, daß er denkt, ich merke das nicht; ich habe ihm schon das doch schon öfter gesagt; unfassbar, der glaubt doch wirklich, er würde mit dieser Art der Argumentation durchkommen - nicht bei mir'. Wenn es das erste Mal war, denke ich: 'Aha, bei dem muß man also auch aufpassen, der muß jetzt gleich mal lernen, daß er mit mir so nicht umspringen kann'. In beiden Fällen würde ich das, was ich als unredlich ansehe, unbedingt ansprechen.

A 2.2.: Was empfinden Sie angesichts einer Unredlichkeit. Welche Gefühle haben Sie?

Ich bin auf alle Fälle zornig und empört und habe sehr stark das Bedürfnis zu sagen, daß ich diese Art der Argumentation unmöglich finde.

B 2.3.: Wenn ein Verstoß gegen bestimmte Argumentationsregeln vorliegt und als solcher erkannt wird, so sind zwei alternative Reaktionsweisen (im Sinne von Extremen) denkbar: Es gibt Menschen, die fällen sofort ihr Urteil, 'verbuchen' den betreffenden Redebeitrag als unredlich und sprechen die Unredlichkeit immer an, um den Zweck einer Argumentation (das Herbeiführen einer vernünftigen Lösung) nicht zu gefährden; es gibt Menschen, die sind damit eher vorsichtig-zurückhaltend, warten erst einmal ab, weil ein solches Urteil ja auch eine moralische Bewertung des Gegenüber impliziert. Wozu neigen Sie?

Ich bin mir in meiner Bewertung meist ziemlich sicher und fälle mein Urteil sofort.

B 2.4.: Gibt es für Sie Bedingungen, unter denen Sie die Unredlichkeit gegenüber dem Sprecher eher ansprechen, gibt es Bedingungen, unter denen Sie sie nicht ansprechen würden? Wenn ja, was sind die Gründe dafür?

Bei mir ist das ziemlich unabhängig von den weiteren Bedingungen. Ansprechen würde ich es immer, weil ich sonst meinen Ärger mit mir rumschleppen müßte. Ansprechen ist für mich auch ein Wert an sich. Ich kann und will mir nicht alles gefallen lassen. Wenn etwas nicht in Ordnung ist, dann ist es besser, man klärt die Sache gleich.

C 2.4.1.: Aber der Unredliche wird doch sowieso abstreiten, daß er unredlich argumentiert hat. Was für einen Sinn hat es dann, die Unredlichkeit überhaupt zu thematisieren?

Das sehe ich nicht so. Es kann durchaus sein, daß der/die andere einsieht, daß er/sie so nicht argumentieren kann. Und auch wenn er/sie es abstreitet, dann hat es doch einen Sinn. Ich habe meine Meinung gesagt, und das ist wichtig für meine Selbstachtung und meine psychische Gesundheit. Außerdem kann man vielleicht verhindern, daß sich in den Köpfen von anderen an der Argumentation beteiligten Personen etwas Falsches festsetzt. Und es ist wichtig, dem/der anderen zu signalisieren, daß er/sie mit dieser Art der Argumentation nicht durchkommt.

B 2.5.: Spielt für Sie die Gesprächssituation (öffentlich; privat; dienstlich) eine Rolle, ob Sie die Unredlichkeit ansprechen? Wenn ja, inwiefern?

Nein, ich würde sie unabhängig von der Situation immer ansprechen, und zwar möglichst direkt, indem ich z.B. sage: 'Das war jetzt aber eine Unterstellung'.

B 2.6.: Und die Beziehung zu dem/der unredlich Argumentierenden, hat die für Sie einen Einfluß darauf, ob Sie die Unredlichkeit thematisieren? Wenn ja, inwiefern?

Hat ebenfalls im Prinzip keinen Einfluß darauf. Nur bei Freunden würde ich meiner Empörung mehr Ausdruck verleihen; bei Fremden würde ich mich emotional etwas zurückhalten.

B 2.7.: Spielen beim Ansprechen einer Unredlichkeit für Sie auch folgende Faktoren eine Rolle?

- Schwere der Regelverletzung;
- Konsequenzen für den Argumentationsverlauf;
- Anzahl der Argumentationsteilnehmer/innen;
- Wissen um emotionale Unterstützung durch andere Teilnehmer/innen;
- Wissen um emotionale Unterstützung durch abwesende Personen.

Die Schwere der Regelverletzung spielt sicherlich eine Rolle. Wenn ich die Unredlichkeit nicht so schlimm finde, werde ich das lediglich in einem Nebensatz ansprechen. Finde ich sie schlimm, dann werde ich das mit Vehemenz zum Ausdruck bringen. Wenn die Argumentation durch die Unredlichkeit in eine Richtung gelenkt wird, die der Sache nicht förderlich ist, dann werde ich das um so nachdrücklicher thematisieren. Das Wissen um emotionale Unterstützung ist für mich völlig unwichtig. Man muß in der Lage sein, seinen Weg allein zu gehen und für seine Überzeugungen einzutreten. Das mag unangenehm sein, aber das ist so.

C 2.7.1.: Ich weiß nicht so recht, zerstört das denn nicht die gesamte Gesprächsatmosphäre, wenn man seine Empörung so vehement zum Ausdruck bringt?

Wieso? Ich verschlechtere die Atmosphäre doch nicht, der/diejenige der/die unredlich argumentiert verschlechtert sie doch! Ich gebe zu, es ist sicherlich nicht angenehm, wenn der/die Betreffende damit konfrontiert wird, daß er/sie unredlich argumentiert. Da muß man eine Verschlechterung der Atmosphäre eben in Kauf nehmen. Ausschlaggebend allein ist doch, daß vernünftig argumentiert wird, sonst kommt man nie zu einem anständigen Ergebnis.

A 2.8.: Auf welche Art und Weise würden Sie persönlich eine Unredlichkeit ansprechen?

Am liebsten direkt und unverbrämt. Außerdem würde ich Fehler immer korrigieren, die falsch gesagten/behaupteten Dinge ins rechte Licht rücken. Denn sonst würde ich aus dieser Argumentation mit Sicherheit als Verlierer hervorgehen. Und das würde mich schon sehr wütend machen.

A 2.8.1.: Sprechen Sie Unredlichkeiten immer auf diese Weise an, oder gibt es für Sie unterschiedliche Formen des Ansprechens in Abhängigkeit von bestimmten Bedingungen?

Ich habe schon gesagt, wenn ich es nicht so schlimm finde, in einem Nebensatz; finde ich es schlimm, dann nehme ich mit Nachdruck darauf Bezug.

A 2.8.2.: Zu welchem Zeitpunkt (im Verlauf einer Argumentation) würden Sie die Unredlichkeit thematisieren?

Ich würde es immer sofort thematisieren, wenn ich es bemerke. Sonst ist der Zusammenhang weg, und alles wird noch viel schlimmer, oder der/die andere erinnert sich nicht mehr. Außerdem: Je früher man die Unedlichkeit thematisiert, desto mehr Einflußmöglichkeiten hat man, desto eher kann man die Argumentation wieder in die gewünschte Richtung lenken.

A 2.9.: Angenommen, Sie monieren den unredlichen Redebeitrag; der/die unredlich Argumentierende ignoriert jedoch Ihren Einwurf und bringt neue inhaltliche Argumente. Was machen Sie dann?

Ich protestiere sofort und beharre auf meinem Einwand/Vorwurf.

A 2.10.: Und wie würden Sie reagieren, wenn der/die unredlich Argumentierende einfach abstreitet, er/sie habe unredlich argumentiert?

Ich würde versuchen, ihn/sie davon zu überzeugen, daß ich recht habe, indem ich den problematischen Redebeitrag wiederhole und meine Bewertung ausführlich begründe.

A 2.11.: Und was machen Sie (bei dem gleichen Beispiel), wenn der/die unredlich Argumentierende weiter unredlich argumentiert?

Ich protestiere mit noch größerem Nachdruck, werde zornig, weigere mich, weiter auf diese Weise zu argumentieren, verlange, daß endlich fair argumentiert wird, da ich mich sonst nicht in der Lage sehe, weiter an der Argumentation teilzunehmen. Wenn das alles nichts nutzt, dann breche ich in der Tat die Argumentation ab.

B 2.12.: Wir haben nun darüber gesprochen, wie Sie auf einen unredlichen Redebeitrag reagieren. Sie haben sich zu Beginn des Interviews der Gruppe von Personen zugeordnet, die ihr Urteil schnell fällt. Glauben Sie, daß sich diese beiden Personengruppen, die ich als 'Thematisierer' und 'Nicht-Thematisierer' bezeichnen möchte, durch ganz bestimmte Persönlichkeitsmerkmale unterscheiden? Wenn ja, durch welche?

Ja, ganz bestimmt. Die Thematisierer müssen fähig sein, Konflikte auszuhalten und müssen unabhängig von der Sympathie anderer Personen sein; denn wenn man ständig

moniert, darf man nicht erwarten, daß man dafür gemocht wird. Sie müssen eben selbstsicher sein. Die Nicht-Thematisierer haben vermutlich Angst davor, andere zu vergraulen, und sind vermutlich nicht sehr selbstsicher.

Teil 3: Einflußfaktoren auf das Erkennen argumentativer Unredlichkeit

a) Situations- und Äußerungsfaktoren

A 3.1.: Manchmal kommt es in Argumentationen vor, daß bestimmte unredliche Redebeiträge von den Zuhörern/innen sehr schnell als unredlich erkannt werden, andere hingegen bleiben unentdeckt oder können nur schwer erkannt werden. Woran kann das Ihrer Meinung nach liegen?

Das hat vermutlich etwas damit zu tun, daß das Unredliche manchmal sehr offen geäußert wird und manchmal eben ganz verdeckt. Für mich ist es beispielsweise unredlich, wenn in einer Argumentation Personen abgewertet werden. Wenn das z.B. ganz direkt geschieht, indem jemand den anderen beleidigt und etwa sagt, 'Sie sollten nicht über Dinge sprechen, von denen Sie nichts verstehen', dann ist die Unredlichkeit ganz offensichtlich. Man kann aber auch auf sehr subtile Weise den anderen abwerten. Und dann spielt es vielleicht auch eine Rolle, ob die unredliche Äußerung in einem eher komplizierten oder verschachtelten Redebeitrag eingebaut ist, bei dem man ohnehin schon Mühe hat, ihn zu verstehen. Dann ist es für mich schwierig, das Unredliche zu erkennen, weil ich ja erst einmal verstehen muß, was überhaupt gemeint ist.

C 3.1.1.: Für jemanden, der wirklich gut im Erkennen von Unredlichkeiten ist, dürfte die sprachliche Verpackung doch überhaupt keine Rolle spielen. Oder nicht?

Das sehe ich nicht so. Ich glaube, daß man Unredlichkeiten rhetorisch so geschickt verpacken kann, daß auch eine Person, die sehr kompetent im Erkennen von Unredlichkeiten ist, Mühe hat, sie zu entdecken.

B 3.2.: Glauben Sie, daß die Gesprächssituation einen Einfluß darauf haben kann, ob die Unredlichkeit entdeckt wird?

Ja, die spielt ganz bestimmt eine Rolle. Wenn man nur Beobachter ist, merkt man es bestimmt schneller, als wenn man selbst an der Argumentation beteiligt ist. Wenn man selbst argumentiert, dann muß man sich auf die Inhalte konzentrieren, muß sich darauf konzentrieren, mitreden zu können, die eigenen Argumente einzubringen. Als Außenstehender kann man sich mehr darauf konzentrieren, wie argumentiert wird.

B 3.3.: In welchen Situationen ist es Ihrer Meinung nach leichter, in welchen schwerer, ein unredliches Argument zu bemerken?

Zum einen, wie schon gesagt, fällt es einem Außenstehenden sicherlich leichter. Wenn man selbst argumentiert, ist es vermutlich leichter, wenn die Situation eher einen informellen Charakter hat, wenn man also z.B. mit Freunden argumentiert und auch wenn einem die Thematik, über die gesprochen wird, sehr am Herzen liegt, wenn man also ein starkes Interesse daran hat, die anderen von der eigenen Position zu überzeugen. Schwerer ist es m.E. in öffentlichen Situationen, weil das Agieren in der Öffentlichkeit Energie und Konzentration abzieht, oder wenn für die ganze Argumentation nur sehr

wenig Zeit zur Verfügung steht.

B 3.4.: Spielt es für das Erkennen von Unredlichkeit eine Rolle, ob man die/den unredlich Argumentierende/n kennt oder schon öfter mit ihr/ihm zu tun hatte? Wenn ja, in welcher Hinsicht?

Ja natürlich. Wenn man die betreffende Person kennt und weiß, daß er/sie in der Vergangenheit schon öfter unredlich argumentiert hat, dann ist man irgendwie wachsam und merkt es eher als bei einer Person, die man nicht kennt. Außerdem spielt auch noch eine Rolle, ob einem der/die Betreffende sympathisch oder eher unsympathisch ist und ob er/sie die gleiche inhaltliche Position vertritt wie man selbst oder eben eine ganz andere. Wenn er/sie einem unsympathisch ist oder eine ganz andere Auffassung hat, nimmt man alles sehr genau, wenn er/sie einem sympathisch oder die gleiche inhaltliche Position vertritt, drückt man eher ein Auge zu.

C 3.4.1.: Aber dann ist man doch voreingenommen. Dann kann man den Redebeitrag doch nicht mehr objektiv beurteilen?

Die Gefahr sehe ich auch; aber wenn man diese Gefahr kennt, dann kann man ja gegensteuern und ganz besonders darauf achten, daß man dem/der Betreffenden nicht unrecht tut.

B 3.5.: Gibt es Ihrer Meinung nach bestimmte Personen/Umstände, bei/unter denen man schneller geneigt sind, einen Redebeitrag als unredlich anzusehen?

Ja, es gibt schon Sachen, bei denen man hellhörig wird. Wenn jemand entweder sehr aggressiv, grob unhöflich oder latent feindselig ist, dann ist man schon von vorneherein gegen ihn/sie eingestellt. Dahinter verbirgt sich meistens etwas.

b) Personfaktoren

A 3.6.: Abschließend möchte ich noch auf die Person des/derjenigen zu sprechen kommen, der/die eine Unredlichkeit bemerkt. Gibt es Ihrer Meinung nach Personen, die Unredlichkeiten besonders schnell entdecken bzw. solche, die sich besonders schwer damit tun?

Ich denke, daß Personen, die eine grundsätzlich kritische Einstellung den Dingen gegenüber haben und die im Argumentieren erfahren sind, Unredlichkeiten schneller bemerken, weil sie einfach wachsender sind. Personen hingegen, die besonders unkritisch sind, die kein Problembewußtsein haben und zudem noch unerfahren sind, tun sich vermutlich eher schwer damit.

B 3.7.: Sind diese beiden Personengruppen Ihrer Meinung nach durch ganz bestimmte Merkmale/Fähigkeiten gekennzeichnet?

Die mit der grundsätzlich kritischen Einstellung denken vermutlich differenzierter, haben einen scharfen und wachen Verstand und lassen sich nicht so leicht durch Nebenschauplätze ablenken. Die Unkritischen haben vielleicht ein so starkes Harmoniebedürfnis, daß sie bestimmte Probleme gar nicht sehen wollen.

A 3.8.: Kennen Sie Personen, die immer sofort merken, wenn ein Redebeitrag nicht in Ordnung ist?

Ja, kenn' ich schon. Die denken präzise, halten sich an die Fakten und wissen genau, was sie wollen.

C 3.8.1.: Sind das nicht auch die großen Problematiker, diejenigen also, die Probleme bereits dann sehen, wenn andere noch nicht einmal daran denken? Und sind es nicht auch diejenigen, die immer sofort den moralischen Zeigefinger hoch halten?

Die sehen Probleme sicher früher als andere. Aber ich bewerte das nicht negativ, sondern im Gegenteil, für mich ist das positiv. Die überblicken den Verlauf der Argumentation, und je früher man merkt, das etwas schief läuft, desto besser für einen selbst und das Ergebnis, das man in einer Argumentation erreichen will. Das hat mit Moral nicht viel zu tun.

A 3.9.: Und kennen Sie Personen, die selten merken, wenn unredlich argumentiert wird?

Ja, kenn' ich auch. Das sind die Gutgläubigen, die die Realität nicht so wahrhaben wollen, wie sie ist.

C 3.9.1.: Sind das nicht auch die Optimisten? Diejenigen, die an das 'Gute' im Menschen glauben. Und Optimismus ist doch etwas Positives. Oder nicht?

Optimisten sind das schon, und Optimismus ist sicherlich etwas Positives. Aber er darf eben gerade nicht dazu führen, daß man die Realität nicht mehr sieht. Damit ist keinem geholfen.

B 3.10.: Kann man auch folgende Merkmale einer Person als Voraussetzung für eine gute und schnelle Diagnose ansehen? Wenn ja, inwiefern?

- Unabhängigkeit von äußeren Ereignissen/Situationen;
- verbindliches Wertesystem;
- Interesse an sozial-interaktiven Belangen;
- sozial-interaktive Sensibilität;
- Fähigkeit, Konflikte auszuhalten;
- Unabhängigkeit von der Anerkennung durch andere Personen;
- Zuversichtlichkeit, Situationen durch eigenes Bemühen beeinflussen zu können;
- rhetorische Eloquenz.

Ganz wichtig ist sicherlich die Fähigkeit, Konflikte auszuhalten zu können und nicht von der Anerkennung anderer abhängig zu sein. Wer Unredlichkeiten schnell erkennt, hält sich an das, was gesagt wird, und denkt nicht ständig daran, ob andere ihn/sie nun mögen oder nicht. Außerdem hat derjenige/diejenige sicherlich ein starkes Interesse daran, daß die Argumentation gemäß den eigenen Vorstellungen abläuft.

B 3.11.: Könnte es sein, daß zu diesen Merkmalen, die Sie jetzt identifiziert haben, noch ganz spezielle Fähigkeiten hinzukommen müssen?

Das kann schon sein, aber mir fällt dazu im Moment nichts ein.

B 3.12.: Würden Sie zustimmen, daß der/die Zuhörer/in in der Regel ein bestimmtes Wissen über den Sachverhalt haben muß, über den argumentiert wird, um eine Äußerung als unredlich erkennen zu können?

In der Regel schon. Es kommt ganz darauf an, um was für eine Unredlichkeit es sich handelt. Wenn jemand lügt, dann muß man schon das bessere bzw. das richtige Wissen haben, um die Lüge decouvrieren zu können. Aber manche persönlichen Beleidigungen kann man erkennen, ohne daß man etwas von dem Sachverhalt versteht.

C 3.12.1.: Aber das Gerechtigkeitsempfinden ist doch unabhängig von dem sachlichen Wissen, und auf dieses Empfinden kommt es bei der Diagnose doch letztlich an. Oder nicht?

Trotzdem reicht es nicht aus. Das sachliche Wissen ist schon entscheidend. Wie will man sonst beurteilen können, ob überhaupt vernünftig argumentiert wird?

Interview: Variante B

Ansprechen und Erkennen unredlicher/unfairer Argumente

Teil 1: Beispiele

Zu Beginn dieses Interviews möchte ich Ihnen nacheinander drei Beispiele für eine Argumentation vorlegen und Sie bitten zu beurteilen, ob Sie die Argumentation so in Ordnung finden, oder ob Sie etwas daran stört. Bei diesen Beispielen handelt es sich um authentische Gespräche, von denen wie Ihnen jeweils einen kurzen Ausschnitt geben.

Beispiel 1: Schädlichkeit des Rauchens

In einer Diskussion geht es um die schädlichen Folgen des Rauchens, um die Rechte von Nichtrauchern und Rauchern und auch um mögliche politische Konsequenzen. Teilnehmer B argumentiert, daß die Schädlichkeit des Rauchens sich anhand wissenschaftlicher Untersuchungen nicht eindeutig nachweisen ließe. Teilnehmer A hält dem entgegen, daß dies für den Einzelfall wohl stimmen möge, nicht aber statistisch gesehen:

B.: ...Mit einer epidemiologisch-statistischen Untersuchung werden Sie jedenfalls nie beweisen können, daß ich zum Beispiel, weil ich heute 30 Zigaretten geraucht habe, in 20 Jahren einen Lungenkrebs kriege.

A.: Aber sehen Sie sich die Statistiken doch mal an! Da sieht man doch ganz deutlich, daß eben 80 bis 90 Prozent der Männer, die rauchen, einen Lungenkrebs bekommen; bei Frauen sind's 60 bis 80 Prozent. Das ist dann der epidemiologisch-statistische Beweis. Sie können niemals sagen, daß der einzelne vom Rauchen seinen Krebs bekommen hat; Sie können das nur machen, wenn Sie eine große Anzahl haben. Und Sie streiten eben einfach ab, daß epidemiologisch-statistische Untersuchungen einen Wert haben; und wenn Sie *das* tun, dann müßten Sie gegen den gesamten Umweltschutz sein: Denn auch bei der Diskussion um die gesundheitsschädlichen Folgen von Luftverschmutzung zum Beispiel, ist es doch so, daß solche Schäden für die Gesundheit im Einzelfall nicht beweisbar sind, das geht da auch nur über statistische Mittelwerte - ob Sie jetzt Krebs haben, weil Sie in 'nem Industriegebiet wohnen, können Sie doch nicht direkt beweisen, aber wenn Sie wissen, daß in der Gegend statistisch gesehen mehr Leute 'nen Krebs kriegen als z.B. im Schwarzwald, dann ist das wohl 'ne Aussage!

B.: Also, ich möchte hier gar nichts abstreiten. Nur dieser Vergleich mit dem Umweltschutz, der ist doch so einfach nicht haltbar!

A.: Wieso ist der denn nicht haltbar?

B.: Bleiben Sie doch bitte beim Thema, bei dem, was *Rauchen* bedeutet. Ich möchte nochmal auf Ihre Bemerkung eingehen, Frau C., daß in der Zigarettenwerbung...

1.1. Stellen Sie sich bitte vor, sie wären Teilnehmer A. Würde es Sie stören, wenn jemand mit Ihnen in einer vergleichbaren Situation so argumentiert, oder fänden sie das ganz in Ordnung so?

In Ordnung finde ich das ganz und gar nicht. Den Schluß des Gesprächs empfinde ich als unredlich.

1.1.1. Können Sie genau sagen, was Sie als unredlich ansehen und warum das für Sie unredlich ist?

B sagt, daß der von A eingebrachte Vergleich mit dem Umweltschutz nicht haltbar sei. Auf die durchaus berechnete Nachfrage von A, weshalb der Vergleich nicht haltbar sei, gibt B keine Antwort, vermeidet es also, eine Begründung zu geben, und tut statt dessen so, als wolle A vom Thema ablenken, indem er sagt: `Bleiben Sie doch bitte beim Thema`. Vermutlich hat er keine vernünftige Begründung, und dies kaschiert er, indem er A vorwirft, dieser würde nicht beim Thema bleiben.

1.2. Ja, danke, dann jetzt hier ein zweites Beispiel; und auch wieder die Frage: Stört Sie etwas, oder finden Sie die Argumentation in Ordnung so.

Beispiel 2: Karriere oder Familie

In einer Diskussion zum Thema `Sind Karriere und Familie vereinbar?` vertritt Teilnehmerin A die Ansicht, daß eine berufliche Karriere stets zu Lasten der Familie gehen müsse. Teilnehmer B, selbst ein erfolgreicher Politiker, ist in seinen bisherigen Redebeiträgen dafür eingetreten, daß Familie und Erfolg im Berufsleben problemlos miteinander zu vereinbaren seien. Teilnehmerin A hat dazu einen kritischen Einwand:

A.: Ich kann mir unter solchen Umständen, wie Sie sie schildern, ehrlich gesagt ein harmonisches Familienleben nicht vorstellen.

B.: Stellen Sie sich vor, was Sie wollen, ich freu` mich jedenfalls, wenn ich nach Hause komme, das ist immer der schönste Augenblick. Und für mich ist das Bitterste, was meine Kinder zu mir gesagt haben: Ich hab` meinen kleinen Sohn gefragt, was er sich zum Geburtstag wünscht. Und da hat er gesagt: Papa, daß Du nie mehr nach Bonn gehst. Das, das hab` ich nie verwunden, und das ist für mich wirklich ein großes Problem.

A.: Ist Ihnen so etwas schon öfter passiert?

B.: Ja, ich kann mich da zum Beispiel an meine Tochter erinnern, die hat mich einmal gefragt: Wo wohnst Du? Weil ich vier Wohnsitze habe, und das hat mich getroffen. - Aber ich sage, ich fühl` mich in dieser Rolle wohl. Meine Frau, die der tapfere Teil der Familie ist, weil sie den schweren Part hat, fühlt sich wohl, und die Kinder sind glücklich. Und ich sag`: Warum soll ich da was verändern? Ich jedenfalls habe keine Probleme: Ich bin glücklich, und meine Frau ist glücklich, und meine Kinder sind glücklich, und mehr brauch` ich im Grunde gar nicht.

Dieses Beispiel finde ich auch nicht in Ordnung; das paßt alles irgendwie nicht

zusammen. B widerspricht sich hier doch regelrecht.

1.2.1 Können Sie genau sagen, was Sie daran stört?

Zuerst sagt B, es sei für ihn ein Problem, daß sein Sohn sich zum Geburtstag gewünscht habe, er gehe nie mehr nach Bonn. Dann behauptet er, er habe keine Probleme, er sei glücklich, seine Kinder seien glücklich und seine Frau auch. So kann man nicht argumentieren. Da weiß man ja nun gar nicht, was Sache ist. Paßt nun Familie und Erfolg zusammen oder nicht?

1.2.2. Kann es auch sein, daß es für B so eminent wichtig ist, daß seine Frau und seine Kinder glücklich sind, daß er die Signale, die sie ihm geben, nicht richtig interpretieren und verarbeiten kann?

Nein, das sehe ich nicht so. Er sagt ja, daß es für ihn `bitter` sei, daß sein Sohn gesagt habe, daß..., daß er es `nie verwunden` habe... D.h. er hat die Signale durchaus richtig verarbeitet und auch richtig interpretiert, sonst könnte er das nicht so sagen.

1.3. Dann möchte ich Ihnen gerne das letzte Beispiel vorlegen, und auch hier wieder die Frage: Finden Sie die Argumentation in Ordnung so, oder stört Sie etwas daran?

Beispiel 3: Rauchen - eine Sucht?

Im Rahmen einer Diskussion über die jeweiligen Rechte von Rauchern und Nichtrauchern und mögliche politische Konsequenzen diskutieren die Gesprächsteilnehmer/innen darüber, inwieweit es gerechtfertigt ist, einen Raucher als süchtig zu bezeichnen; Teilnehmer A wendet sich mit seinem folgenden Beitrag gegen einen überzogenen Suchtbegriff:

A.: Ich versuche, die Probleme so weit voneinander abzugrenzen, daß sie wirklich sinnvoll diskutierbar sind. Es gibt einen Teil der Raucher, die von der Wirkung des Nikotins abhängig sind und die man im weitesten Sinn als süchtig bezeichnen kann. Das ist ein relativ kleiner Teil von Rauchern, und diesen Rauchern muß man sehr helfen, mit diesem abhängigen Verhalten umzugehen. Die überwiegende Mehrzahl von Rauchern kann man nicht als süchtig bezeichnen, was ganz simpel nachweisbar ist dadurch, daß die erfolgreiche Methode mit dem Rauchen aufzuhören, weltweit ist, von einem auf den anderen Tag sich zu entscheiden: Ich höre mit dem Rauchen auf.

B.: Nach dem fünften, zehnten, zwanzigsten Mal!

A.: Nun, ich meine, es ist wirklich schwierig zu argumentieren auf `ner Ebene, wo unterschiedliche Kompetenzen da sind, und der Anspruch erhoben wird, über Dinge reden zu können, von denen man nichts versteht. Ich weiß nicht, was Sie nun wirklich von Suchtproblematiken verstehen, von Drogenabhängigkeiten oder sonst irgendetwas...

Finde ich überhaupt nicht in Ordnung. A argumentiert hier ganz schön unfair, denn er gibt B ungerechtfertigterweise zu verstehen, daß dieser nicht kompetent sei, und gleichwohl den Anspruch habe, mitreden zu wollen. Damit setzt er B vor den anderen

Argumentationsteilnehmern/innen herab, spricht ihm die Kompetenz ab. Das ist eine gegen die Person von B gerichtete persönliche Abwertung, und die empfinde ich als unredlich.

Teil 2: Ansprechen

In diesem Teil des Interviews geht es darum, wie Sie sich verhalten, was Sie sagen, was Sie tun, welche Gedanken und Gefühle Sie haben, wenn Sie - wie in den eingangs gegebenen Beispielen - einen Redebeitrag als unredlich empfinden,

A 2.1.: Angenommen, Sie diagnostizieren einen Redebeitrag in einer Argumentation, an der Sie beteiligt sind, als unredlich, welche Gedanken gehen Ihnen durch den Kopf und wie verhalten Sie sich?

Ich versuche das erst einmal zu verstehen. Überlege, ob die Unredlichkeit dem/der Betroffenen wohl unterlaufen ist, oder ob er/sie es ganz absichtlich gemacht hat. Und wenn ja, was wohl seine/ihre Beweggründe waren. Und ich werde ihn/sie stärker beobachten, wachsam sein.

A 2.2.: Was empfinden sie angesichts einer Unredlichkeit? Welche Gefühle haben Sie?

Ich bin erst einmal verwirrt, kann das nicht richtig begreifen, zweifle, ob ich das auch wirklich richtig verstanden habe. Dabei kommt es natürlich auch darauf an, ob es sich um eine schwerwiegende Regelverletzung handelt, oder eher etwas ist, was ich als nicht so schlimm ansehe. Wenn es sich z.B. um eine böartige Diffamierung handelt, dann bin ich enttäuscht und empört; wenn jemand hingegen im Eifer des Gefechts nicht ganz folgerichtig argumentiert und damit auch keine schlechte Absicht verbindet, dann bin ich zwar irritiert, finde das auch nicht in Ordnung, wäre aber nicht empört.

B 2.3.: Wenn ein Verstoß gegen bestimmte Argumentationsregeln vorliegt und als solcher erkannt wird, so sind zwei alternative Reaktionsweisen (im Sinne von Extremen) denkbar: Es gibt Menschen, die fällen sofort ihr Urteil, 'verbuchen' den betreffenden Redebeitrag als unredlich und sprechen die Unredlichkeit immer an, um den Zweck einer Argumentation (das Herbeiführen einer vernünftigen Lösung) nicht zu gefährden; es gibt Menschen, die sind damit eher vorsichtig-zurückhaltend, warten erst einmal ab, weil ein solches Urteil ja auch eine moralische Bewertung des Gegenüber impliziert. Wozu neigen Sie?

Ich warte erst einmal ab, wie sich der/die Betroffene verhält. Man kann sich ja täuschen, und da würde man dem anderen schon ganz schön unrecht tun, wenn man ihn vorschnell als unredlich abqualifiziert. Ich möchte schließlich auch nicht, daß das jemand im umgekehrten Fall mit mir macht. Dem/der anderen vorzuwerfen, er/sie habe im Dienste der eigenen Interessen unredlich argumentiert, ist schon ein harter Vorwurf. Tut man das unberechtigterweise, dann ist das `ehrschneidend`; mich würde das zutiefst verletzen.

B 2.4.: Gibt es für Sie Bedingungen, unter denen Sie die Unredlichkeit gegenüber dem Sprecher eher ansprechen, gibt es Bedingungen, unter denen Sie sie nicht ansprechen würden? Wenn ja, was sind die Gründe dafür?

Wenn es das erste Mal passiert, würde ich es sicherlich nicht ansprechen. Vielleicht war es ja nicht absichtlich oder ein Ausrutscher, und wenn man da gleich auftrumpft, dann vergiftet das nur die Atmosphäre. Aber auch, wenn es kein Ausrutscher war, würde ich es beim ersten Mal nicht ansprechen, weil man der Sache dadurch zuviel Gewicht geben kann. Wenn es wiederholt passiert, würde ich es ansprechen, weil sonst eben die Vertrauensbasis verloren geht, die für ein vernünftiges Gespräch unabdingbar ist. Allerdings würde ich es nur dann ansprechen, wenn ich das Gefühl hätte, daß der/die andere das auch einsehen kann.

C 2.4.1: Wenn Sie die Unredlichkeit nicht ansprechen, dann müssen Sie den Ärger hinunterschlucken. Auf Dauer ist das nicht gerade sehr gesund.

Im Prinzip haben Sie schon recht. Das Hinunterschlucken von Ärger ist nicht so gut. Aber ich nehm` das in Kauf, weil es Dinge gibt, die ein höheres Gewicht haben. Und jemandem ungerechtfertigt vorwerfen, er würde unredlich argumentieren und das heißt ja auch, er würde lügen, betrügen und manipulieren, oder ihn wegen eines einmaligen Ausrutschers gleich `an den Pranger zu stellen`, das sind so gravierende, an den Kern der Persönlichkeit gehende Anschuldigungen, daß es das bißchen Ärger nicht aufwiegt.

B 2.5.: Spielt für Sie die Gesprächssituation (öffentlich; privat; dienstlich) eine Rolle, ob Sie die Unredlichkeit ansprechen? Wenn ja, inwiefern?

Oh ja, das spielt schon eine Rolle. In einer privaten Situation würde ich es eher ansprechen als in einer öffentlichen oder einer dienstlichen. Gerade weil ich den Unredlichkeitsvorwurf als relativ persönlichkeitsnahen Vorwurf ansehe, würde ich ihn in der Öffentlichkeit nicht so gerne erheben, weil damit ja auch eine gewisse Bloßstellung des/der unredlich Argumentierenden verbunden ist, die Gefahr, daß man ihn/sie vor anderen lächerlich macht, vorführt. Damit ist immer ein Gesichtsverlust verbunden. Für mich selbst wäre das im umgekehrten Fall auch sehr unangenehm, belastend, bedrohlich. Und was für mich selbst sehr unangenehm wäre, das würde ich anderen nicht zufügen wollen. Das kann ich mit meinen moralischen Standards nicht vereinbaren. In einer privaten Situation wäre das dann schon anders. Da kann man mit so einem Vorwurf ganz anders umgehen, kann überlegen, ob der Vorwurf gerechtfertigt ist, kann richtigstellen, sich verteidigen, sich entschuldigen - je nachdem. Man hat einfach mehr Reaktionsmöglichkeiten als in der Öffentlichkeit, wo ja immer fremde Personen mit dabei sind.

B 2.6.: Und die Beziehung zu dem/der unredlich Argumentierenden, hat die für Sie einen Einfluß darauf, ob Sie die Unredlichkeit thematisieren? Wenn ja, inwiefern?

Auch die spielt eine Rolle. Gegenüber Freunden würde ich es eher thematisieren als gegenüber Personen, zu denen ich keine Beziehung habe. Bei Freunden wäre es mir schon wichtig, daß wir etwa auf der gleichen Wellenlänge sind; wenn man da Unredlichkeiten nicht anspricht, dann kann es schon zu einer grundsätzlichen Verschlechterung, ja sogar zu einer Zerstörung der Beziehung kommen, weil die Vertrauensbasis nicht mehr da ist. Denn ich gehe ja gerade bei Freunden davon aus, daß es die gegenseitige Erwartung, das gegenseitige Vertrauen gibt, daß man sich an die Spielregeln hält, ernsthaft argumentiert und nicht versucht, den/die andere/n auszutricksen. Wenn nun eine/r diese Erwartung verletzt, dann spielt er/sie ein falsches Spiel, ist nicht aufrichtig; und das entspricht nicht meinen Vorstellungen, wie man miteinander umgehen und

argumentieren sollte.

B 2.7.: Spielen beim Ansprechen einer Unredlichkeit für Sie auch folgende Faktoren eine Rolle? Warum, warum nicht?

- Schwere der Regelverletzung;
- Konsequenzen für den Argumentationsverlauf;
- Anzahl der Argumentationsteilnehmer/innen;
- Wissen um emotionale Unterstützung durch andere Teilnehmer/innen;
- Wissen um emotionale Unterstützung durch abwesende Personen.

Wenn ich die Unredlichkeit nicht sonderlich schlimm finde, würde ich sie auch nicht ansprechen. Auch wieder, weil solche Dinge dadurch unangemessen viel Gewicht erhalten und man selbst für die anderen nur nervig wird. Das Wissen um die emotionale Unterstützung durch andere, seien sie an- oder abwesend, wäre mir schon wichtig. Es gibt einfach Mut zu wissen, daß man mit seiner Auffassung nicht alleine ist, daß man nicht irgendwelche verschrobene moralischen Standards hat, sondern daß andere diese moralischen Normen und Bewertungen teilen. Und da würde es mir schon sehr helfen, wenn ich wüßte, daß andere Menschen das betreffende Verhalten auch als unredlich einschätzen würden und es gut fänden, daß ich es anspreche und damit zu meinen Standards stehe.

C 2.7.1.: Ich weiß nicht so recht, wenn Sie ständig bedenken müssen, was Sie wann ansprechen bzw. nicht ansprechen, heißt das dann nicht, daß Sie zu Ihren eigenen Standards gar nicht richtig stehen?

Nein, das hat damit gar nichts zu tun. Ich stehe zu meinen Standards. Aber man muß mit anderen ebenso vorsichtig und gerecht umgehen, wie man das auch hinsichtlich der eigenen Person erwartet. Und ich erwarte schon, daß andere die Umstände/Bedingungen prüfen, bevor sie mich verurteilen.

A 2.8.: Auf welche Art und Weise würden Sie persönlich eine Unredlichkeit ansprechen?

Ich würde vermutlich indirekt-fragend reagieren, denn dadurch gebe ich dem anderen die Möglichkeit, sein Gesicht zu wahren, sich zu entschuldigen, eine Erklärung abzugeben etc. Es kann ja immer Umstände geben, die die Unredlichkeit verständlich machen oder sie für mich sogar entschuldigen. Wenn jemand z.B. unter großer Anspannung steht, aufgeregt und gereizt ist, oder wenn jemand in einem bestimmten Bereich auf Grund von negativen Erfahrungen besonders sensibel ist, wenn er/sie sich von anderen provoziert fühlt oder höhere Werte verteidigt, dann finde ich die Unredlichkeit nicht so schlimm. Und man gibt ihm/ihr durch das indirekte Ansprechen zumindest die Möglichkeit, solche `mildernden Umstände` anzuführen und sich zu korrigieren.

A 2.8.1.: Sprechen Sie Unredlichkeiten immer auf diese Weise an, oder gibt es für Sie unterschiedliche Formen des Ansprechens in Abhängigkeit von bestimmten Bedingungen?

Immer fragend-indirekt, weil man ja oft nicht weiß, ob nicht bestimmte Umstände vorliegen, die die Unredlichkeit entschuldigen.

A 2.8.2.: Zu welchem Zeitpunkt (im Verlauf einer Argumentation) würden Sie die Unredlichkeit thematisieren?

Ich würde warten, bis ich mir ganz sicher bin, und dann vermutlich eine kurze Gesprächspause nutzen, um es einzubringen.

A 2.9.: Angenommen, Sie monieren den unredlichen Redebeitrag; der/die unredlich Argumentierende ignoriert jedoch Ihren Einwurf und bringt neue inhaltliche Argumente. Was machen Sie dann?

Dann versuche ich, das später noch einmal unter vier Augen anzusprechen, sofern sich die Gelegenheit dazu bietet.

A 2.10.: Und wie würden Sie reagieren, wenn der/die unredlich Argumentierende einfach abstreitet, er/sie habe unredlich argumentiert?

Dann würde ich entweder annehmen, daß der/die Betreffende vermutlich im Moment so sehr in den inhaltlichen Problemen der Argumentation steckt oder so aufgebracht ist, daß er/sie gar nicht merken kann, daß er/sie unredlich argumentiert. Oder ich würde annehmen, daß er/sie schlicht zu dumm ist, zu wenig sachliches und argumentatives Wissen hat, um einsehen zu können, daß man so nicht argumentieren kann.

A 2.11. Und was machen Sie, wenn der/die unredlich Argumentierende weiter unredlich argumentiert?

Ich würde mich vermutlich aus der Argumentation zurückziehen, mich nicht mehr beteiligen.

B 2.12.: Wir haben nun darüber gesprochen, wie Sie auf einen unredlichen Redebeitrag reagieren. Sie haben sich zu Beginn des Interviews der Gruppe von Personen zugeordnet, die eher vorsichtig zurückhaltend reagiert, und nicht der Gruppe, die sofort ihr Urteil fällt. Glauben Sie, daß sich diese beiden Personengruppen, die ich als `Nicht-Thematisierer` und `Thematisierer` bezeichnen möchte, auch durch ganz bestimmte Persönlichkeitsmerkmale unterscheiden? Wenn ja, durch welche?

Diejenigen, die das immer gleich thematisieren, sind vermutlich moralisierende und pedantische Rechthaber; Personen, die sich immer durchsetzen wollen und können. Vermutlich ist es ihnen egal, ob sie andere verletzen oder nicht. Diejenigen, die eher zurückhaltend reagieren, so wie ich, sind vielleicht generell eher unsichere Menschen, die sich davor scheuen, das Verhalten ihrer Mitmenschen sofort zu kategorisieren und zwar aus der Angst heraus, sie könnten andere ungerechtfertigterweise verurteilen und schließlich auch verletzen.

Teil 3: Einflußfaktoren auf das Erkennen argumentativer Unredlichkeit

a) Situations- und Äußerungsfaktoren

A 3.1.: Manchmal kommt es in Argumentationen vor, daß bestimmte unredliche Redebeiträge von den Zuhörern/innen sehr schnell als unredlich erkannt werden, andere hingegen bleiben unentdeckt oder können nur schwer erkannt werden. Woran kann das Ih-

rer Meinung nach liegen?

Das hat vermutlich etwas damit zu tun, daß das Unredliche manchmal sehr offen geäußert wird und manchmal eben ganz verdeckt. Für mich ist es beispielsweise unredlich, wenn in einer Argumentation Personen abgewertet werden. Wenn das z.B. ganz direkt geschieht, indem jemand den anderen beleidigt und etwa sagt, 'Sie sollten nicht über Dinge sprechen, von denen Sie nichts verstehen', dann ist die Unredlichkeit ganz offensichtlich. Man kann aber auch auf sehr subtile Weise den anderen abwerten, so daß es in der Situation selbst vielleicht gar nicht sofort gemerkt wird, sondern erst später, wenn man nochmal darüber nachdenkt. Und dann spielt es vielleicht auch eine Rolle, ob die unredliche Äußerung in einem eher komplizierten oder verschachtelten Redebeitrag eingebaut ist, bei dem man ohnehin schon Mühe hat, ihn zu verstehen. Dann ist es für mich schwierig, das Unredliche zu erkennen, weil ich ja erst einmal verstehen muß, was überhaupt gemeint ist.

C 3.1.1.: Für jemanden, der wirklich gut im Erkennen von Unredlichkeiten ist, dürfte die sprachliche Verpackung doch überhaupt keine Rolle spielen. Oder nicht?

Das sehe ich nicht so. Ich glaube, daß man Unredlichkeiten rhetorisch so geschickt verpacken kann, daß auch eine Person, die sehr kompetent im Erkennen von Unredlichkeiten ist, Mühe hat, sie zu entdecken.

B 3.2.: Glauben Sie, daß die Gesprächssituation einen Einfluß darauf haben kann, ob die Unredlichkeit entdeckt wird?

Ja, die spielt ganz bestimmt eine Rolle. Wenn man nur Beobachter ist, merkt man es bestimmt schneller, als wenn man selbst an der Argumentation beteiligt ist. Wenn man selbst argumentiert, dann muß man sich auf die Inhalte konzentrieren, muß sich darauf konzentrieren, mitreden zu können, die eigenen Argumente einzubringen. Als Außenstehender kann man sich mehr darauf konzentrieren, wie argumentiert wird.

B 3.3.: In welchen Situationen ist es Ihrer Meinung nach leichter, in welchen schwerer, ein unredliches Argument zu bemerken?

Zum einen, wie schon gesagt, fällt es einem Außenstehenden sicherlich leichter. Wenn man selbst argumentiert, ist es vermutlich leichter, wenn die Situation eher einen informellen Charakter hat, wenn man also z.B. mit Freunden argumentiert und auch wenn einem die Thematik, über die gesprochen wird, sehr am Herzen liegt, wenn man also ein starkes Interesse daran hat, die anderen von der eigenen Position zu überzeugen. Schwerer ist es m.E. in öffentlichen Situationen, weil das Agieren in der Öffentlichkeit Energie und Konzentration abzieht, oder wenn für die ganze Argumentation nur sehr wenig Zeit zur Verfügung steht.

B 3.4.: Spielt es für das Erkennen von Unredlichkeit eine Rolle, ob man die/den unredlich Argumentierende/n kennt oder schon öfter mit ihr/ihm zu tun hatte? Wenn ja, in welcher Hinsicht?

Ja natürlich. Wenn man die betreffende Person kennt und weiß, daß er/sie in der Vergangenheit schon öfter unredlich argumentiert hat, dann ist man irgendwie wachsam und merkt es eher als bei einer Person, die man nicht kennt. Außerdem spielt auch noch eine Rolle, ob einem der/die Betreffende sympathisch oder eher unsympathisch ist und

ob er/sie die gleiche inhaltliche Position vertritt wie man selbst oder eben eine ganz andere. Wenn er/sie einem unsympathisch ist oder eine ganz andere Auffassung hat, nimmt man alles sehr genau, wenn er/sie einem sympathisch oder die gleiche inhaltliche Position vertritt, drückt man eher ein Auge zu.

C 3.4.1.: Aber dann ist man doch voreingenommen. Dann kann man den Redebeitrag doch nicht mehr objektiv beurteilen?

Die Gefahr sehe ich auch; aber wenn man diese Gefahr kennt, dann kann man ja gegensteuern und ganz besonders darauf achten, daß man dem/der Betreffenden nicht unrecht tut.

B 3.5.: Gibt es Ihrer Meinung nach bestimmte Personen/Umstände, bei/unter denen man schneller geneigt sind, einen Redebeitrag als unredlich anzusehen?

Ja, es gibt schon Sachen, bei denen man hellhörig wird. Wenn jemand entweder sehr aggressiv, grob unhöflich oder latent feindselig ist, dann ist man schon von vorneherein gegen ihn/sie eingestellt. Dahinter verbirgt sich meistens etwas.

b) Personfaktoren

A 3.6.: Abschließend möchte ich noch auf die Person des/derjenigen zu sprechen kommen, der/die eine Unredlichkeit bemerkt. Gibt es Ihrer Meinung nach Personen, die Unredlichkeiten besonders schnell entdecken bzw. solche, die sich besonders schwer damit tun?

Ich denke, daß Personen, die eine grundsätzlich kritische Einstellung den Dingen gegenüber haben und die im Argumentieren erfahren sind, Unredlichkeiten schneller bemerken, weil sie einfach wachsamer sind. Personen hingegen, die besonders unkritisch sind, die kein Problembewußtsein haben und zudem noch unerfahren sind, tun sich vermutlich eher schwer damit.

B 3.7.: Sind diese beiden Personengruppen Ihrer Meinung nach durch ganz bestimmte Merkmale/Fähigkeiten gekennzeichnet?

Die mit der grundsätzlich kritischen Einstellung denken vermutlich differenzierter und haben wahrscheinlich eine ausgeprägte Vorstellung davon, was in einer Argumentation richtig und was falsch ist, was man machen darf und was man nicht machen darf. Die halten sich selbst an die Spielregeln der Argumentation und erwarten, daß andere das auch tun. Die Unkritischen haben vielleicht ein so starkes Harmoniebedürfnis, daß sie bestimmte Probleme gar nicht sehen wollen.

A 3.8.: Kennen Sie Personen, die immer sofort merken, wenn ein Redebeitrag nicht in Ordnung ist?

Ja, kenn' ich schon. Das sind Menschen, die ausgeprägte moralische Standards haben und von diesen Standards sehr überzeugt sind.

C 3.8.1.: Sind das nicht auch die großen Problematiker, diejenigen also, die Probleme bereits dann sehen, wenn andere noch nicht einmal daran denken? Und sind es nicht auch diejenigen, die immer sofort den moralischen Zeigefinger hoch halten?

Die sehen Probleme sicher früher als andere, und die täuschen sich auch manchmal. Aber ich bewerte das nicht negativ, sondern im Gegenteil, für mich ist das positiv. Und was das Moralische anbelangt, so finde ich es schon gut, wenn man auch in Argumentationen seine moralischen Grundsätze lebt. Es kommt eben darauf an, wie man für die Einhaltung dieser Grundsätze eintritt.

A 3.9.: Und kennen Sie Personen, die selten merken, wenn unredlich argumentiert wird?

Ja, kenn` ich auch. Das sind die Gutgläubigen, die die Realität nicht so wahrhaben wollen, wie sie ist.

C 3.9.1.: Sind das nicht auch die Optimisten? Diejenigen, die an das 'Gute' im Menschen glauben. Und Optimismus ist doch etwas Positives. Oder nicht?

Optimisten sind das schon, und Optimismus ist sicherlich etwas Positives. Aber er darf eben gerade nicht dazu führen, daß man die Realität nicht mehr sieht. Damit ist keinem geholfen.

B 3.10.: Kann man auch folgende Merkmale einer Person als Voraussetzung für eine gute und schnelle Diagnose ansehen? Wenn ja, inwiefern?

- Unabhängigkeit von äußeren Ereignissen/Situationen;
- verbindliches Wertesystem;
- Interesse an sozial-interaktiven Belangen;
- sozial-interaktive Sensibilität;
- Fähigkeit, Konflikte auszuhalten;
- Unabhängigkeit von der Anerkennung durch andere Personen;
- Zuversichtlichkeit, Situationen durch eigenes Bemühen beeinflussen zu können;
- rhetorische Eloquenz.

Das Wertesystem habe ich oben schon angesprochen, das ist schon wichtig. Eine gewisse Kompetenz im sozial-interaktiven Bereich ist sicherlich auch notwendig, weil man dann vielleicht eher merkt, wie etwas gemeint ist. Es ist ja manchmal schwierig zu entscheiden, ob eine Bemerkung unredlich ist oder ob es sich einfach um eine ungeschickte Formulierung handelt. Man muß eben in der Lage sein, hinter die Dinge zu blicken. Die anderen Aspekte wären mir weniger wichtig.

B 3.11.: Könnte es sein, daß zu diesen Merkmalen, die Sie jetzt identifiziert haben, noch ganz spezielle Fähigkeiten hinzukommen müssen?

Das kann schon sein, aber mir fällt dazu im Moment nichts ein.

B 3.12.: Würden Sie zustimmen, daß der/die Zuhörer/in in der Regel ein bestimmtes Wissen über den Sachverhalt haben muß, über den argumentiert wird, um eine Äußerung als unredlich erkennen zu können?

In der Regel nicht. Es kommt ganz darauf an, um was für eine Unredlichkeit es sich handelt. Klar, wenn jemand lügt, dann muß man schon das bessere bzw. das richtige Wissen haben, um die Lüge decouvrieren zu können. Aber manche persönlichen Beleidigungen kann man erkennen, ohne daß man etwas von dem Sachverhalt versteht.

C 3.12.1.: Aber das Gerechtigkeitsempfinden ist doch unabhängig von dem sachlichen Wissen, und auf dieses Empfinden kommt es bei der Diagnose doch letztlich an. Oder nicht?

Ja, da haben Sie eigentlich recht. Meistens spürt man zuerst die Unredlichkeit intuitiv. Das sachliche Wissen ist dann vielleicht eher nebengeordnet.

- A. Zentrale Begriffe zum 'Ansprechen und Erkennen unredlicher/unfairer Argumente': große rechteckige weiße Kärtchen.
- B.1. Formale Beziehungen zwischen Begriffen/Konzepten, die Definitionen (im weiteren Sinne) angeben (im Zusammenhang mit dem 'Ansprechen und Erkennen unredlicher/unfairer Argumente'): schmale weiße Kärtchen.
- B.2. Formale Beziehungen zwischen Begriffen/Konzepten, die empirische Abhängigkeiten (im Zusammenhang mit dem 'Ansprechen und Erkennen unredlicher/unfairer Argumente') angeben: schmale weiße Kärtchen.
- C. Formale Relationen zwischen Begriffen, die Handlungsabläufe und Handlungsalternativen angeben, die beim 'Ansprechen und Erkennen unredlicher/unfairer Argumente' auftreten (können).
- D. Formale Beziehungen zwischen Begriffen, die beim Bewerten von Begriffen im Zusammenhang von 'Ansprechen und Erkennen unredlicher/unfairer Argumente' auftreten (können): schmale weiße Kärtchen.

Achtung: Neben den von uns für die zwei Strukturbilder verwendeten formalen Relationen haben wir für jeden Relationenbereich Ergänzungsrelationen zusammengestellt, auf die Sie bei der Veränderung des von Ihnen gewählten Strukturbildes ebenfalls zurückgreifen können (wenn Sie wollen). Diese Relationen finden Sie am Schluß des Leitfadens unter Punkt 4.

B.1. Formalrelationen im Bereich Definieren

1.1. Das ist/das heißt

steht für: eine Erklärung, was ein bestimmtes Konzept (ein bestimmter Begriff) bedeutet.

Beispiel: Jemand will einem anderen klarmachen, was er unter 'Zähneputzen' versteht, nämlich: 'regelmäßiges Bürsten der Zähne'. Dann kann er das mit dem 'das ist/das heißt'-Kärtchen so legen:



1.2. und

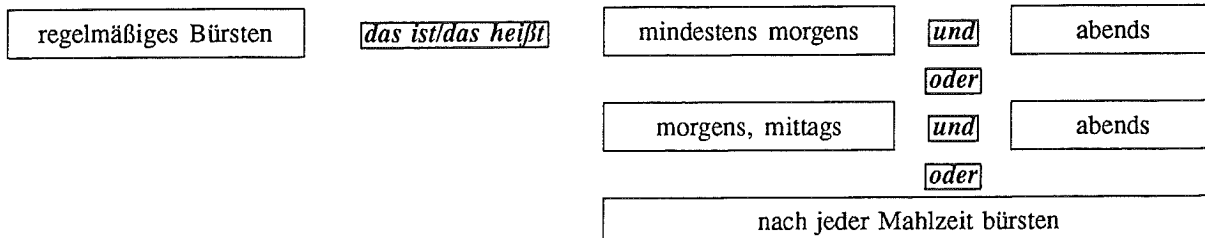
steht für: die verbindende Aneinanderreihung von Konzepten (Begriffen) und Sätzen.

Beispiel: Wenn wir eine Zahnärztin fragen, was unter 'Zähneputzen' zu verstehen ist, dann wird sie sich nicht mit dem 'regelmäßigen Bürsten der Zähne' zufriedengeben, sondern hinzufügen: *und* Bürsten des Zahnfleisches. Das läßt sich mit dem 'und'-Kärtchen so legen:



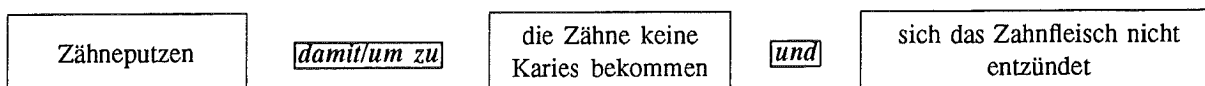
steht für: verschiedene Möglichkeiten, was ein Konzept (Begriff) bedeuten kann. Die Möglichkeiten können sich gegenseitig ausschließen (im Sinne von 'entweder-oder'), müssen es aber nicht (im Sinne von 'oder-auch').

Beispiel: Wir können als nächstes wissen wollen, was denn 'regelmäßiges Bürsten ...' heißt, und bekommen von unserer Zahnärztin daraufhin zur Antwort: mindestens morgens und abends *oder* morgens, mittags und abends *oder* nach jeder Mahlzeit. Das können wir nun mit dem 'oder'-Kärtchen folgenderweise legen:

1.4. **damit/um zu**

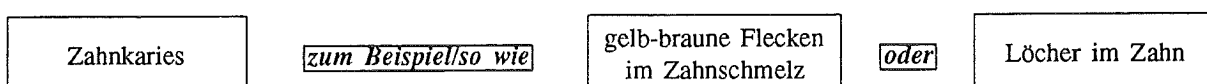
steht für: das Ziel, das wir mit einer Handlung erreichen wollen. Dabei kommt es nicht darauf an, ob dieses Ziel auch in Wirklichkeit erreicht wird. Zum Beispiel kommt es öfter vor, daß man mit anderen Spaß machen will, die verstehen den Spaß aber ganz anders und werden böse. Durch das Kärtchen 'damit/um zu' wird also nur das angestrebte Ziel des Handelns angegeben, unabhängig davon, ob es auch erreicht wird.

Beispiel: Wir fragen also die Zahnärztin danach, was eigentlich der Sinn und das Ziel des Zähneputzens sein soll, und erhalten zur Antwort: damit die Zähne keine Karies bekommen und sich das Zahnfleisch nicht entzündet. Dies können wir nun mit dem 'damit/um zu'-Kärtchen (und dem schon bekannten 'und'-Kärtchen) so zusammenlegen:

1.5. **zum Beispiel/so wie**

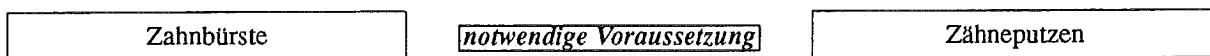
steht für: Dinge oder Ereignisse, die als Beispiel für den gemeinten Begriff in der Realität angesehen werden können; im Unterschied zur 'das ist/das heißt'-Erklärung also nicht lediglich das, was mit einem Begriff sprachlich gemeint ist, sondern was an Gegenständen oder Ereignissen in der Wirklichkeit darunter fällt.

Beispiel: Wir wollen von der Zahnärztin wissen, was denn alles unter 'Zahnkaries' fällt. Die Antwort ist: zum Beispiel gelb-braune Flecken im Zahnschmelz oder sogar Löcher. Das würden wir also folgenderweise notieren:



steht für: Voraussetzungen, die bei der Rede von einer bestimmten Handlung notwendigerweise mit unterstellt werden bzw. die eine andere Person bei dieser Handlung notwendig mit behaupten muß; nicht zu verwechseln mit Bedingungen, von denen das Eintreten einer Handlung, eines Ereignisses etc. in der Regel abhängt (aber nicht notwendigerweise abhängen muß).

Beispiel: Entsprechend der Erläuterung zu dem, was 'Zähneputzen' heißen soll (s.o. 1.1.), ist für Zähneputzen der Einsatz einer Zahnbürste eine notwendige Voraussetzung; ohne die Benutzung der Zahnbürste würde man entsprechende Handlungen zur Zahnpflege eben anders benennen müssen: z.B. bei ausschließlicher Verwendung von Wasser etwa 'Umspülen' oder 'Munddusche'; bei entsprechenden Bewegungen mit dem Finger statt mit einer Zahnbürste etwa: 'Zahnfleischmassage'. Der entsprechende Legevorgang wäre am anschaulichsten so vorzunehmen, daß die Voraussetzung links von dem damit erläuterten Begriff steht:

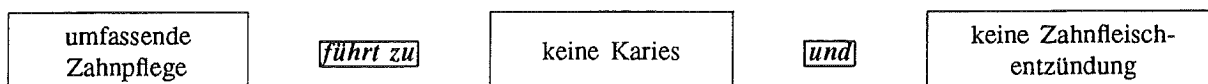


B.2. Formalrelationen aus dem Bereich 'empirische Abhängigkeiten'

2.1. **führt zu**

steht für: die Verbindung von Ursachen und Wirkungen. 'Führt zu' kann also die Antwort auf zwei Fragerichtungen angeben: einmal auf die Frage 'Was führt zu einem vorhandenen Ereignis/einer Handlung?'; zum anderen auf die Frage 'Wozu führt ein vorhandenes Ereignis/eine Handlung?' Bei der Antwort auf die 'Was-Frage' wird die 'Ursache' vor das 'führt zu'-Kärtchen gelegt; bei der Antwort auf die 'Wozu-Frage' wird die 'Wirkung' (rechts) hinter das 'führt zu'-Kärtchen gelegt.

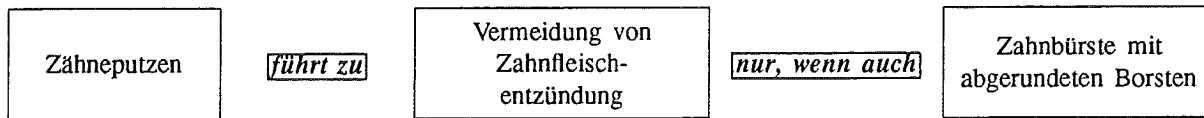
Beispiel: Bezogen auf unser Beispiel geht es bei dieser Relation darum, ob die mit bestimmten Handlungen beabsichtigten Wirkungen auch wirklich eintreten, d.h. ob eine umfassende Zahnpflege auch in der Tat zur Vermeidung von Karies und Zahnfleischentzündung führt. Diese Wirkungen können mit Hilfe des 'führt zu'-Kärtchens folgendermaßen gelegt werden:



2.2. **nur, wenn auch**

steht für: eine Bedingung, die von der Ursache und der Wirkung einer 'führt zu'-Verbindung unabhängig ist, aber vorhanden sein muß, damit diese 'führt zu'-Verbindung auch wirklich eintritt (gilt).

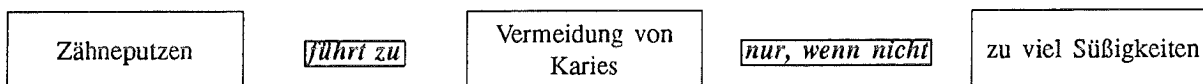
Beispiel: Mit diesem Kärtchen können wir eine Antwort auf ein Problem geben, das manchmal in der Zahnarztpraxis auftritt: Es putzt nämlich jemand durchaus regelmäßig (z.B. morgens und abends oder sogar nach jeder Mahlzeit) seine Zähne und bekommt trotzdem Zahnfleischbluten. Dies kann dann daran liegen, daß die Zahnbürste zu hart ist und vor allem zu raue Borsten hat, die das Zahnfleisch nicht in erster Linie massieren, sondern aufrauen und damit verletzen. Das regelmäßige Zähneputzen führt also nur zur Vermeidung von Zahnfleischentzündung, wenn man die richtige Zahnbürste hat, und das heißt eben eine mit abgerundeten Borsten. Diese zusätzliche Bedingung läßt sich dann folgenderweise mit dem 'wenn auch'-Kärtchen legen:



2.3. nur, wenn nicht

steht für: eine zusätzliche Bedingung (wie in dem Fall des 'nur, wenn auch'), die aber nicht vorliegen darf, damit eine 'führt zu'-Verbindung eintritt (gilt).

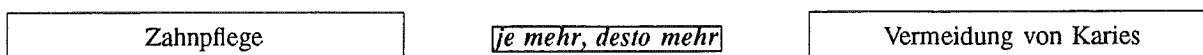
Beispiel: Mit diesem Kärtchen können wir die Antwort auf ein Problem geben, das besonders bei Kindern ziemlich häufig auftritt: Sie putzen nämlich u.U. durchaus regelmäßig die Zähne (z.B. morgens und abends), bekommen aber trotzdem Karies; das kann nun daran liegen, daß sie außerordentlich viel Süßigkeiten lutschen, die in der Zeit zwischen dem Zähneputzen den Zahnschmelz erheblich angreifen. Das regelmäßige Zähneputzen führt also nur dann zu keiner Karies, wenn nicht gleichzeitig zu viele Süßigkeiten gegessen werden. Das läßt sich parallel zur 'wenn auch'-Struktur legen:



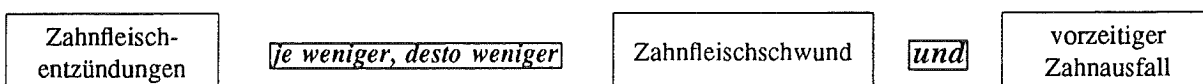
2.4. je mehr, desto mehr/je weniger, desto weniger

steht für: die Verbindung von Ursachen und Wirkungen (wie 2.1.), jedoch mit gleichläufiger Richtungsangabe.

Beispiel: Die Wahrscheinlichkeit einer Vermeidung von Karies steigt mit der Intensität der Zahnpflege. Dies läßt sich mit dem 'je mehr, desto mehr'-Kärtchen so legen:

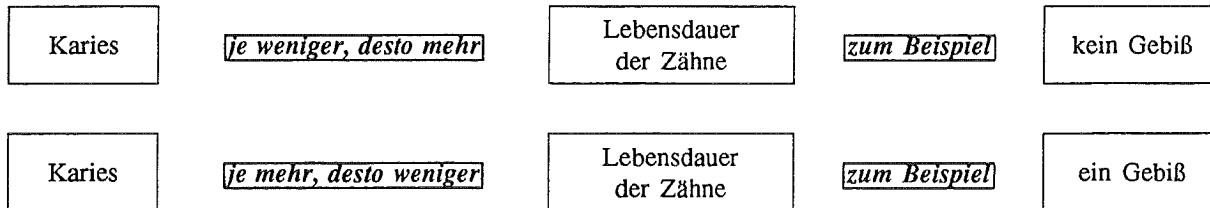


Gleichzeitig ist bei intensiver Zahnpflege auch weniger mit Zahnfleischentzündungen zu rechnen. Zahnfleischentzündungen ihrerseits können zu Zahnfleischschwund und (vorzeitigem) Zahnausfall führen. Dies läßt sich mit dem 'je weniger, desto weniger'-Kärtchen so legen:



steht für: die Verbindung von Ursachen und Wirkungen (wie 2.1.), nur mit gegenläufiger Richtungsangabe.

Beispiel: Es wäre nun denkbar, daß jemand nicht so recht einsieht, warum er Karies vermeiden soll. Eine entsprechende Frage würde unsere Zahnärztin damit beantworten, daß Karies eben zu geringerer Lebensdauer der Zähne führt, was dann am Schluß frühzeitig ein Gebiß (die sog. 'Dritten Zähne') nötig macht. Das läßt sich mit der gegenläufigen 'je, desto'-Relation folgenderweise legen:



C. Formalrelationen im Bereich von Handlungsabläufen und Handlungsalternativen

C.1. indem

steht für: einen Teilschritt innerhalb von Handlungen, wenn die jeweilige (Gesamt-)Handlung durch mehrere solche Teilhandlungen zusammengesetzt ist.

Beispiel: Für das Zähneputzen gibt es z.B. eine sinnvolle Vorbereitung, von der die meisten gar nichts wissen: Es handelt sich darum, daß man zunächst die Speisereste aus den Zahnzwischenräumen entfernen sollte; danach sollte man erst mit den bekannteren Teilschritten des Bürstens der Zähne und des Zahnfleisches beginnen (s.o. und u.). Wir schreiben diesen ersten Teilschritt des Gesamthandlung 'Zähneputzen' mit Hilfe des 'indem'-Kärtchens so auf:

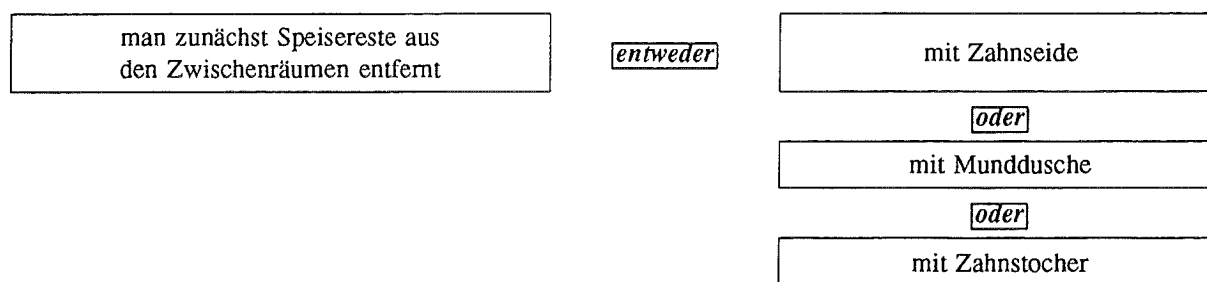


C.2. entweder ... oder ... oder ...

steht für: verschiedene, sich ausschließende Möglichkeiten von Handlungen oder Handlungsweisen; die Handlungsweisen können sich z.B. auf die Art des Handelns, die Zeit, die verwendeten Mittel etc. beziehen.

Beispiel: Für die Entfernung von Speiseresten aus Zahnzwischenräumen bietet die Zahn-technik mittlerweile verschiedene Möglichkeiten an: Man kann das ganz alte Mittel des Zahnstochers benutzen (den es mittlerweile auch in modernerer Form in der Apotheke zu kaufen gibt), oder eine sogenannte Zahnseide benutzen (ein dünner Seidenfaden, der zwischen den Zahnräumen hin- und hergezogen wird) oder aber – ganz aufwendig modern – eine Munddusche einsetzen (ein Gerät, durch das ein pulsierender Wasserstrahl zwischen die Zähne gelenkt wird, der so die Speisereste herausschwemmt). Das Beispiel macht schon

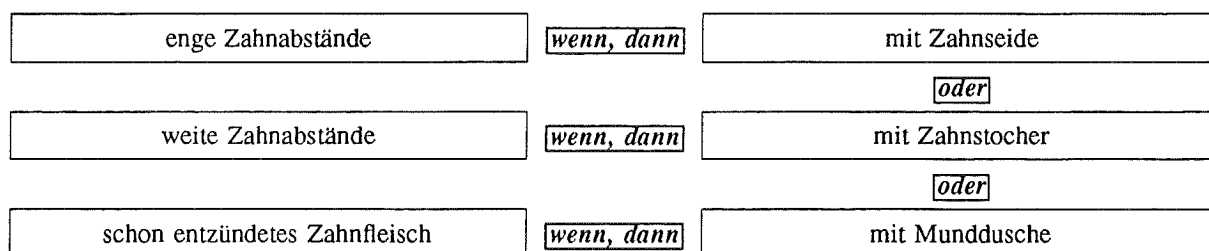
klar, daß es bei dem 'entweder-oder'-Kärtchen nicht nur um zwei Möglichkeiten gehen muß, sondern es können im Prinzip unendlich viele sein, so viele, wie eben in dem jeweiligen Problembereich vorhanden oder sinnvoll einzusetzen sind. Wir schreiben dabei unsere drei Möglichkeiten folgenderweise auf:



C.3. **wenn, dann**

steht für: Bedingungen, von denen die Entscheidung für die eine oder andere Handlungsmöglichkeit abhängt. Die jeweilige spezielle Bedingung wird mit Hilfe des 'wenn, dann'-Kärtchens vor der jeweiligen Handlungsmöglichkeit vermerkt.

Beispiel: Der Einsatz der drei beschriebenen Mittel zur Entfernung der Speisereste aus den Zahnzwischenräumen hängt im besten Falle nicht nur davon ab, welches dieser Mittel greifbar ist, sondern auch von den Eigenschaften des jeweiligen Gebisses. Wir fragen wieder unsere Zahnärztin um Rat, der folgenderweise aussieht: Wenn jemand enge Zahnabstände hat, sollte er am besten die Zahnseide (oder die Munddusche) benutzen, bei weiten Zahnabständen ist der Zahnstocher brauchbar, bei entzündetem Zahnfleisch ist die Munddusche (auch wegen des damit verbundenen Massageeffektes) am besten. Wir können diesen Ratschlag nun mit Hilfe des 'wenn, dann'-Kärtchens so legen:



C.4. **und dann**

steht für: eine Handlung oder einen Handlungsteilschritt, die sich an eine andere schon beschriebene Handlung (bzw. einen schon beschriebenen Handlungsteilschritt) anschließen.

Beispiel: Wir haben oben bei dem 'indem'-Kärtchen schon gesagt, daß die Entfernung von Speiseresten aus den Zahnzwischenräumen lediglich den ersten (Teil-)Schritt des Zähneputzens darstellt, auf den das eigentliche Bürsten folgt, das darin besteht, daß man die Zahnbürste rotierend von oben nach unten sowie von vorn nach hinten bewegt. Diese beiden aufeinanderfolgenden Schritte lassen sich durch das 'und dann'-Kärtchen verbinden:

indem

man zunächst Speisereste
aus den
Zahnräumen
entfernt

und dann

die Zahnbürste rotierend
von oben nach unten
sowie von vorn nach
hinten bewegt

C.5. **und zugleich**

steht für: Handlungen bzw. Handlungsteilschritte, die gleichzeitig mit anderen Handlungen bzw. Handlungsteilschritten durchgeführt werden. Dazu gehört auch und vor allem die Angabe, auf welche Art und Weise bestimmte Handlungen bzw. Teilschritte auszuführen sind.

Beispiel: Die Zahnärztin, die uns berät, weist darauf hin, daß diese rotierenden Bewegungen beim Zähneputzen das Wichtigste sind, weil nur durch sie wirklich ein Bürsten der Zähne und des Zahnfleisches erreicht wird. Das ganze nutzt aber nichts, wenn man praktisch nur 'streichelnd' über Zähne und Zahnfleisch hin- und herfährt; es ist vielmehr ein gewisser Druck auszuüben, der das Zahnfleisch auch wirklich massieren kann. Diese Anforderungen können wir mit dem 'und zugleich'-Kärtchen notieren:

die Zahnbürste rotierend bewegt

und zugleich

massierenden Druck ausübt

C.6. **und sobald**

steht für: eine Handlung bzw. einen Handlungsteilschritt, die/der zu einem bestimmten Zeitpunkt einsetzt (oder einsetzen sollte).

Beispiel: Der massierende Druck auf das Zahnfleisch sollte natürlich nicht zu stark sein; hier bedarf es einiger Übung, den richtigen Druck herauszufinden. Trotzdem kann es sein, daß nach einiger Zeit durch einen Druck, der vorher völlig in Ordnung war, das Zahnfleisch gereizt wird. In diesem Fall ist es am wahrscheinlichsten, daß die Zahnbürste abgenutzt ist, d.h. die einzelnen Borsten zu starr und rauh geworden sind, so daß sie das Zahnfleisch eher verletzen. Sobald dies der Fall ist, sollte eine neue Zahnbürste benutzt werden. Wir können das mit Hilfe des 'und sobald'-Kärtchens folgenderweise legen:

massierenden Druck ausübt

und sobalddas Zahnfleisch gereizt wird,
neue Zahnbürste benutzen

D. Formalrelationen im Bereich der Begründung (positiver) Wertungen

D.1. **soll sein**

steht für: eine positive Wertung, daß etwas gut, schön etc. ist; daß es als Ziel anzustreben ist oder angestrebt werden sollte.

Beispiel: Alle Auskünfte, die wir bisher von der Zahnärztin berichtet haben, laufen insgesamt darauf hinaus, daß Zähneputzen etwas Gutes, Anzustrebendes ist; deshalb können wir diese positive Bewertung dadurch veranschaulichen, daß wir über das Kärtchen 'Zähneputzen' unser 'soll sein'-Kärtchen legen:

soll sein

Zähneputzen

D.2. deshalb

steht für: Begründung einer positiven Wertung durch Rückgriff auf die Folgen bzw. Wirkungen des positiv bewerteten Ereignisses, der Handlung etc.. Diese Folgen/Wirkungen sind entweder durch das 'führt zu'-Kärtchen oder ein 'je desto'-Kärtchen mit dem positiv bewerteten Ereignis/der Handlung verbunden. Jetzt wird also noch zusätzlich zu dem 'führt zu' (bzw. 'je desto') festgehalten, daß diese Folgen/Wirkungen die Begründung dafür darstellen, warum dieses Ereignis/die Handlung 'sein soll'. Es ist also z.B. zu notieren:

soll sein

Zähneputzen

deshalb**führt zu**

keine Karies

undkeine Zahnfleisch-
entzündung**D.3. führt allerdings auch zu**

steht für: eine Folgewirkung, die durch eine Handlung eigentlich nicht beabsichtigt ist, aber trotzdem (zusätzlich) zur gewünschten Wirkung auch noch auftritt (eine sogenannte Nebenfolge).

Beispiel: Die oben angeführten, nicht positiv bewerteten Zahnschmerzen führen zwar in Verbindung mit der Erklärung über den Zusammenhang mit (mangelndem) Zähneputzen zur Einsicht in die Nützlichkeit des Zähneputzens, haben aber als einzelne bei den meisten Menschen auch noch die Wirkung, daß sie Angst vor dem Zahnarztbesuch entwickeln. Eine solche Angst aber ist natürlich nicht beabsichtigt, wenn wir die Einsicht in die Nützlichkeit des Zähneputzens herstellen wollen, weil durch diese Angst u.U. der Zahnarztbesuch unregelmäßiger und zu spät erfolgt (was, wie bekannt (s.o.), die Wahrscheinlichkeit von Karieserkrankung nur vergrößert). Deshalb fügen wir diese von der Bewertung her unerwünschte Angst vor dem Zahnarztbesuch, die von den Zahnschmerzen ausgelöst wird, mit dem 'führt allerdings auch zu'-Kärtchen an:

Zahnschmerz

führt allerdings auch zu

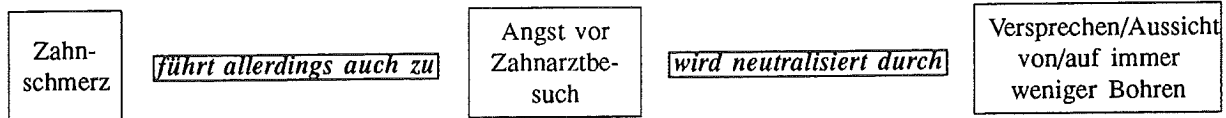
Angst vor Zahnarztbesuch

D.4. wird neutralisiert durch (soweit möglich)

steht für: eine Maßnahme, die die negative Wirkung einer unerwünschten Nebenfolge soweit wie möglich zu kompensieren in der Lage ist.

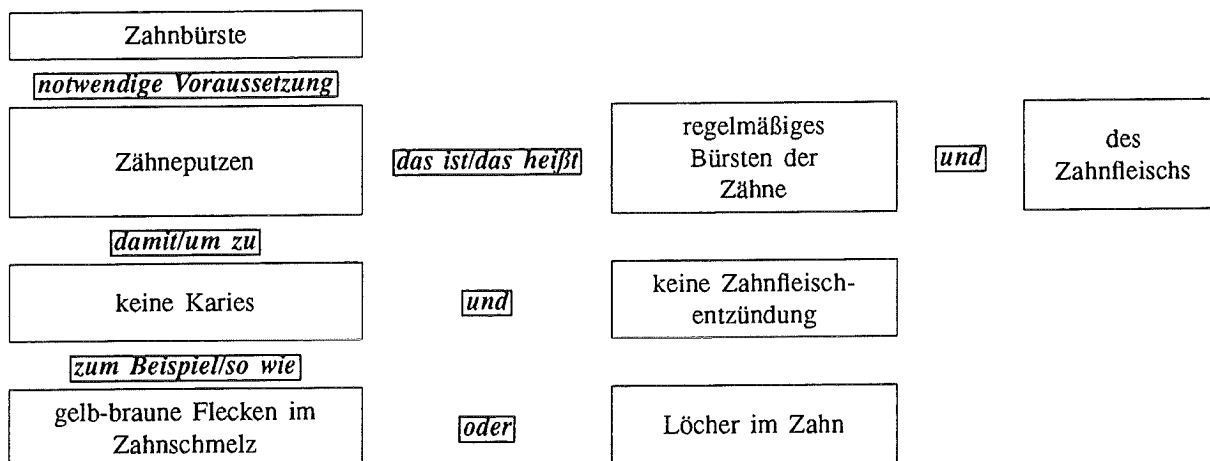
Beispiel: Die unerwünschte Nebenfolge 'Angst vor Zahnarztbesuch' hängt in der Regel damit zusammen, daß die Patient/innen Angst vor dem Bohren (oder Schlimmerem) beim Zahnarzt haben. Dies läßt sich nun, soweit wie möglich, dadurch neutralisieren, daß man sich klarmacht bzw. von der Zahnärztin versprochen bekommt, daß bei regelmäßigem, rechtzeitigem Zahnarztbesuch die Aussicht besteht, daß immer weniger gebohrt werden

muß (weil immer weniger fortgeschrittene Karies zu entdecken ist). Diese kompensierende Maßnahme können wir mit Hilfe des 'Neutralisierungs'-Kärtchens so legen: 106



3. Gewichtungen

Gewichtungen und Intensitäten von Begriffen im Bereich des Definierens von Begriffen im Zusammenhang mit dem 'Ansprechen und Erkennen unredlicher/unfairer Argumente' sollen mit Hilfe der links-rechts- und oben-unten-Achse abgebildet werden; dabei wird für das linkere bzw. obere Kärtchen (Konzept) immer das größere Gewicht/die stärkere Intensität im Vergleich zu dem/n folgenden (rechten bzw. unteren) Kärtchen unterstellt. Zum Beispiel sollte bei *und*- bzw. *oder*-Verbindungen das am weitesten links liegende Kärtchen/Konzept das größte Gewicht haben, das äußerste rechte Kärtchen das geringste Gewicht. In bezug auf die Intensität von definierenden Relationen hat die im Schaubild höher (oben) stehende (gelegte) Beziehung die größere Intensität im Vergleich zu darunter liegenden Beziehungen. Folgendes Strukturlegebeispiel mag dies verdeutlichen:



(Noch ein praktischer Legehinweis: Relationskärtchen müssen nicht notwendigerweise waa-gerecht gelegt werden; sie können je nach Bedarf auch senkrecht gestellt werden.)

4. Ergänzungsrelationen

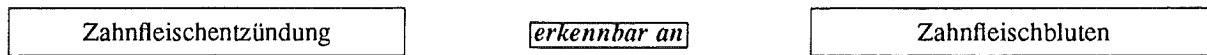
B.1. Formalrelationen im Bereich Definieren

1a. erkennbar an

steht für: Zeichen oder Signal für etwas, was mit einem bestimmten Wort/Begriff in der Realität gemeint ist, also ein Signal, das z.B. (wie ein Symptom die Krankheit) das gemeinte Objekt oder Ereignis anzeigt, ohne dieses selbst zu sein.

Beispiel: Wenn man die Zahnärztin fragen würde, woran man denn erkennen kann, ob das Zahnfleisch entzündet ist, so würde sie mit größter Wahrscheinlichkeit antworten: daran, ob es beim Zähneputzen oder z.B. Beißen in einen harten Apfel blutet oder nicht. Das Bluten

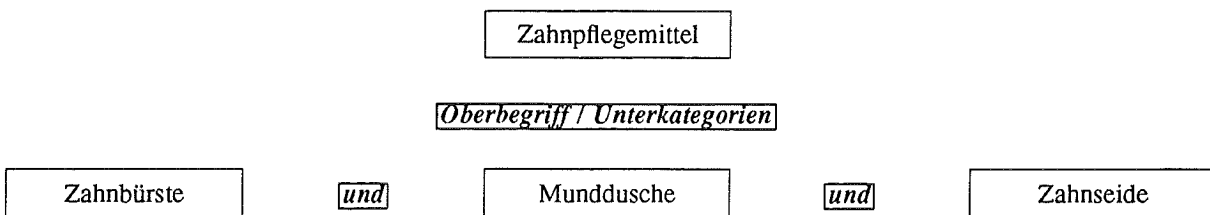
ist also ein Anzeichen für die Entzündung, d.h. die Entzündung ist 'erkennbar an' dem Zahnfleischbluten. Das läßt sich dementsprechend folgenderweise veranschaulichend legen:



1b. **Oberbegriff/Unterkategorien**

steht für: Unterkategorien zu einem Begriff, der in bezug auf diese Kategorien einen Oberbegriff darstellt.

Beispiel: Die Verwendung einer Zahnbürste stellt eine Möglichkeit der Zahnpflege dar. Zur umfassenden Zahnpflege gehört auch noch die bereits erwähnte Munddusche sowie das Reinigen der Zahnzwischenräume mit Zahnseide. 'Zahnbürste', 'Munddusche' und 'Zahnseide' stellen somit Unterbegriffe des Oberbegriffs 'Zahnpflegemittel' dar. Diese Relation läßt sich so legen:



B.2. Formalrelationen aus dem Bereich 'empirische Abhängigkeiten'

2a. **Je mehr, desto mehr/je weniger, desto weniger (in beiden Richtungen)**

steht für: eine gegenseitige Abhängigkeit, bei der die Richtung gleichläufig ist.

Beispiel: Die Antwort auf die vorherige Frage, warum denn Karies zu vermeiden sei, ist sicherlich eine sehr langfristige gewesen, für die es einige dazwischen liegende Schritte gibt. Einer dieser Schritte ist, daß die meisten Menschen, wenn sie Karies bekommen, (unvernünftigerweise) dazu neigen, umso unregelmäßiger und später den Zahnarzt aufzusuchen (weil jeder Zahnarztbesuch eben mit mehr Schmerzen verbunden ist). Das läßt sich mit der hier neu hinzugekommenen Relation folgenderweise legen:

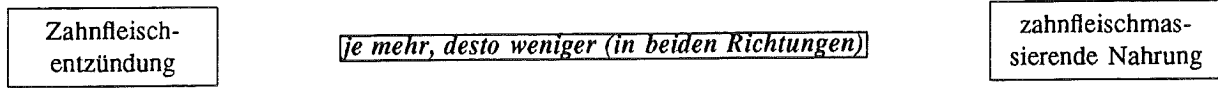


2b. **je mehr, desto weniger/je weniger, desto mehr (in beiden Richtungen)**

steht für: eine gegenseitige Abhängigkeit, bei der die Richtung gegenläufig ist.

Beispiel: Gerade wenn man das Signal für Zahnfleischentzündung, nämlich das Zahnfleischbluten, mit berücksichtigt, wird verständlich, daß und warum viele Menschen, die Zahnfleischentzündung haben, z.B. harte Äpfel oder Brot nicht mehr essen, weil es bei ihnen

Zahnfleischbluten auslöst und erkennbar macht; nun haben aber solche Nahrungsmittel gerade durch den zahnfleischmassierenden Effekt normalerweise eine positive Wirkung auf das Zahnfleisch, so daß bei ihrer Vermeidung das Zahnfleischbluten auf lange Sicht her noch stärker wird. Dieser Teufelskreis läßt sich mit dem hier eingeführten Kärtchen für 'negative gegenseitige Abhängigkeit' folgenderweise legen:

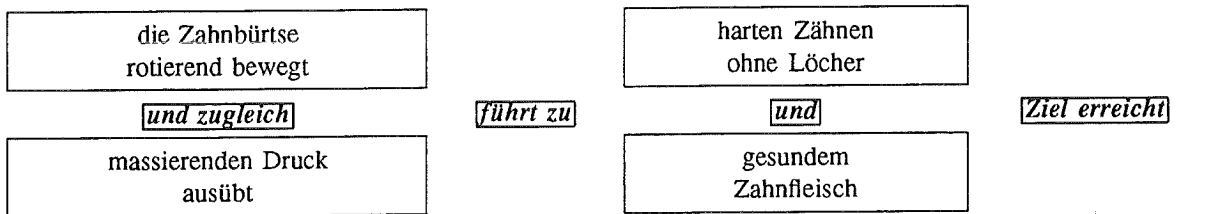


C. Formalrelationen im Bereich von Handlungsabläufen und Handlungsalternativen

Ca. Ziel erreicht

steht für: den erfolgreichen Abschluß von Handlungen (einzelnen oder mehreren). Mit Handlungen werden normalerweise bestimmte positiv bewertete (s.o.) Wirkungen bzw. Folgen beabsichtigt (s.o.). Wenn diese Wirkungen/Folgen auch tatsächlich eintreten und damit das Problem, das gelöst werden sollte, soweit möglich erledigt ist, läßt sich dieser Abschluß durch die Bewertung 'Ziel erreicht' festhalten.

Beispiel: Wenn man immer richtig Zähne putzt (also zunächst die Speisereste entfernt, dann die Zahnbürste rotierend bewegt, zugleich massierenden Druck ausübt sowie nicht zu viele Süßigkeiten ißt usw.: s.o.), dann führt das zu harten Zähnen (ohne Karies) und gesundem Zahnfleisch. Und das war ja das zentrale Ziel, von dem wir bei dem ganzen Problem des Zähneputzens ausgegangen sind. Also können wir vermerken: 'Ziel erreicht':



Cb. und bis

steht für: eine Handlung oder einen Handlungsteilschritt, die/der bis zu einem bestimmten Zeitpunkt ausgeführt wird (oder ausgeführt werden sollte).

Beispiel: Bei richtigem Zähneputzen kann man also eine leichte Entzündung des Zahnfleisches, die sich durch leichtes Zahnfleischbluten zeigt, durch vermehrtes Zähneputzen beheben. Wenn sich also ein leichtes Zahnfleischbluten zeigt, sollte man am besten nach jeder Mahlzeit die Zähne putzen, zumindest bis das Zahnfleischbluten aufgehört hat. Dies läßt sich mit dem 'und bis'-Kärtchen so veranschaulichen:



steht für: Wiederholung einer Handlung oder eines Handlungsteilschrittes, wobei die Anzahl und/oder die Bedingungen, von der die Anzahl der Wiederholungen abhängen, angegeben werden.

Beispiel: Wir hatten schon den Hinweis der Zahnärztin kennengelernt, daß normales regelmäßiges Zähneputzen nicht ausreicht, wenn gleichzeitig überdurchschnittlich viele Süßigkeiten gegessen werden. In diesem Fall ist es nötig und sinnvoll, am besten nach jedem Genuß von Süßigkeiten deren kariesfördernde Wirkung durch ein Zähneputzen zu verhindern. Dies läßt sich durch das 'und sooft'-Kärtchen abbilden:

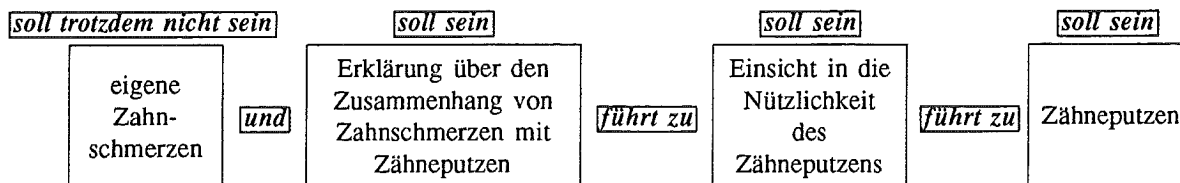


D. Formalrelationen im Bereich der Begründung (positiver) Wertungen

Da. **soll trotzdem nicht sein**

steht für: Bedingungen (oder Teile von Bedingungen), die zwar zu einer gewünschten Folge/Wirkung führen, aber selbst nicht erwünscht sind.

Beispiel: Wenn Zähneputzen so gut und nützlich ist, wie es die Zahnärzte/innen behaupten, dann ergibt sich natürlich die Frage: Was führt zu Zähneputzen? Die Antwort scheint zunächst einfach, nämlich: die Einsicht in die Nützlichkeit. Die aber kommt bei den meisten Menschen nicht nur durch die Erklärung über die Nützlichkeit, z.B. über den Zusammenhang von Zahnschmerzen und mangelndem Zähneputzen zustande, sondern dadurch, daß sie auch Zahnschmerzen selbst erfahren müssen. Dabei ist es sicher so, daß wir die Bedingung 'Einsicht in die Nützlichkeit' als erwünscht ('soll sein') ansehen, ebenso die 'Erklärung über den Zusammenhang ...', nicht aber unbedingt die 'Zahnschmerzen' selbst. Wir würden diese (Rahmen-)Bedingung daher mit dem Kärtchen 'soll trotzdem nicht sein' belegen:



Db. **letzte Möglichkeit**

steht für: Die Bewertung einer Handlung unter übergeordneten moralischen Gesichtspunkten als nur akzeptierbar, wenn kein anderes Mittel zur Verfügung steht, das ein angestrebtes Ziel zu erreichen gestattet. Es handelt sich also um Handlungen, die durchaus erfolgreich eine bestimmte (beabsichtigte) Wirkung zur Folge haben, die aber aus (übergeordneten) moralischen Gründen eigentlich abgelehnt werden und daher nur, wenn alle anderen Mittel zur Erreichung des angestrebten Ziels versagen, akzeptiert werden.

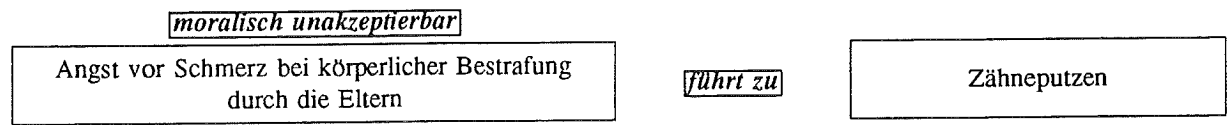
Beispiel: Bei manchen Menschen scheint es so zu sein, daß die Angst vor dem Zahnarztbesuch leider die einzige erfolgreiche Möglichkeit ist, sie zum Zähneputzen zu bewegen. Das gilt besonders häufig im Kindesalter. Nun halten wir aber 'Angstmachen' an sich für ein moralisch nicht anzustrebendes, sondern abzulehnendes Erziehungsmittel. Deshalb scheint uns seine Anwendung nur gerechtfertigt, wenn wirklich (nachgewiesenerweise) alle anderen Motivierungsmittel versagt haben. Wir notieren also zusätzlich zu der 'führt zu/dadurch daß'-Relation auch noch die (moralische) Bewertung 'letzte Möglichkeit':



Dc. moralisch unakzeptierbar

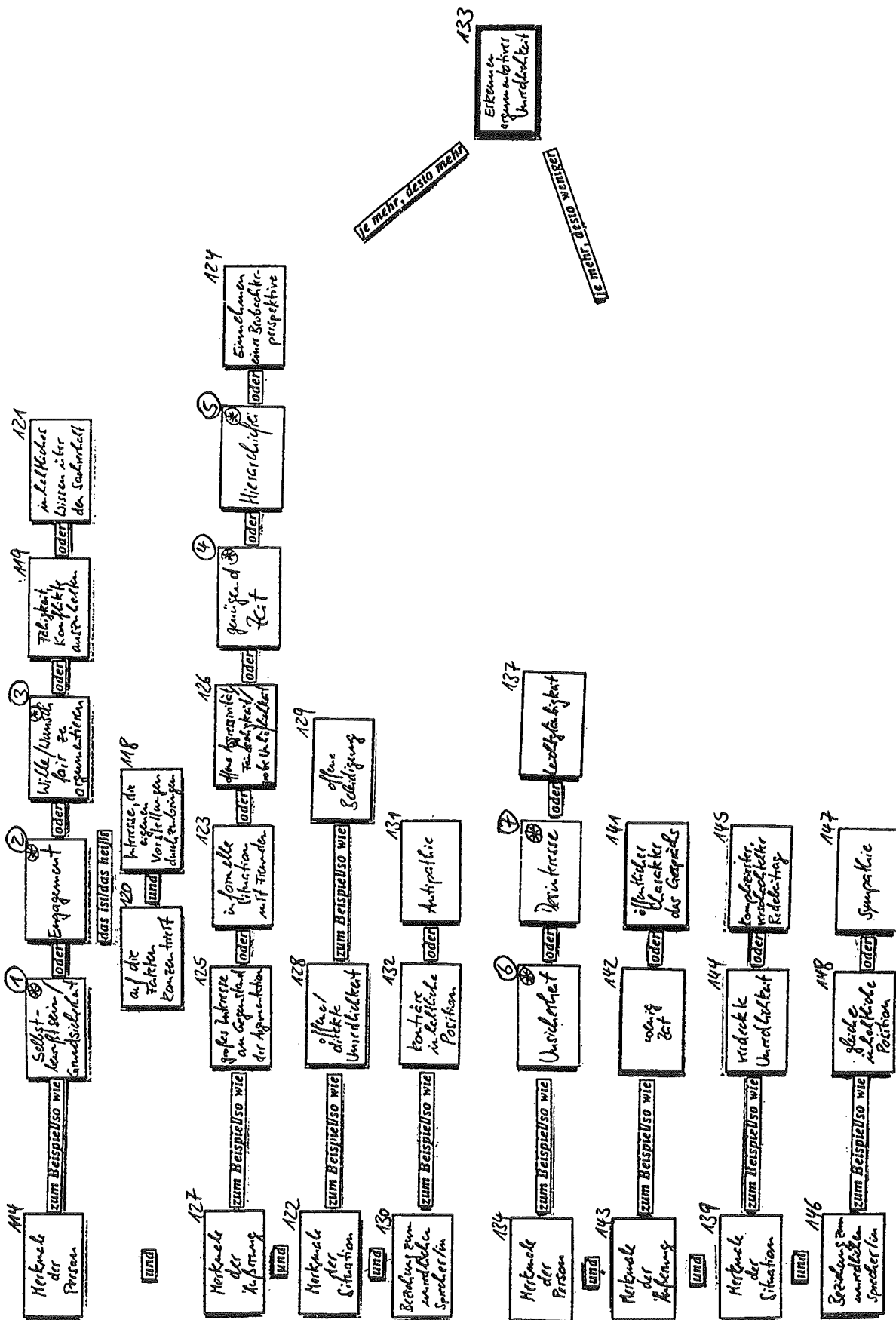
steht für: die Bewertung von (eigentlich erfolgreichen) Handlungen unter übergeordneten (moralischen) Gesichtspunkten ist grundsätzlich unakzeptierbar. Es handelt sich also um solche Handlungen, die durchaus erfolgreich die angestrebten Wirkungen zur Folge haben, aber aus übergeordneten moralischen Gründen grundsätzlich als unakzeptierbar anzusehen sind, das heißt auch als letzte Möglichkeit nicht zu akzeptieren sind.

Beispiel: Bei manchen Kindern nutzt nicht einmal die 'Angst vor dem Zahnarztbesuch', um sie zu regelmäßigem Zähneputzen zu bewegen. Die einzige wirksame Möglichkeit scheint die Angst vor bzw. der Schmerz bei körperlicher Bestrafung durch die Eltern zu sein. Da wir aber Schläge als Erziehungsmittel ganz prinzipiell ablehnen, vermerken wir zu der 'führt zu/dadurch daß'-Relation zusätzlich die Bewertung 'moralisch unakzeptierbar':

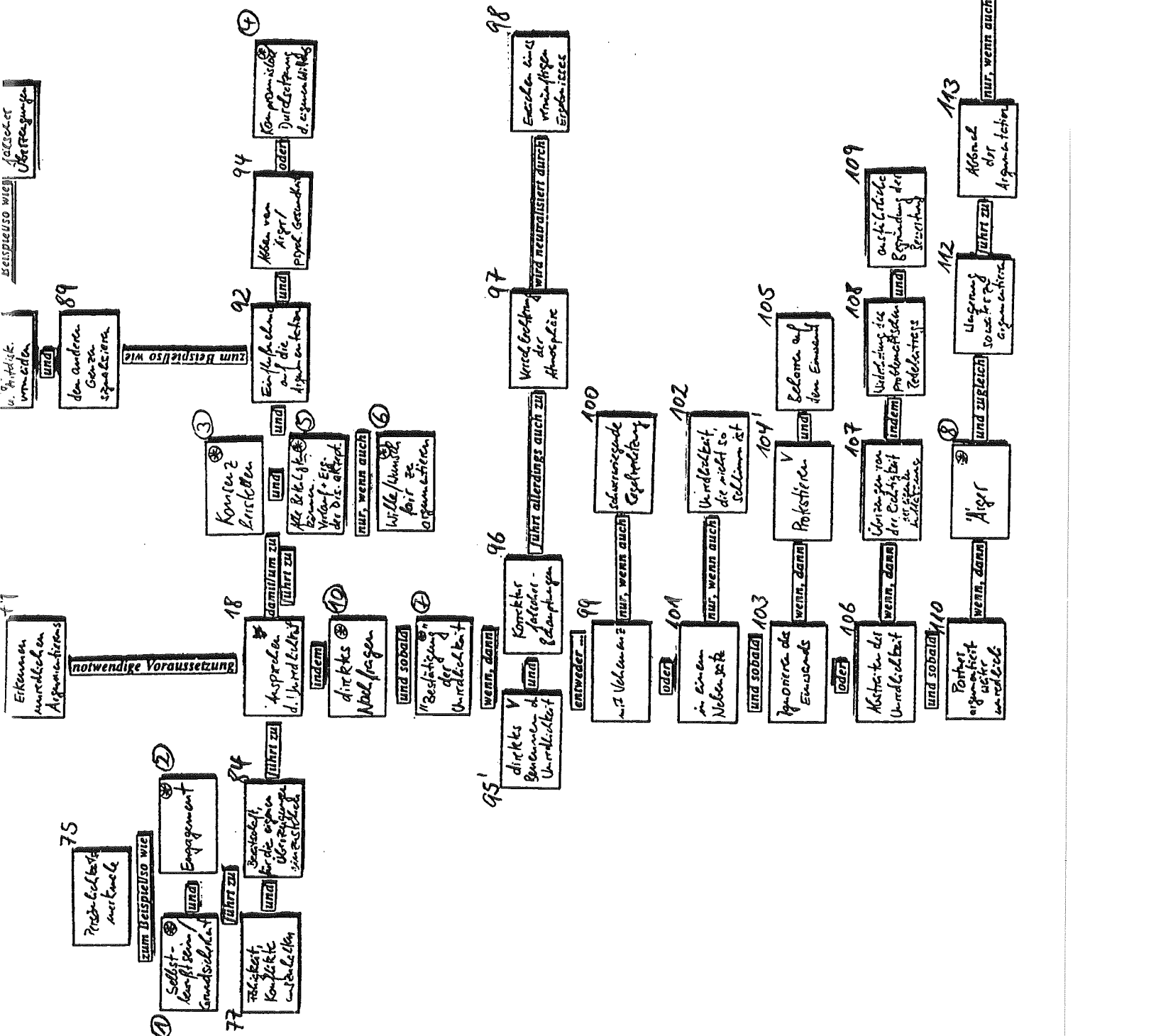


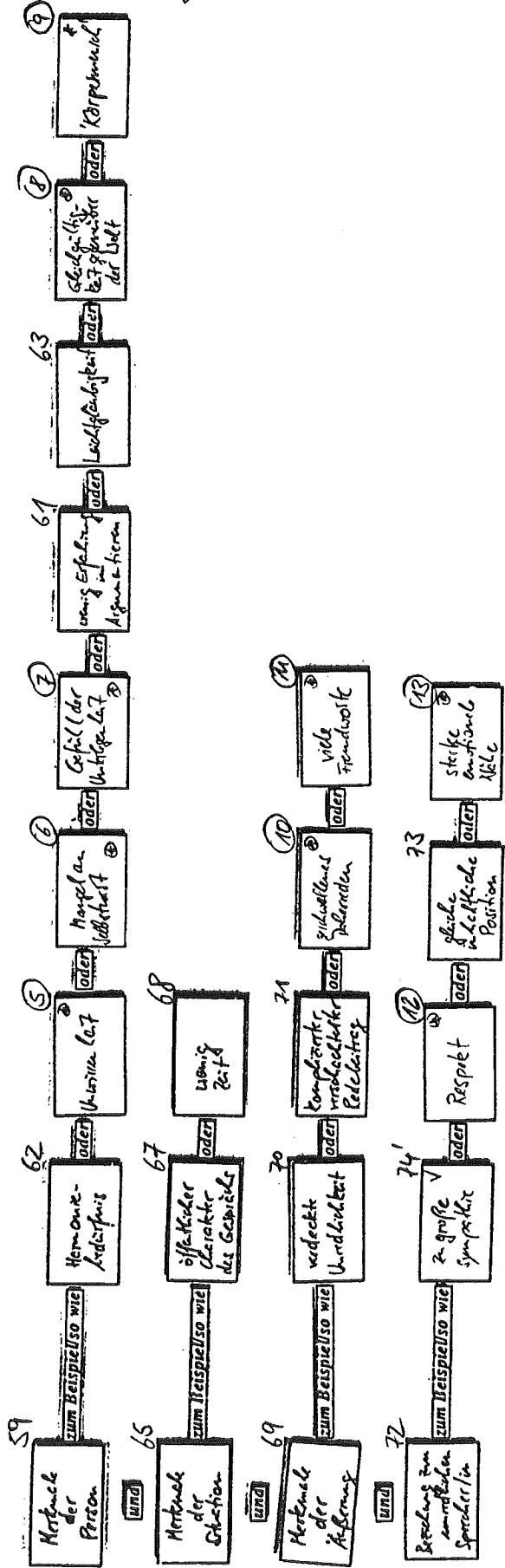
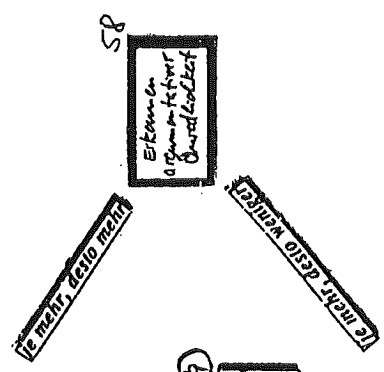
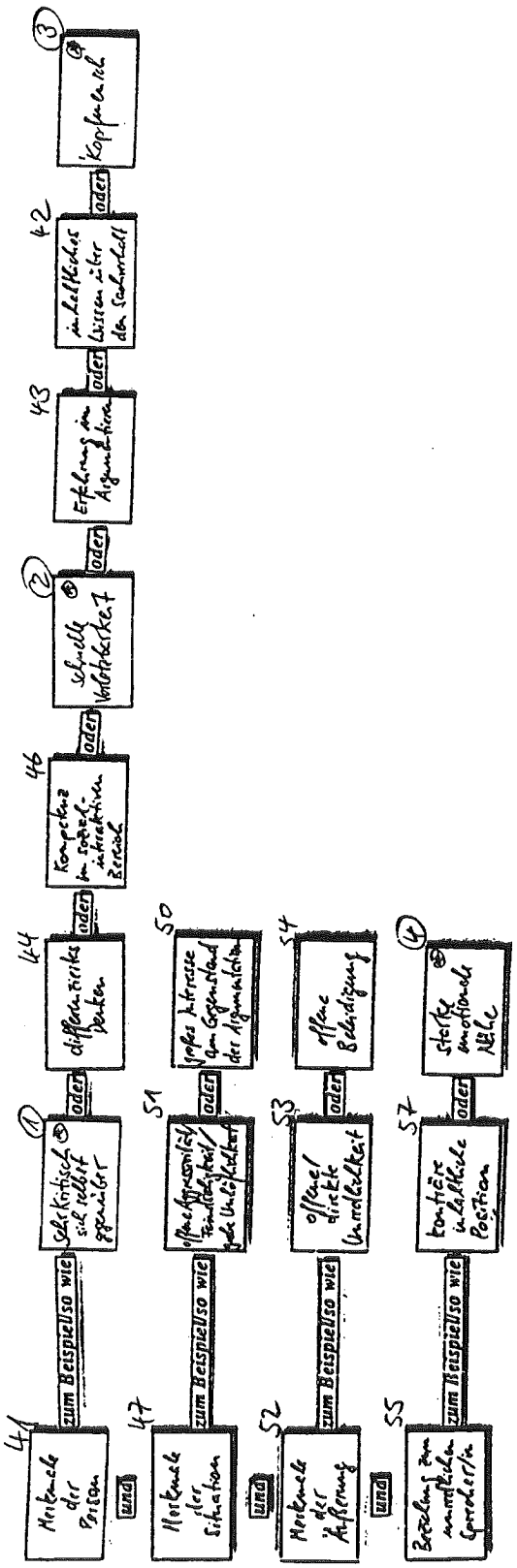
**Subjektivierete Strukturbilder
zum Erkennen und Ansprechen von Unintegritäten
im Argumentationsverlauf
(Vptn 1 bis 33)**

1	
DA, F, 20J.	
AZ	(7)



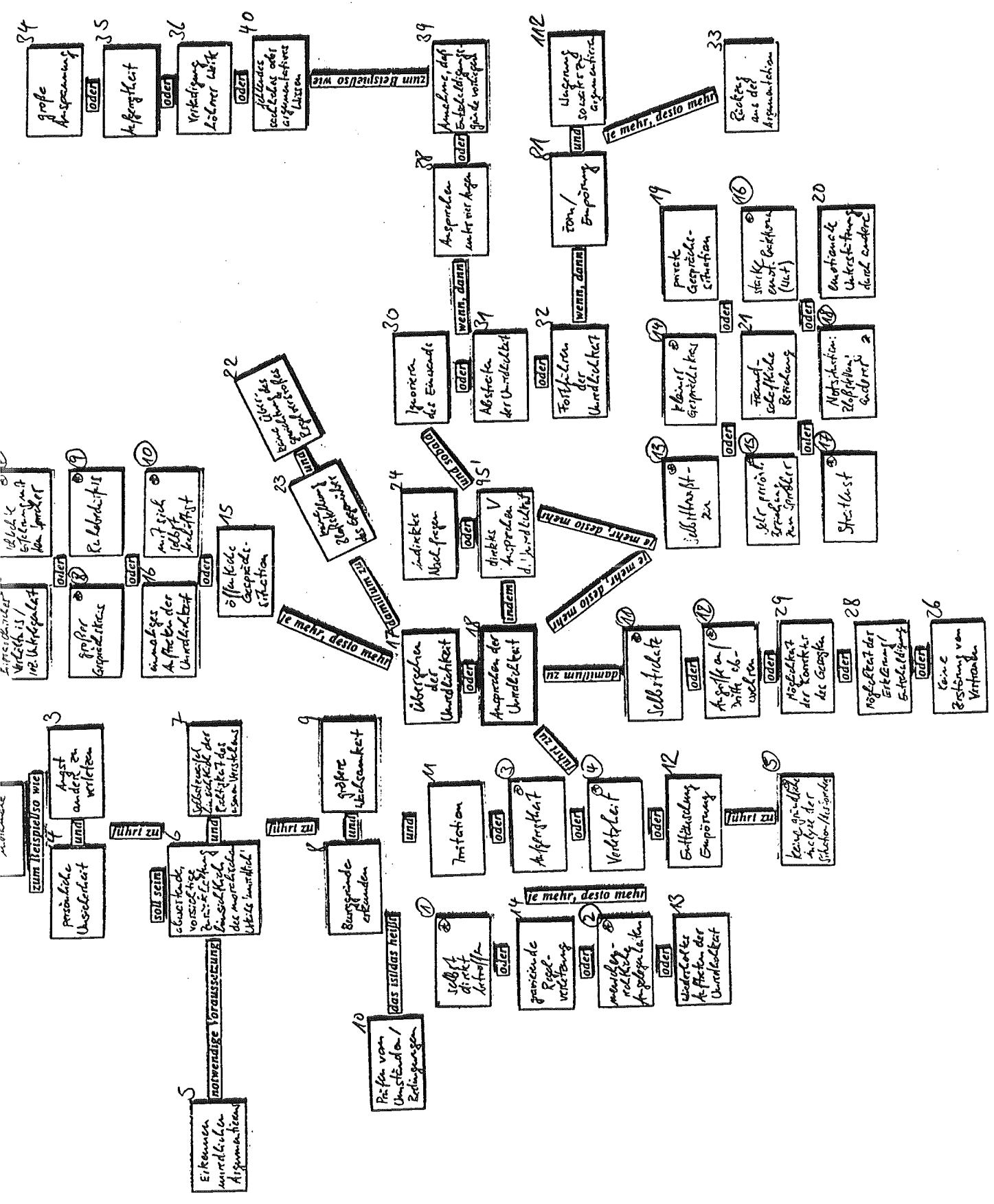
DA, 9, 267.
A1 (10)



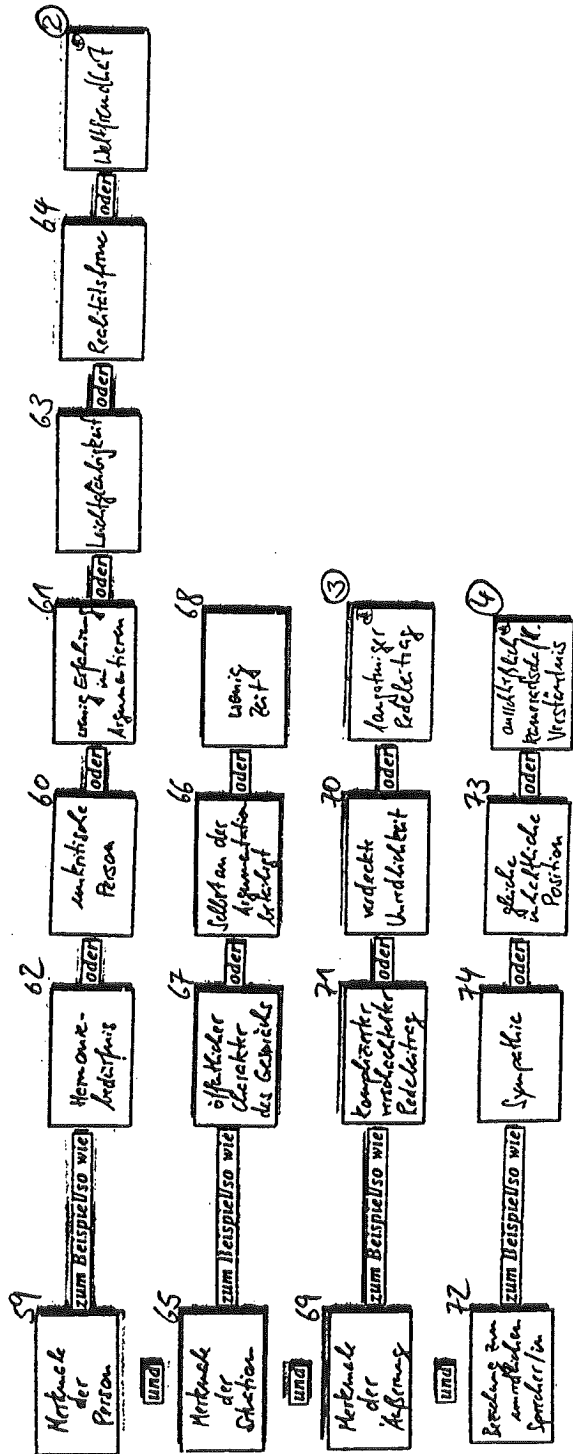
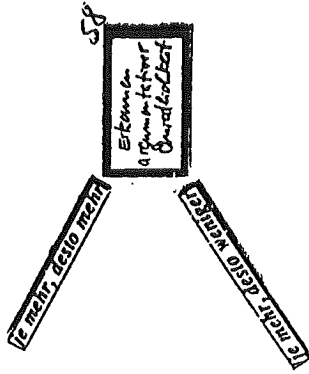
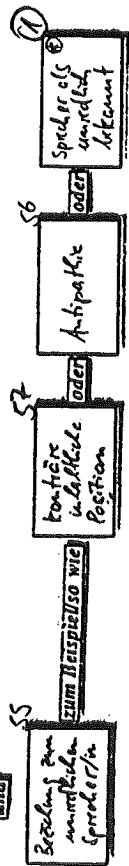
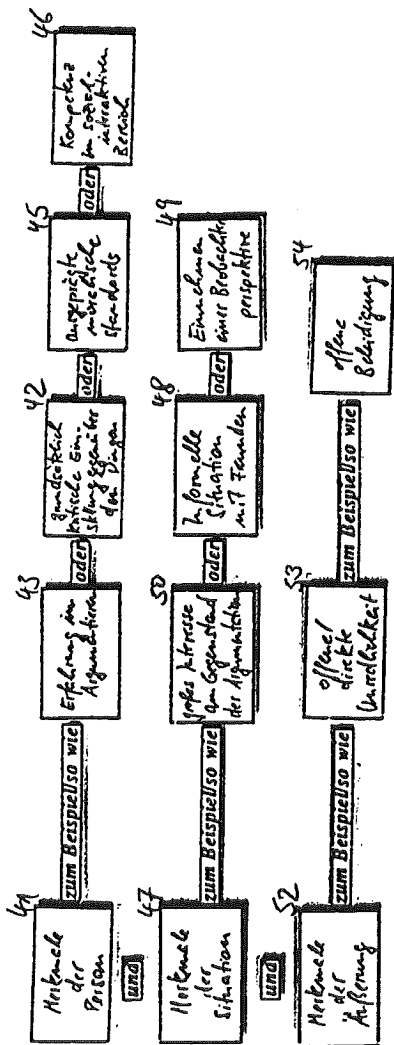


2	0A, 9, 27	82	AS
---	-----------	----	----

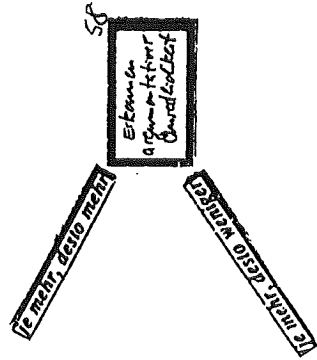
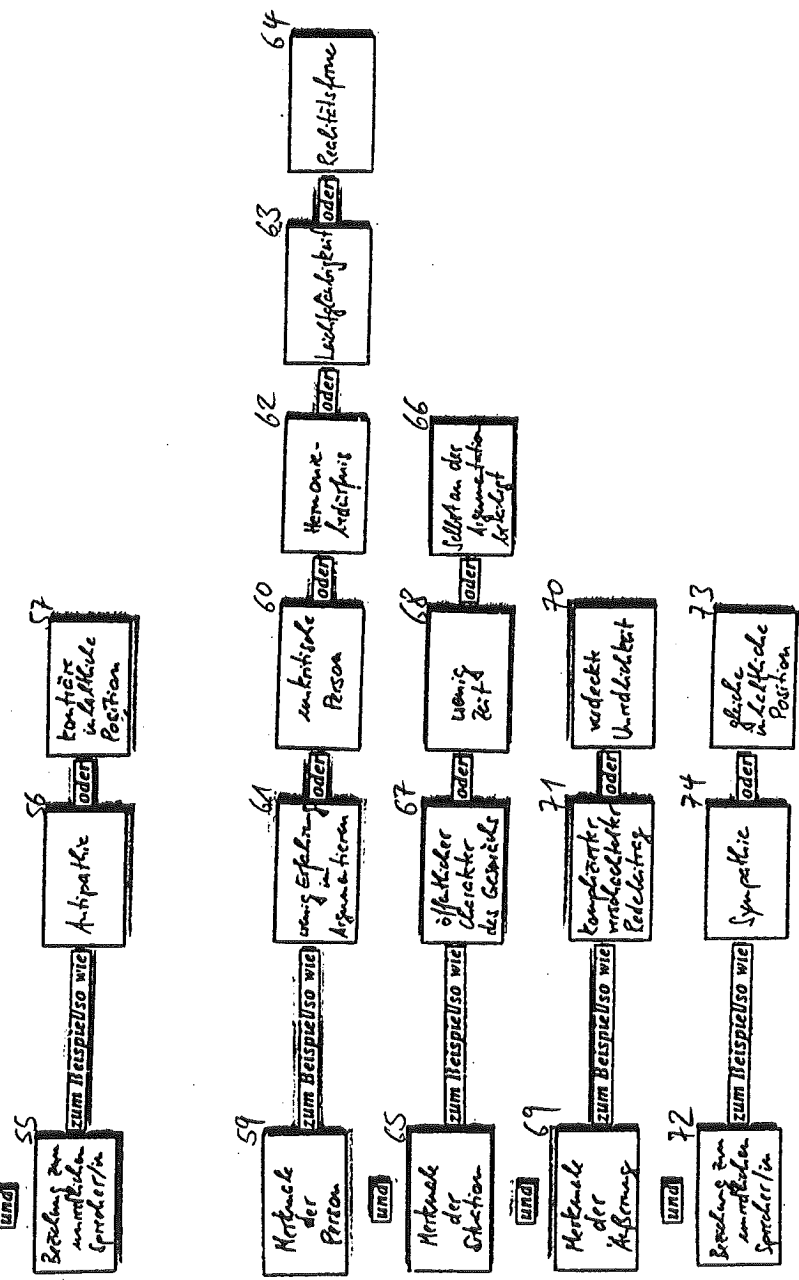
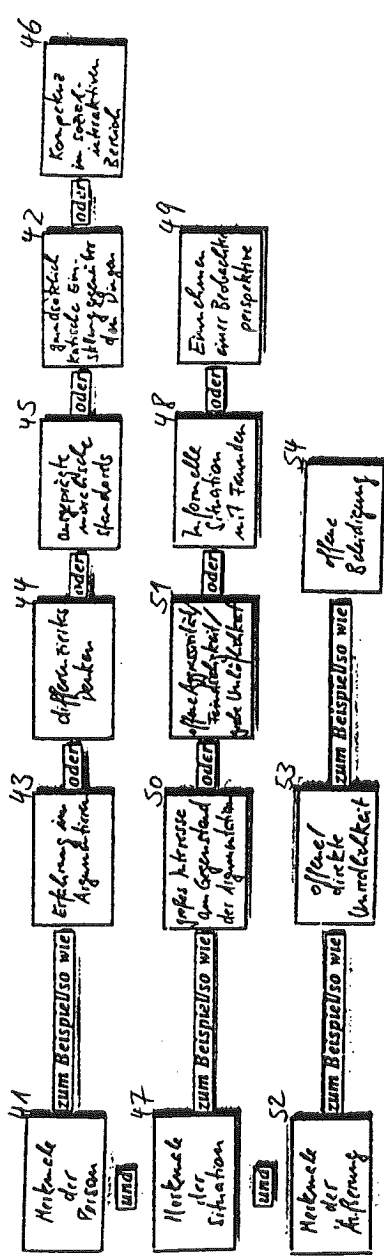
2
0A, 2, 27
81 (18)



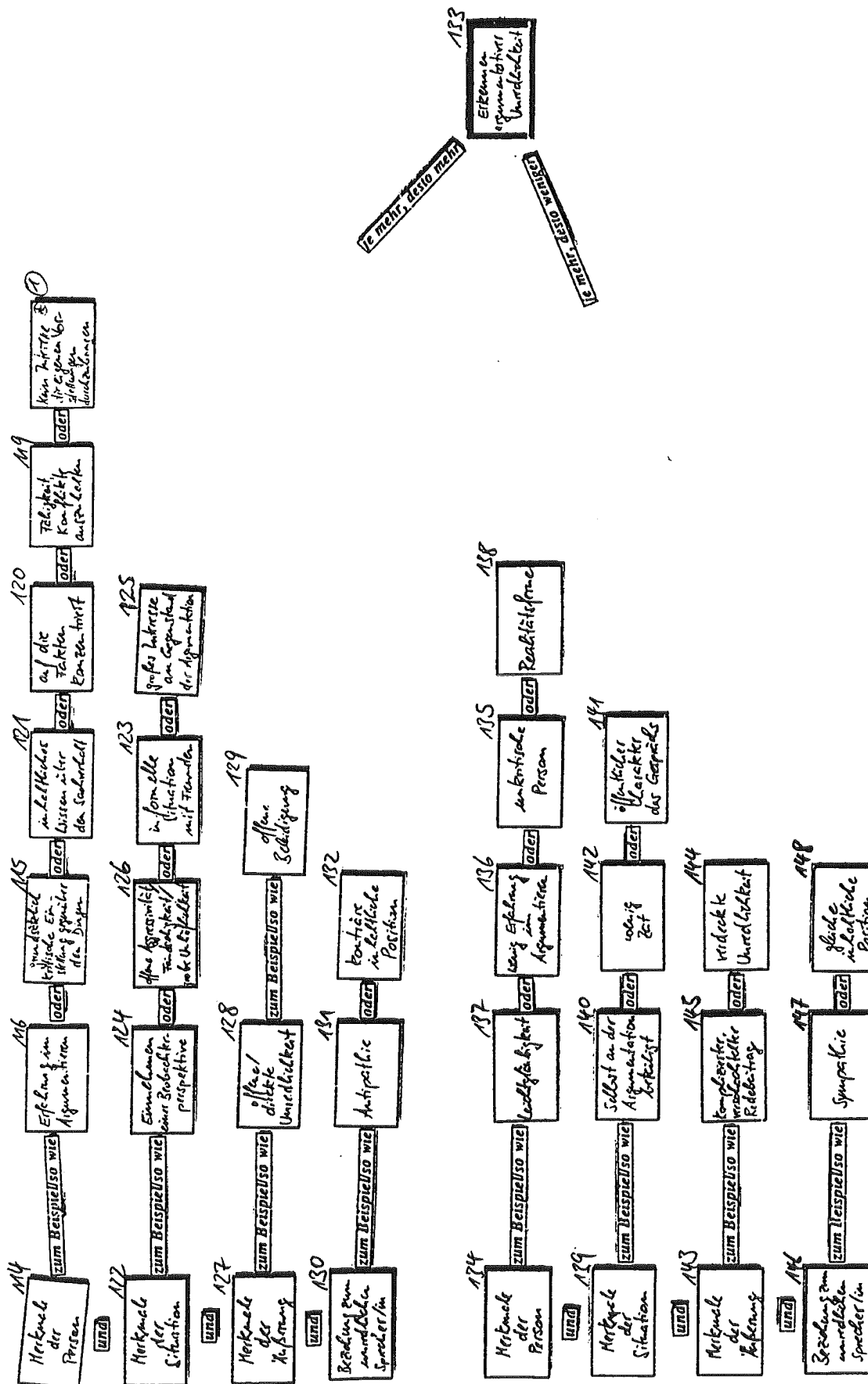
3
01.2.59
82
④

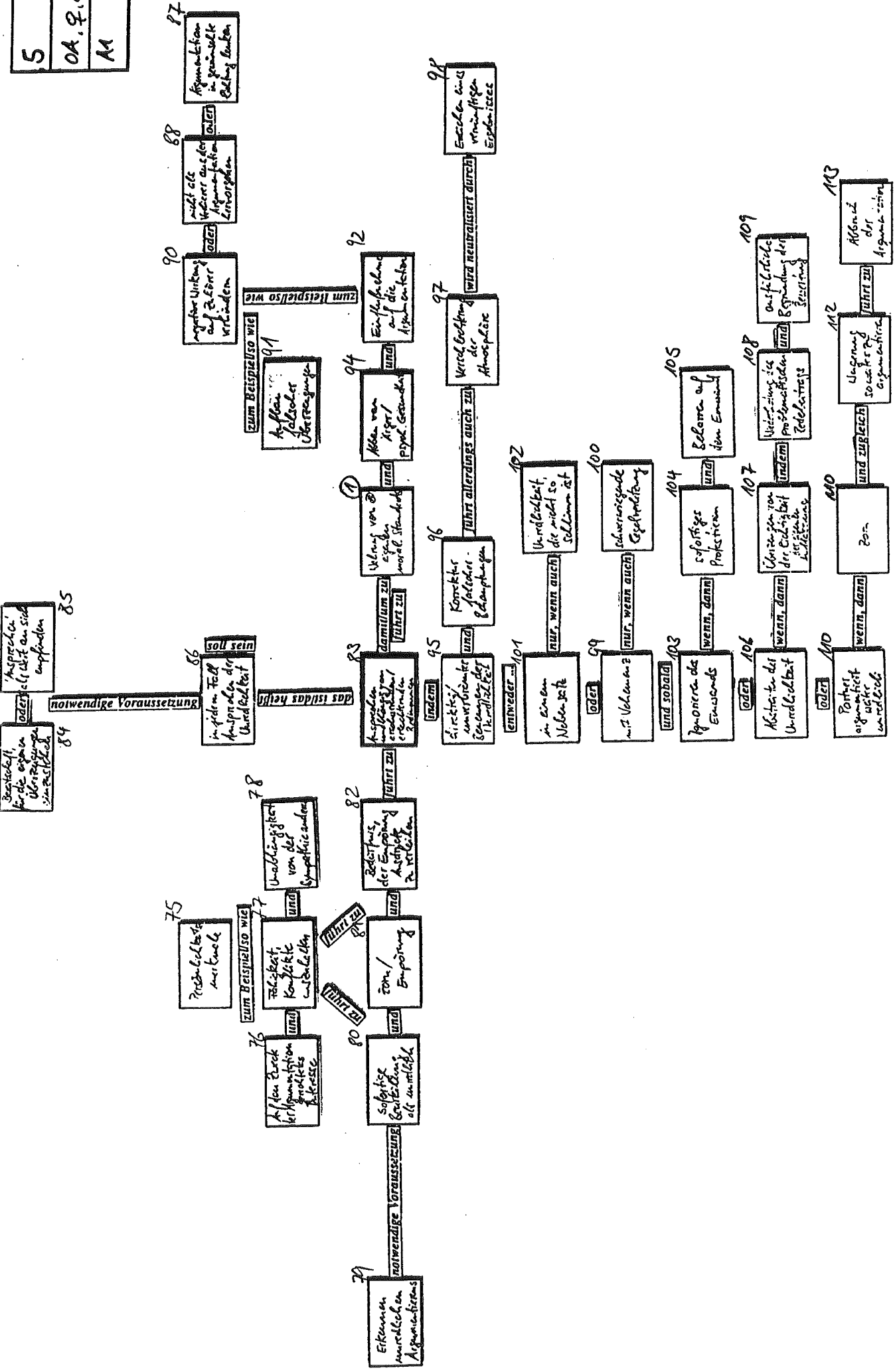


4	0A, 2, 26	-
82		

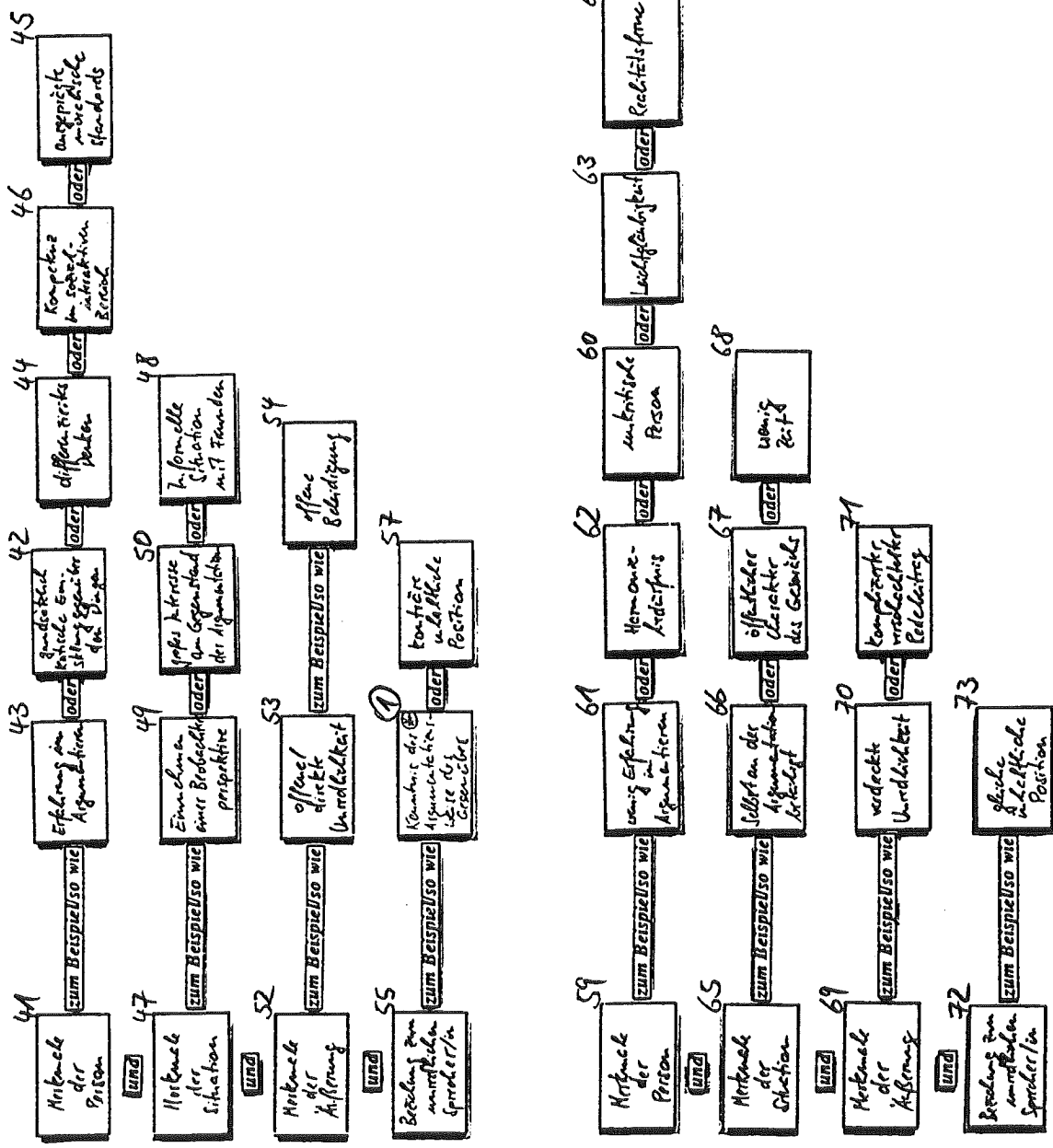
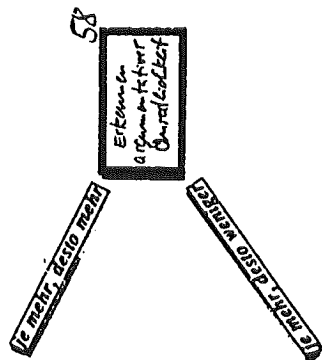


5
0A, 9, 22
A2 ①

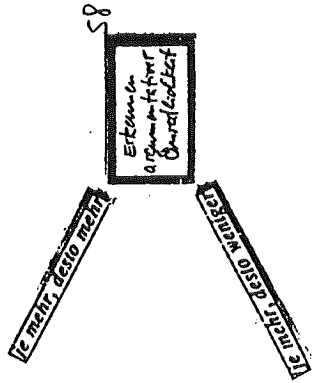




6	
0A, 9, 26	
B2	①



7
01.9.30
82
6



44 Merkmale der Prosa
 und
 47 Merkmale der Situation
 und
 52 Merkmale der Äußerung
 und
 55 Zeichen zum unvollständigen Sprecher/in

zum Beispiel so wie
 46 kompetenz im sozialen Interaktionsbereich
 oder
 48 Erfolg im Argumentieren
 oder
 49 Nachvollziehbarkeit
 oder
 50 hoher Anreize am Gegenstand der Argumentation
 oder
 51 offene Aggressivität / Feindschaft / hohe Unsicherheit
 oder
 53 offene / direkte Unklarheit
 zum Beispiel so wie
 54 offene Behauptung

zum Beispiel so wie
 56 Antipathie
 oder
 57 kontextuelle inaktive Position
 oder
 58 kontextuelle inaktive Position
 oder
 59 kontextuelle inaktive Position
 oder
 60 kontextuelle inaktive Position
 oder
 61 wenig Erfahrung Argumentieren
 oder
 62 Kontextuelle inaktive Position
 oder
 63 Sachverhalte
 oder
 64 Sachverhalte
 oder
 65 Sachverhalte
 oder
 66 Sachverhalte
 oder
 67 Sachverhalte
 oder
 68 Sachverhalte
 oder
 69 Sachverhalte
 oder
 70 Sachverhalte
 oder
 71 Sachverhalte
 oder
 72 Sachverhalte
 oder
 73 Sachverhalte
 oder
 74 Sachverhalte
 oder
 75 Sachverhalte
 oder
 76 Sachverhalte
 oder
 77 Sachverhalte
 oder
 78 Sachverhalte
 oder
 79 Sachverhalte
 oder
 80 Sachverhalte
 oder
 81 Sachverhalte
 oder
 82 Sachverhalte
 oder
 83 Sachverhalte
 oder
 84 Sachverhalte
 oder
 85 Sachverhalte
 oder
 86 Sachverhalte
 oder
 87 Sachverhalte
 oder
 88 Sachverhalte
 oder
 89 Sachverhalte
 oder
 90 Sachverhalte
 oder
 91 Sachverhalte
 oder
 92 Sachverhalte
 oder
 93 Sachverhalte
 oder
 94 Sachverhalte
 oder
 95 Sachverhalte
 oder
 96 Sachverhalte
 oder
 97 Sachverhalte
 oder
 98 Sachverhalte
 oder
 99 Sachverhalte
 oder
 100 Sachverhalte

zum Beispiel so wie
 61 Rezipientenform
 oder
 62 Rezipientenform
 oder
 63 Rezipientenform
 oder
 64 Rezipientenform
 oder
 65 Rezipientenform
 oder
 66 Rezipientenform
 oder
 67 Rezipientenform
 oder
 68 Rezipientenform
 oder
 69 Rezipientenform
 oder
 70 Rezipientenform
 oder
 71 Rezipientenform
 oder
 72 Rezipientenform
 oder
 73 Rezipientenform
 oder
 74 Rezipientenform
 oder
 75 Rezipientenform
 oder
 76 Rezipientenform
 oder
 77 Rezipientenform
 oder
 78 Rezipientenform
 oder
 79 Rezipientenform
 oder
 80 Rezipientenform
 oder
 81 Rezipientenform
 oder
 82 Rezipientenform
 oder
 83 Rezipientenform
 oder
 84 Rezipientenform
 oder
 85 Rezipientenform
 oder
 86 Rezipientenform
 oder
 87 Rezipientenform
 oder
 88 Rezipientenform
 oder
 89 Rezipientenform
 oder
 90 Rezipientenform
 oder
 91 Rezipientenform
 oder
 92 Rezipientenform
 oder
 93 Rezipientenform
 oder
 94 Rezipientenform
 oder
 95 Rezipientenform
 oder
 96 Rezipientenform
 oder
 97 Rezipientenform
 oder
 98 Rezipientenform
 oder
 99 Rezipientenform
 oder
 100 Rezipientenform

zum Beispiel so wie
 68 öffentlicher Charakter des Gebrauchs
 oder
 69 öffentlicher Charakter des Gebrauchs
 oder
 70 öffentlicher Charakter des Gebrauchs
 oder
 71 öffentlicher Charakter des Gebrauchs
 oder
 72 öffentlicher Charakter des Gebrauchs
 oder
 73 öffentlicher Charakter des Gebrauchs
 oder
 74 öffentlicher Charakter des Gebrauchs
 oder
 75 öffentlicher Charakter des Gebrauchs
 oder
 76 öffentlicher Charakter des Gebrauchs
 oder
 77 öffentlicher Charakter des Gebrauchs
 oder
 78 öffentlicher Charakter des Gebrauchs
 oder
 79 öffentlicher Charakter des Gebrauchs
 oder
 80 öffentlicher Charakter des Gebrauchs
 oder
 81 öffentlicher Charakter des Gebrauchs
 oder
 82 öffentlicher Charakter des Gebrauchs
 oder
 83 öffentlicher Charakter des Gebrauchs
 oder
 84 öffentlicher Charakter des Gebrauchs
 oder
 85 öffentlicher Charakter des Gebrauchs
 oder
 86 öffentlicher Charakter des Gebrauchs
 oder
 87 öffentlicher Charakter des Gebrauchs
 oder
 88 öffentlicher Charakter des Gebrauchs
 oder
 89 öffentlicher Charakter des Gebrauchs
 oder
 90 öffentlicher Charakter des Gebrauchs
 oder
 91 öffentlicher Charakter des Gebrauchs
 oder
 92 öffentlicher Charakter des Gebrauchs
 oder
 93 öffentlicher Charakter des Gebrauchs
 oder
 94 öffentlicher Charakter des Gebrauchs
 oder
 95 öffentlicher Charakter des Gebrauchs
 oder
 96 öffentlicher Charakter des Gebrauchs
 oder
 97 öffentlicher Charakter des Gebrauchs
 oder
 98 öffentlicher Charakter des Gebrauchs
 oder
 99 öffentlicher Charakter des Gebrauchs
 oder
 100 öffentlicher Charakter des Gebrauchs

zum Beispiel so wie
 70 verdeckte Unvollständigkeit
 oder
 71 verdeckte Unvollständigkeit
 oder
 72 verdeckte Unvollständigkeit
 oder
 73 verdeckte Unvollständigkeit
 oder
 74 verdeckte Unvollständigkeit
 oder
 75 verdeckte Unvollständigkeit
 oder
 76 verdeckte Unvollständigkeit
 oder
 77 verdeckte Unvollständigkeit
 oder
 78 verdeckte Unvollständigkeit
 oder
 79 verdeckte Unvollständigkeit
 oder
 80 verdeckte Unvollständigkeit
 oder
 81 verdeckte Unvollständigkeit
 oder
 82 verdeckte Unvollständigkeit
 oder
 83 verdeckte Unvollständigkeit
 oder
 84 verdeckte Unvollständigkeit
 oder
 85 verdeckte Unvollständigkeit
 oder
 86 verdeckte Unvollständigkeit
 oder
 87 verdeckte Unvollständigkeit
 oder
 88 verdeckte Unvollständigkeit
 oder
 89 verdeckte Unvollständigkeit
 oder
 90 verdeckte Unvollständigkeit
 oder
 91 verdeckte Unvollständigkeit
 oder
 92 verdeckte Unvollständigkeit
 oder
 93 verdeckte Unvollständigkeit
 oder
 94 verdeckte Unvollständigkeit
 oder
 95 verdeckte Unvollständigkeit
 oder
 96 verdeckte Unvollständigkeit
 oder
 97 verdeckte Unvollständigkeit
 oder
 98 verdeckte Unvollständigkeit
 oder
 99 verdeckte Unvollständigkeit
 oder
 100 verdeckte Unvollständigkeit

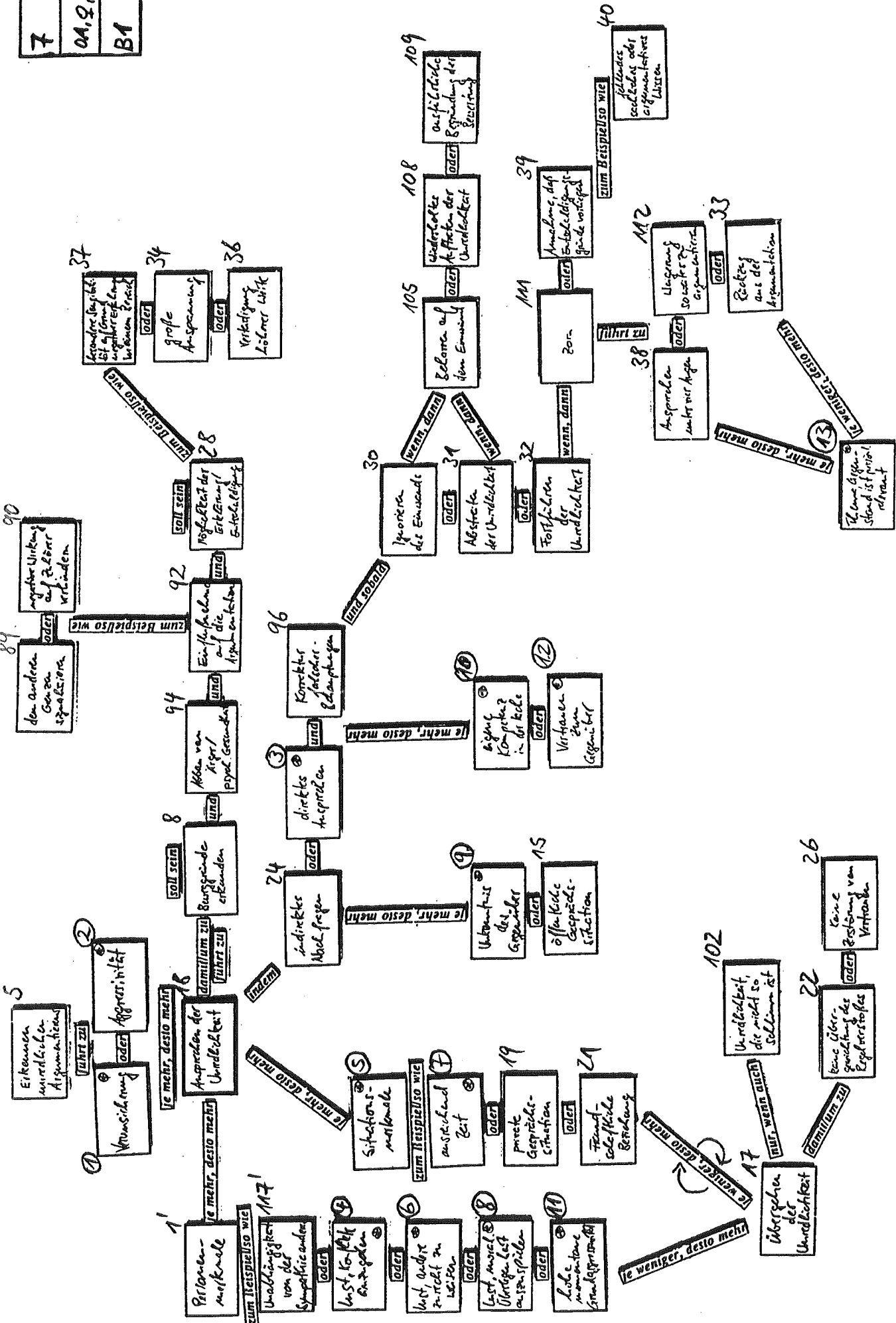
zum Beispiel so wie
 72 gleiche / ungleiche Position
 oder
 73 gleiche / ungleiche Position
 oder
 74 gleiche / ungleiche Position
 oder
 75 gleiche / ungleiche Position
 oder
 76 gleiche / ungleiche Position
 oder
 77 gleiche / ungleiche Position
 oder
 78 gleiche / ungleiche Position
 oder
 79 gleiche / ungleiche Position
 oder
 80 gleiche / ungleiche Position
 oder
 81 gleiche / ungleiche Position
 oder
 82 gleiche / ungleiche Position
 oder
 83 gleiche / ungleiche Position
 oder
 84 gleiche / ungleiche Position
 oder
 85 gleiche / ungleiche Position
 oder
 86 gleiche / ungleiche Position
 oder
 87 gleiche / ungleiche Position
 oder
 88 gleiche / ungleiche Position
 oder
 89 gleiche / ungleiche Position
 oder
 90 gleiche / ungleiche Position
 oder
 91 gleiche / ungleiche Position
 oder
 92 gleiche / ungleiche Position
 oder
 93 gleiche / ungleiche Position
 oder
 94 gleiche / ungleiche Position
 oder
 95 gleiche / ungleiche Position
 oder
 96 gleiche / ungleiche Position
 oder
 97 gleiche / ungleiche Position
 oder
 98 gleiche / ungleiche Position
 oder
 99 gleiche / ungleiche Position
 oder
 100 gleiche / ungleiche Position

zum Beispiel so wie
 74 kontextuelle inaktive Position
 oder
 75 kontextuelle inaktive Position
 oder
 76 kontextuelle inaktive Position
 oder
 77 kontextuelle inaktive Position
 oder
 78 kontextuelle inaktive Position
 oder
 79 kontextuelle inaktive Position
 oder
 80 kontextuelle inaktive Position
 oder
 81 kontextuelle inaktive Position
 oder
 82 kontextuelle inaktive Position
 oder
 83 kontextuelle inaktive Position
 oder
 84 kontextuelle inaktive Position
 oder
 85 kontextuelle inaktive Position
 oder
 86 kontextuelle inaktive Position
 oder
 87 kontextuelle inaktive Position
 oder
 88 kontextuelle inaktive Position
 oder
 89 kontextuelle inaktive Position
 oder
 90 kontextuelle inaktive Position
 oder
 91 kontextuelle inaktive Position
 oder
 92 kontextuelle inaktive Position
 oder
 93 kontextuelle inaktive Position
 oder
 94 kontextuelle inaktive Position
 oder
 95 kontextuelle inaktive Position
 oder
 96 kontextuelle inaktive Position
 oder
 97 kontextuelle inaktive Position
 oder
 98 kontextuelle inaktive Position
 oder
 99 kontextuelle inaktive Position
 oder
 100 kontextuelle inaktive Position

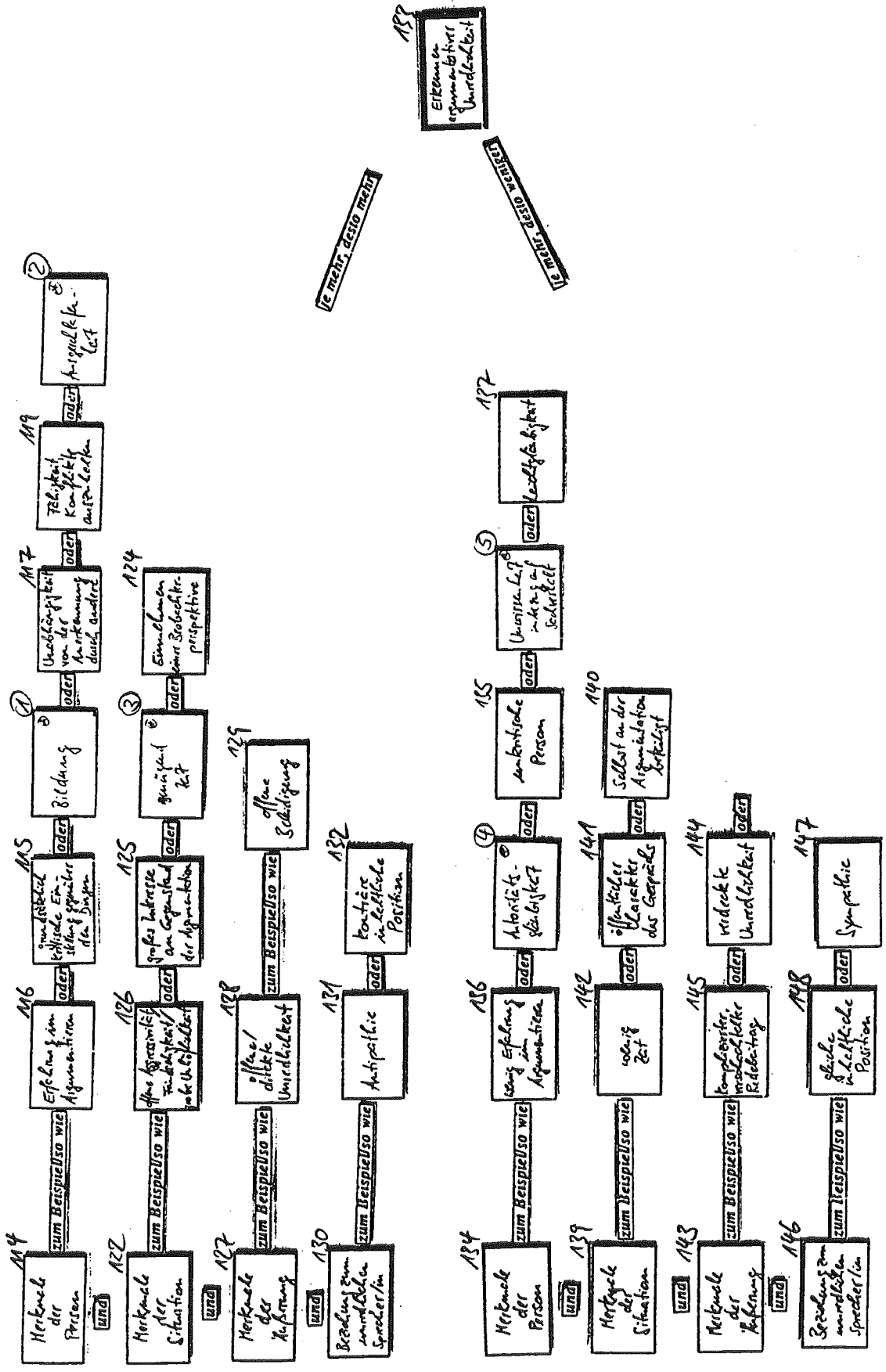
zum Beispiel so wie
 76 Antipathie
 oder
 77 Antipathie
 oder
 78 Antipathie
 oder
 79 Antipathie
 oder
 80 Antipathie
 oder
 81 Antipathie
 oder
 82 Antipathie
 oder
 83 Antipathie
 oder
 84 Antipathie
 oder
 85 Antipathie
 oder
 86 Antipathie
 oder
 87 Antipathie
 oder
 88 Antipathie
 oder
 89 Antipathie
 oder
 90 Antipathie
 oder
 91 Antipathie
 oder
 92 Antipathie
 oder
 93 Antipathie
 oder
 94 Antipathie
 oder
 95 Antipathie
 oder
 96 Antipathie
 oder
 97 Antipathie
 oder
 98 Antipathie
 oder
 99 Antipathie
 oder
 100 Antipathie

zum Beispiel so wie
 78 Antipathie
 oder
 79 Antipathie
 oder
 80 Antipathie
 oder
 81 Antipathie
 oder
 82 Antipathie
 oder
 83 Antipathie
 oder
 84 Antipathie
 oder
 85 Antipathie
 oder
 86 Antipathie
 oder
 87 Antipathie
 oder
 88 Antipathie
 oder
 89 Antipathie
 oder
 90 Antipathie
 oder
 91 Antipathie
 oder
 92 Antipathie
 oder
 93 Antipathie
 oder
 94 Antipathie
 oder
 95 Antipathie
 oder
 96 Antipathie
 oder
 97 Antipathie
 oder
 98 Antipathie
 oder
 99 Antipathie
 oder
 100 Antipathie

7
04.9.30
B1 (13)



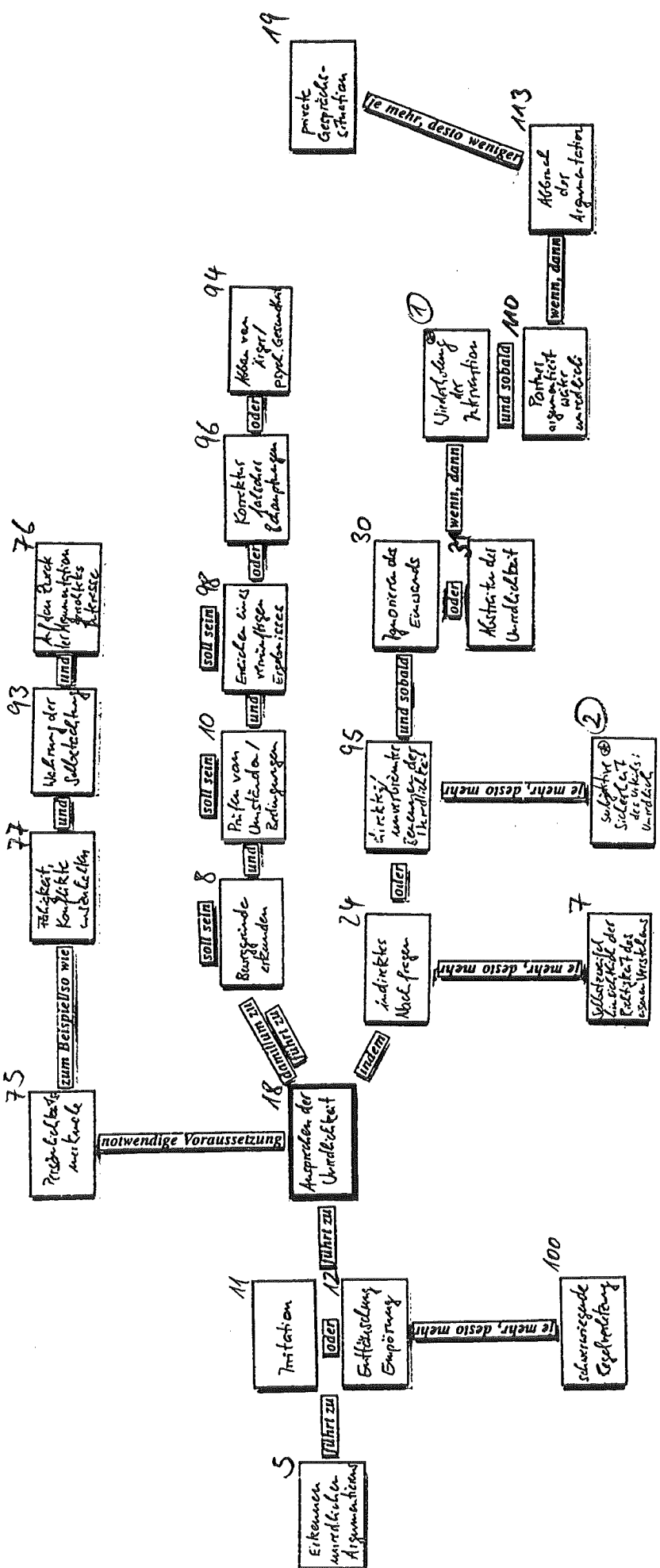
8
01.9.26
A2 ⑤



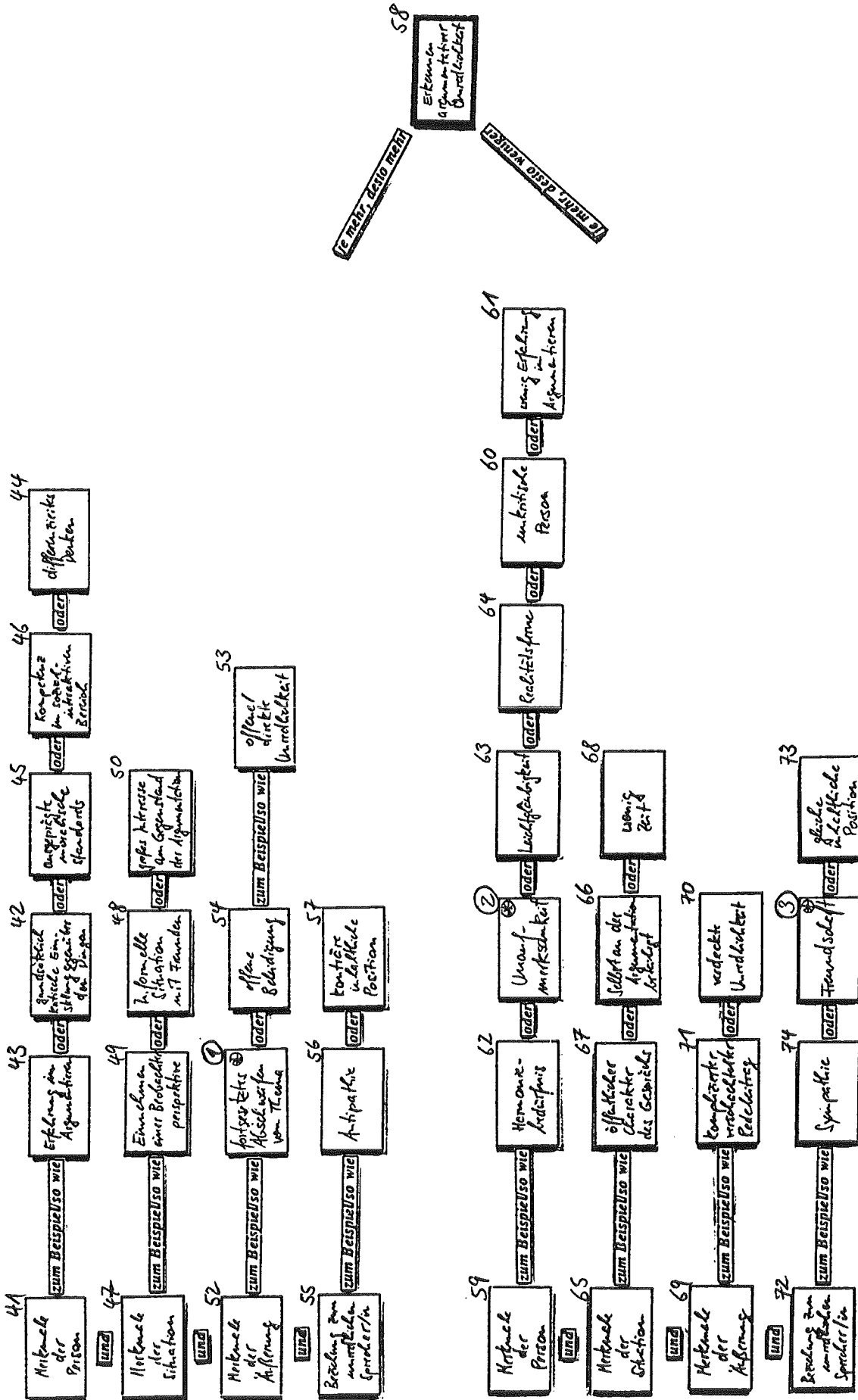
je mehr, desto mehr

je mehr, desto mehr

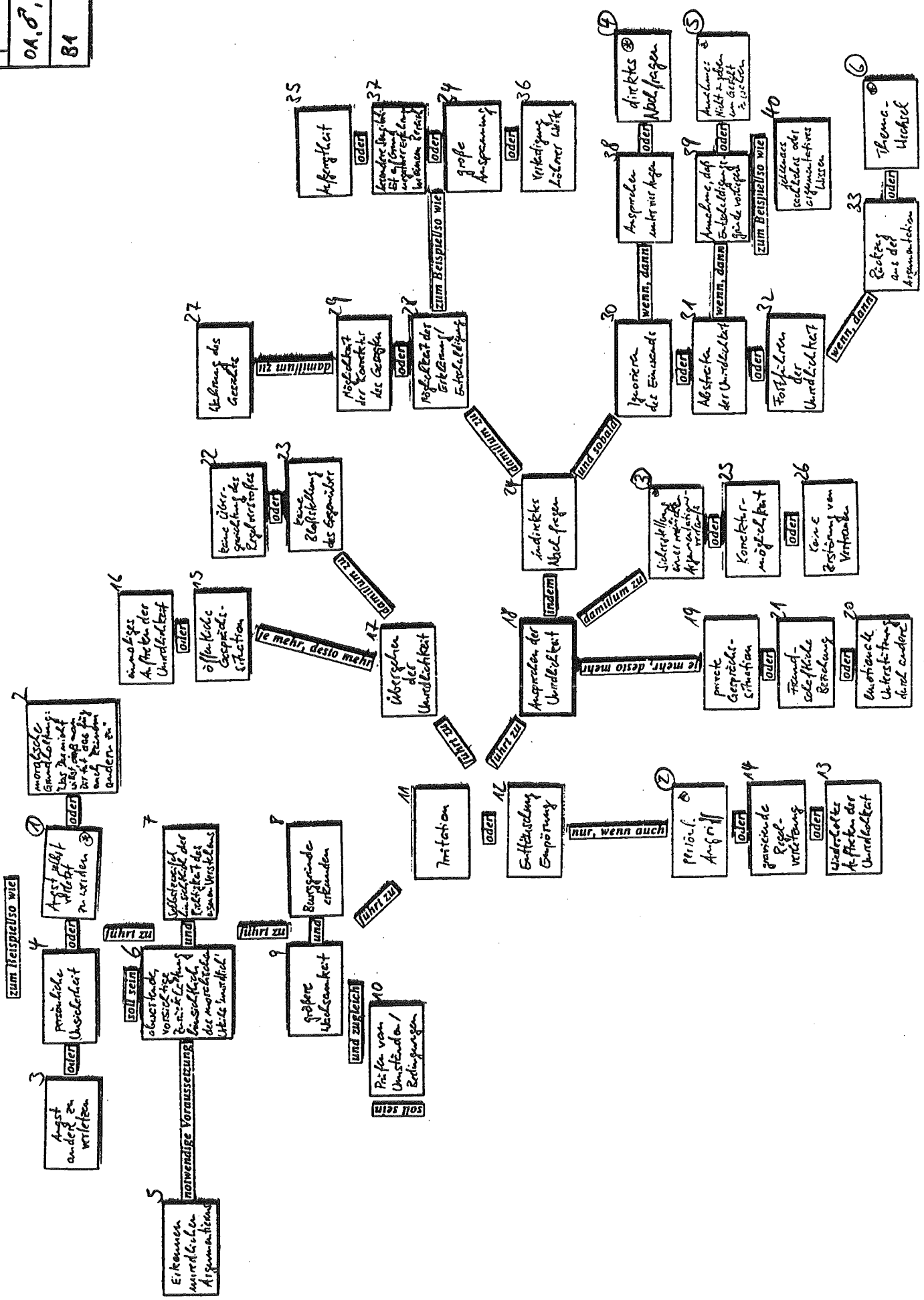
8
0A, 9, 26
M ②



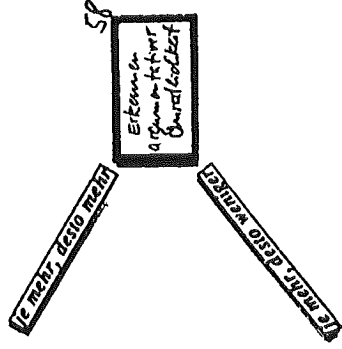
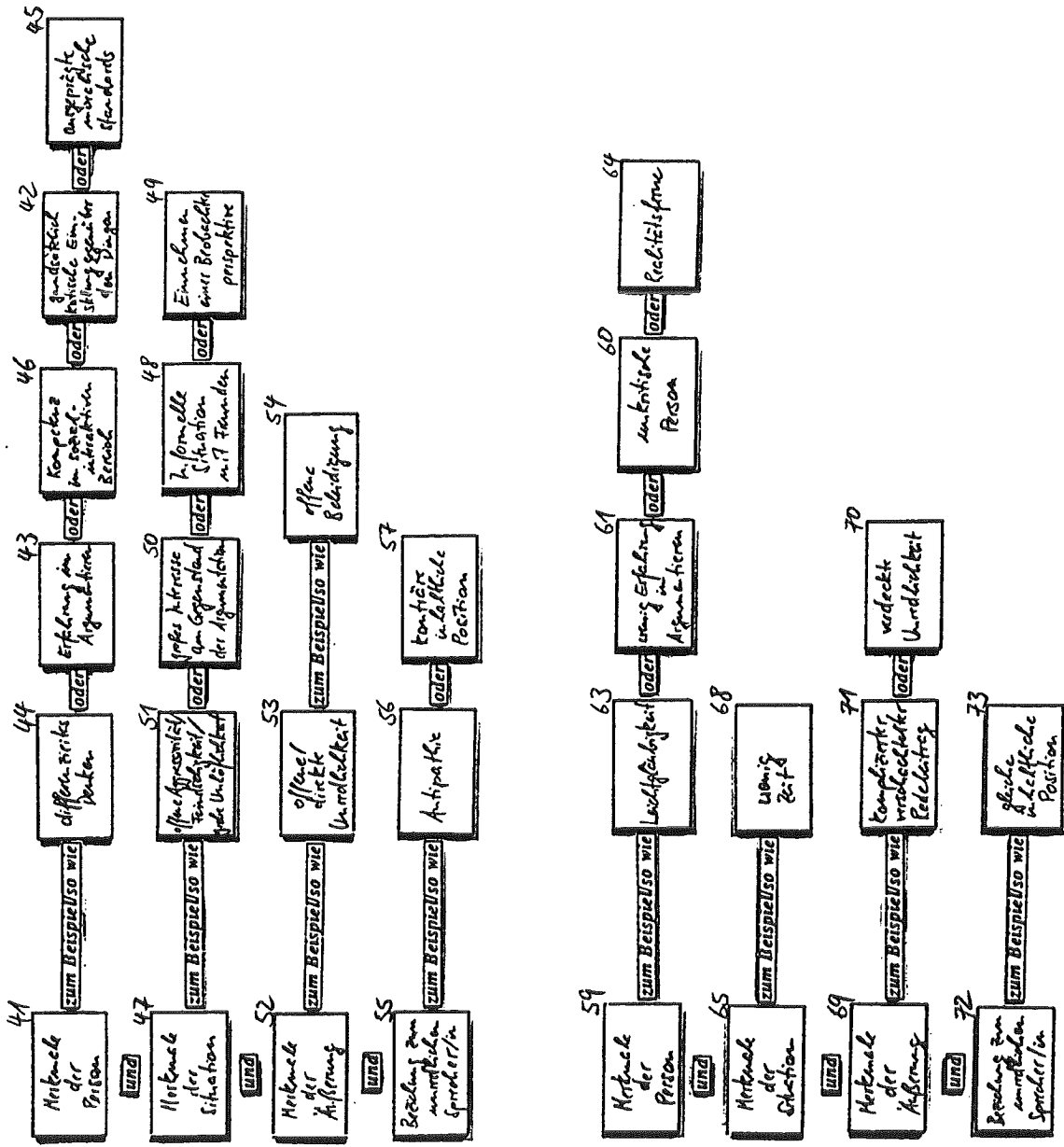
9	0A, 0', 24	3
	B2	



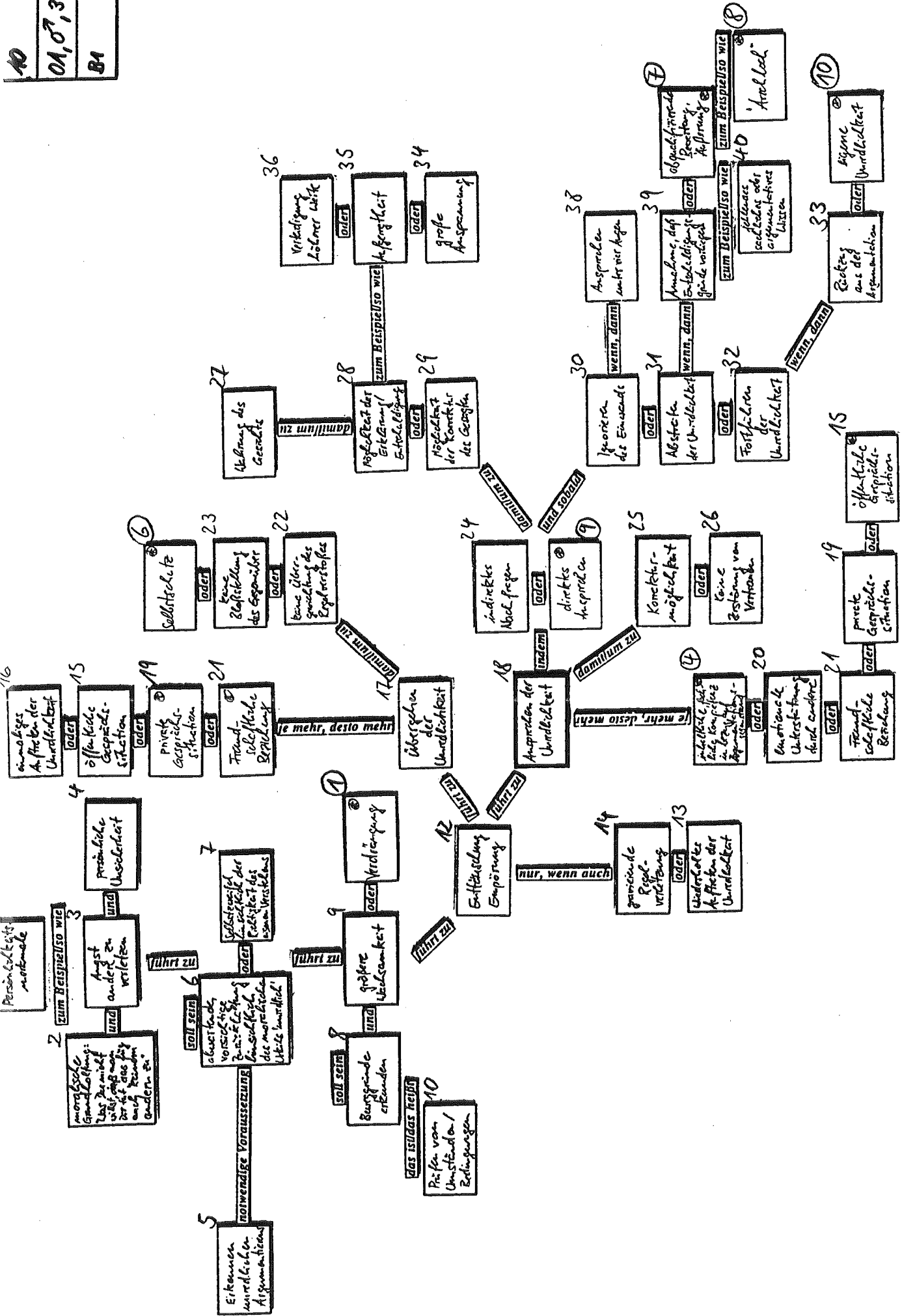
9
0A, 0, 24
81



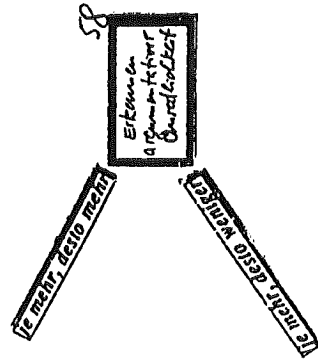
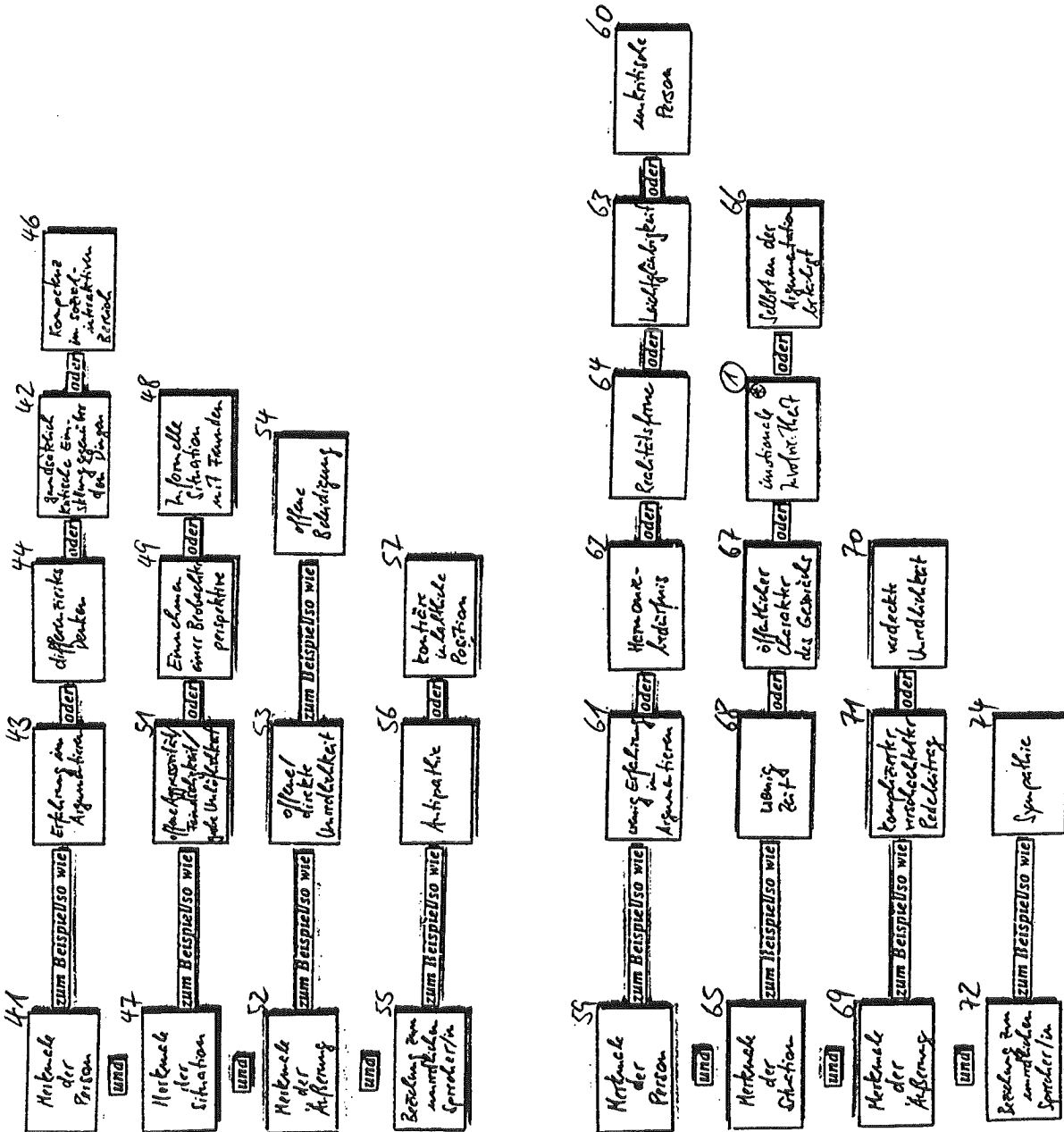
10	0A, 07, 34J.	B2
----	--------------	----

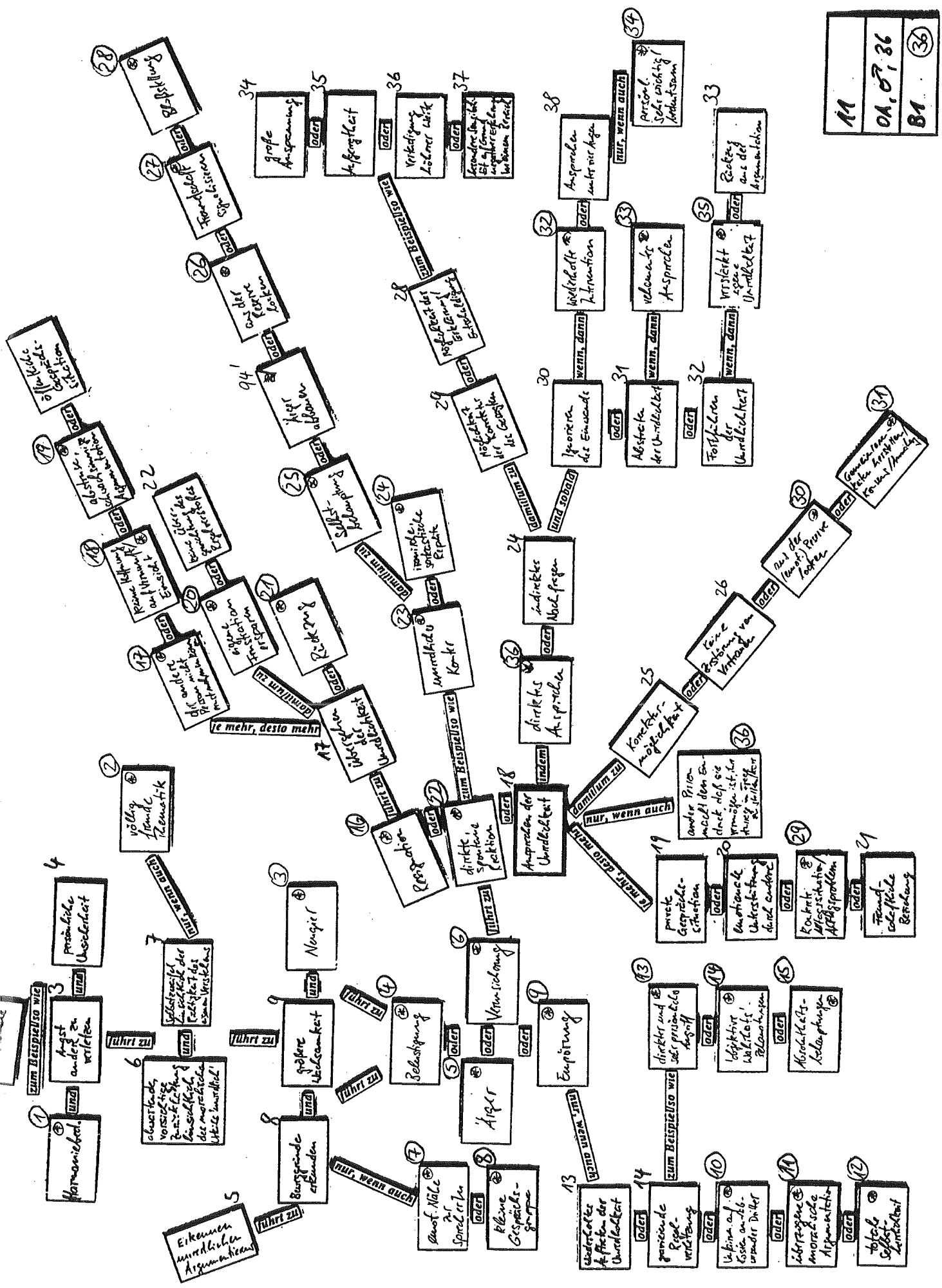


10
01, 07, 34
84



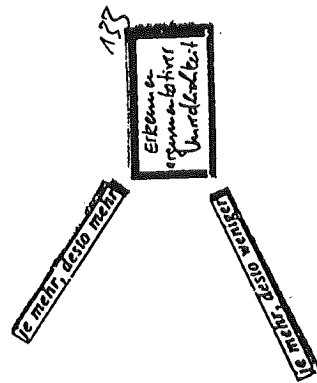
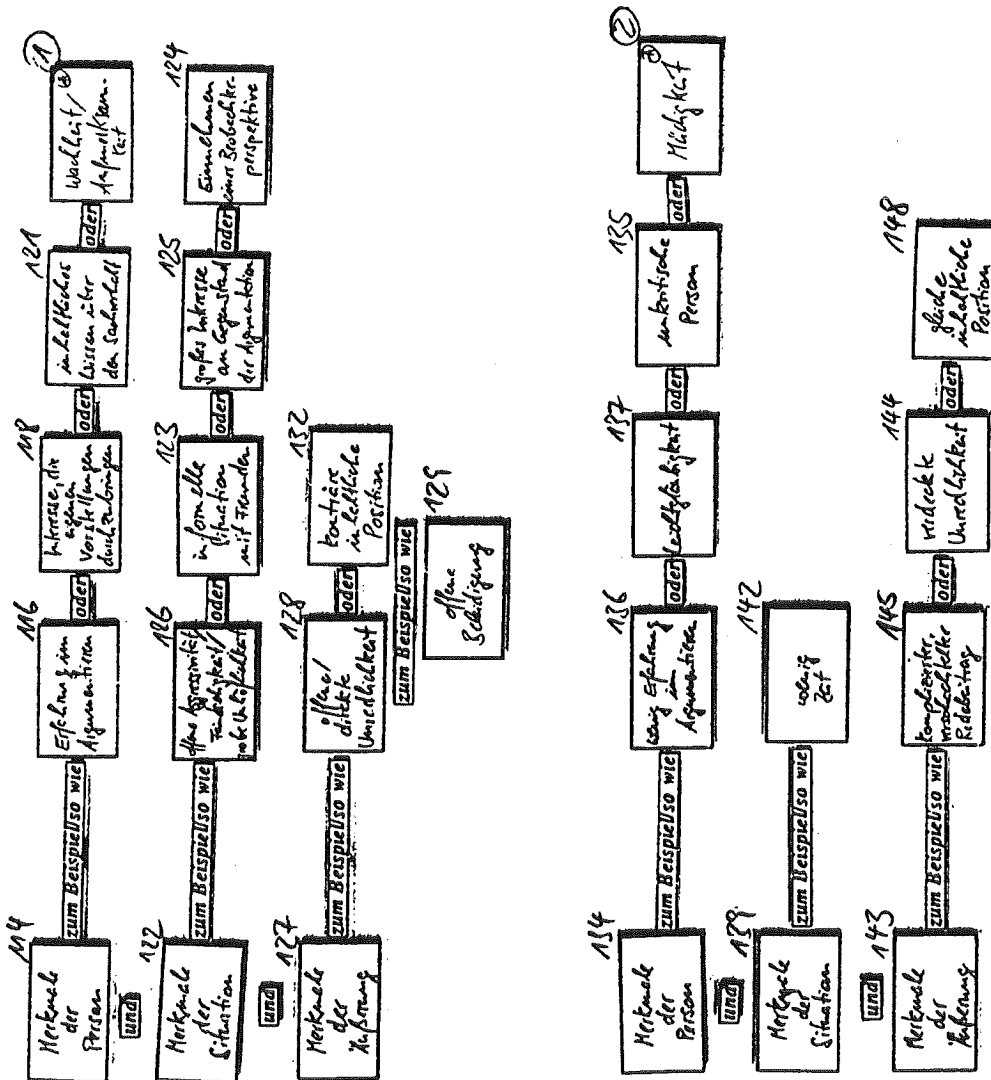
11	0A, 0, 36	82
----	-----------	----



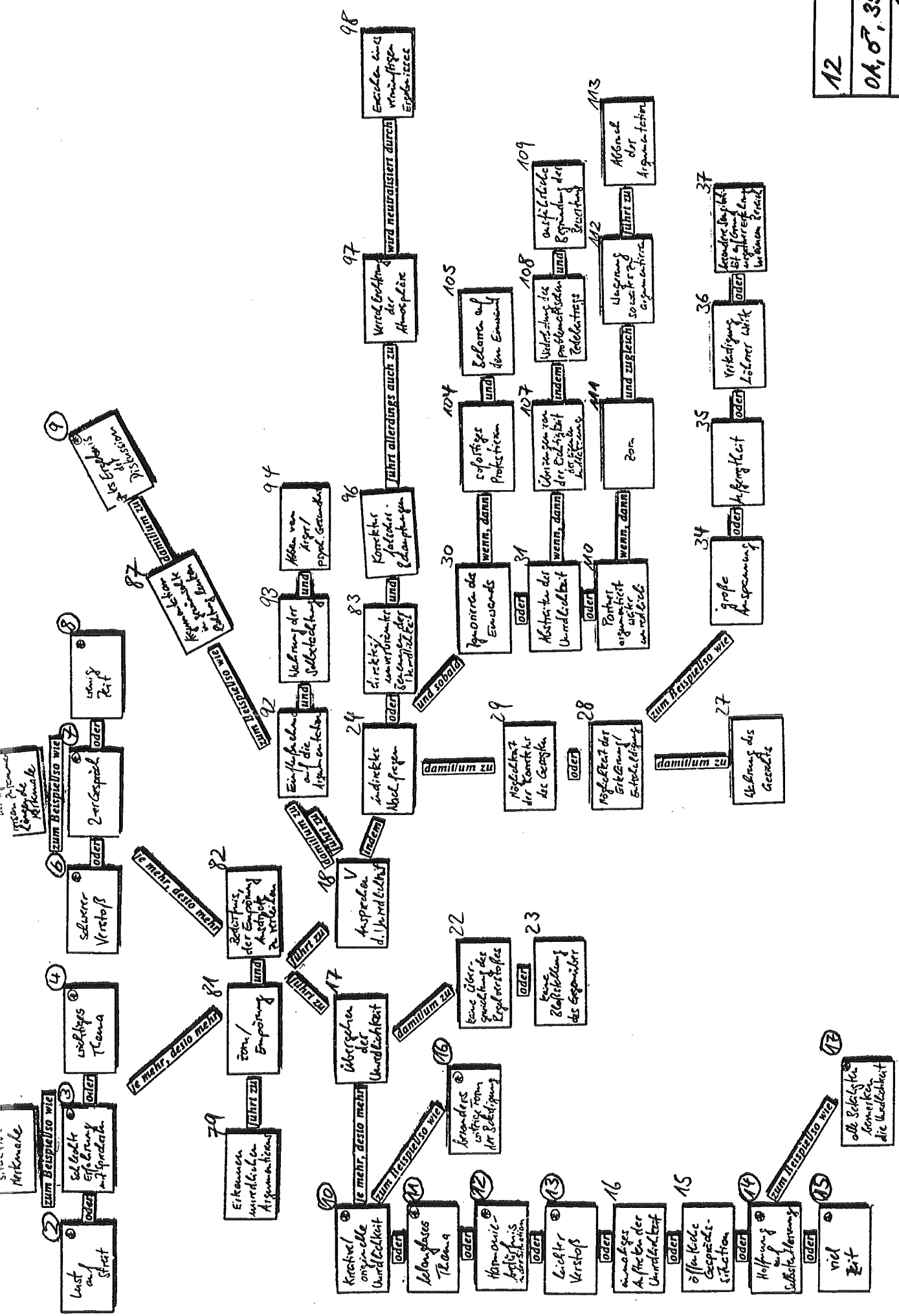


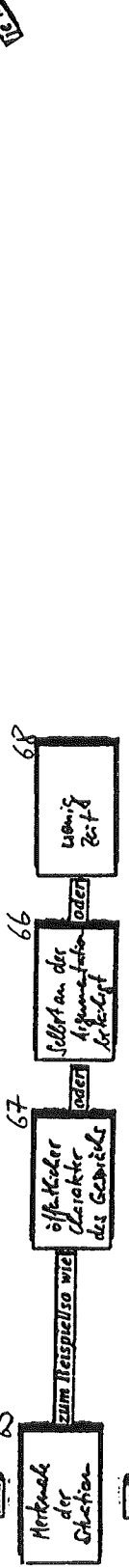
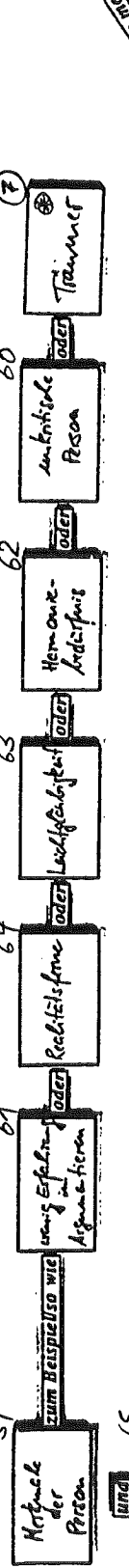
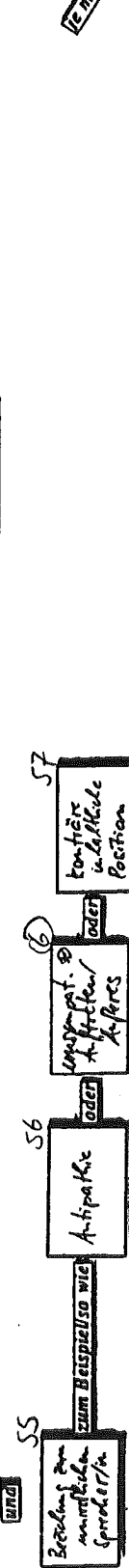
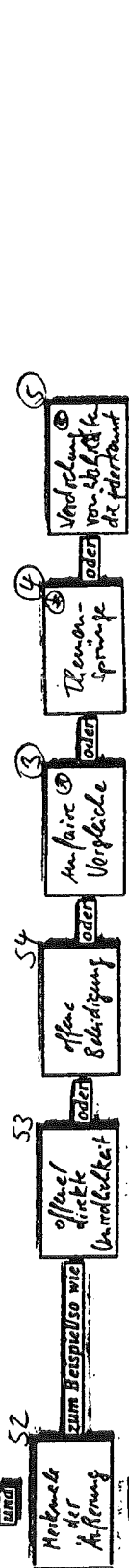
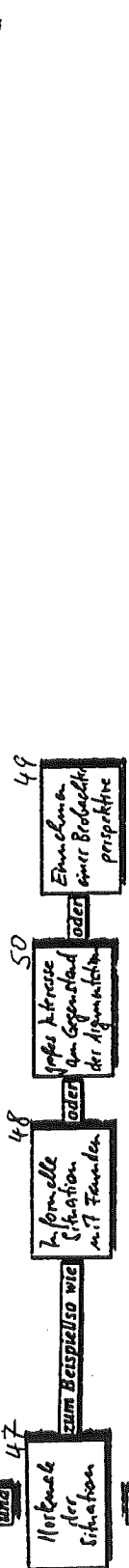
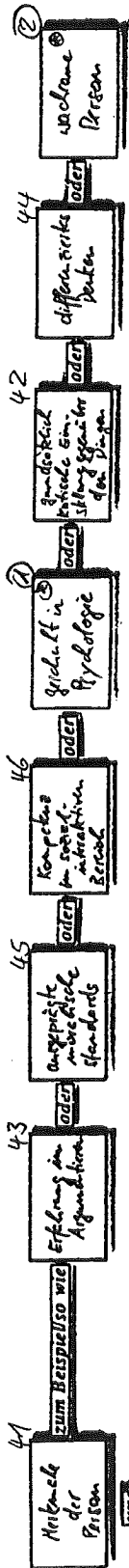
A1	
0A, 07, 36	
B1	36

12	0A, 0, 35	2
A2		

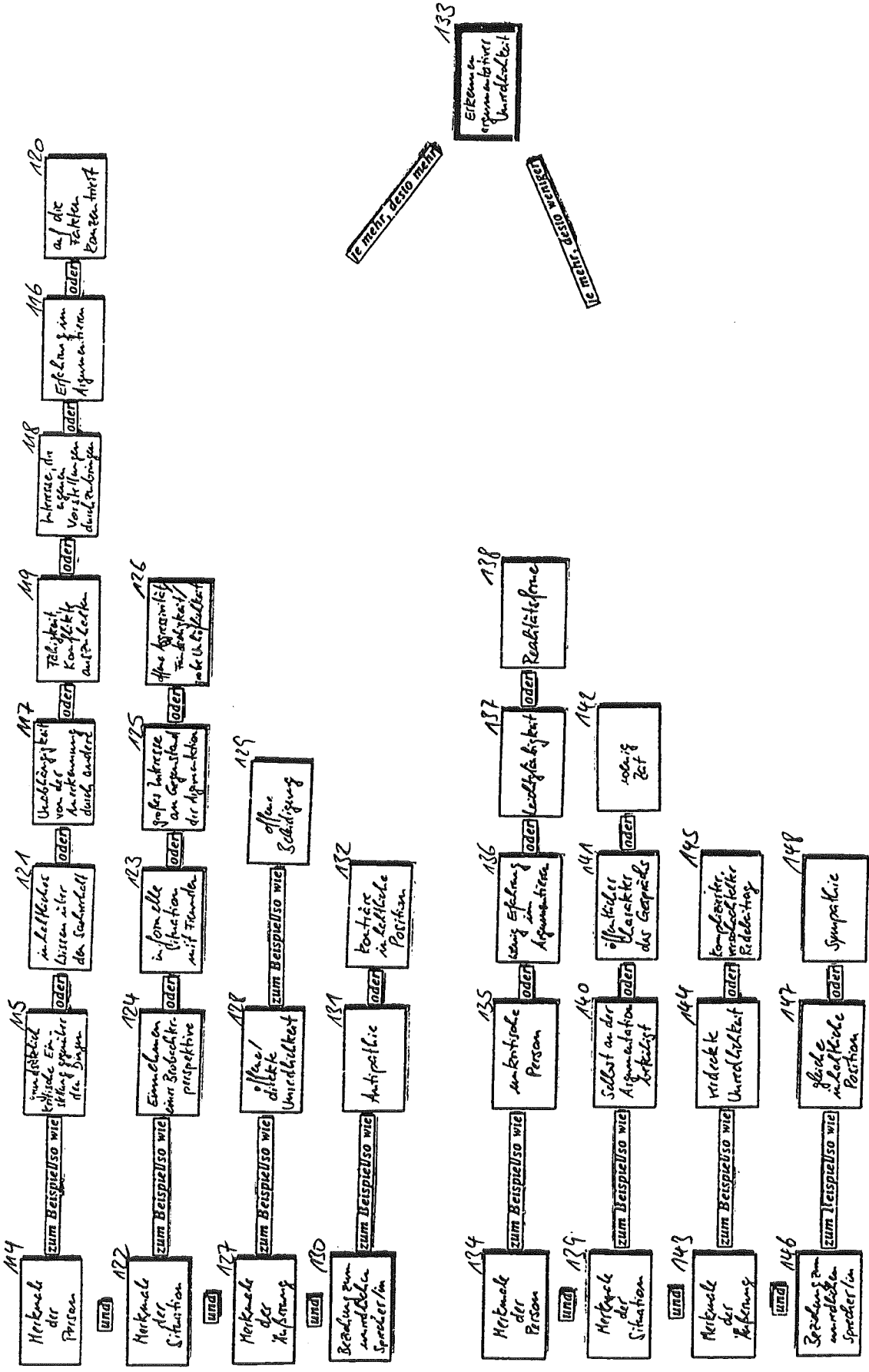


12
01.07.35
M





14
01, 07, 28
A2



133

Viel mehr, desto mehr

Viel weniger, desto weniger

Erfahrung organisatorischer Umverteilung

138

Reaktivität

137

Reaktivität

142

Wenig Zeit

135

ankritische Person

134

Merkmale der Person

und

139

Merkmale der Situation

und

143

Merkmale der Argumentation

und

146

Beziehungen innerhalb der Sprecher/In

147

gleiche in der Position

148

Sympathie

145

Komplexität in der Kommunikation

141

offenes Verhalten in der Kommunikation

142

Wenig Zeit

120

auf die Faktoren konzentriert

116

Erfahrung im Argumentieren

118

Interesse, die eigenen Vorstellungen durchzusetzen

119

Fähigkeit Konflikte anzugehen

117

Unabhängigkeit von der Anerkennung durch andere

121

inoffenes Verhalten

123

inoffenes Verhalten in der Kommunikation

124

Einnehmen einer Sachliche Position

122

offene/direkte Umtriebligkeit

125

zum Beispiel so wie

126

offenes Verhalten in der Kommunikation

125

hohe Interesse an Gegenstand der Argumentation

127

offene Sachlichkeit

128

zum Beispiel so wie

131

Antipathie

132

kontiere in der Position

133

zum Beispiel so wie

134

Merkmale der Person

135

zum Beispiel so wie

136

ankritische Person

137

zum Beispiel so wie

140

Selbst an der Argumentation beteiligt

141

zum Beispiel so wie

142

Wenig Zeit

143

Merkmale der Situation

144

zum Beispiel so wie

145

widere Umverteilung

146

zum Beispiel so wie

147

gleiche in der Position

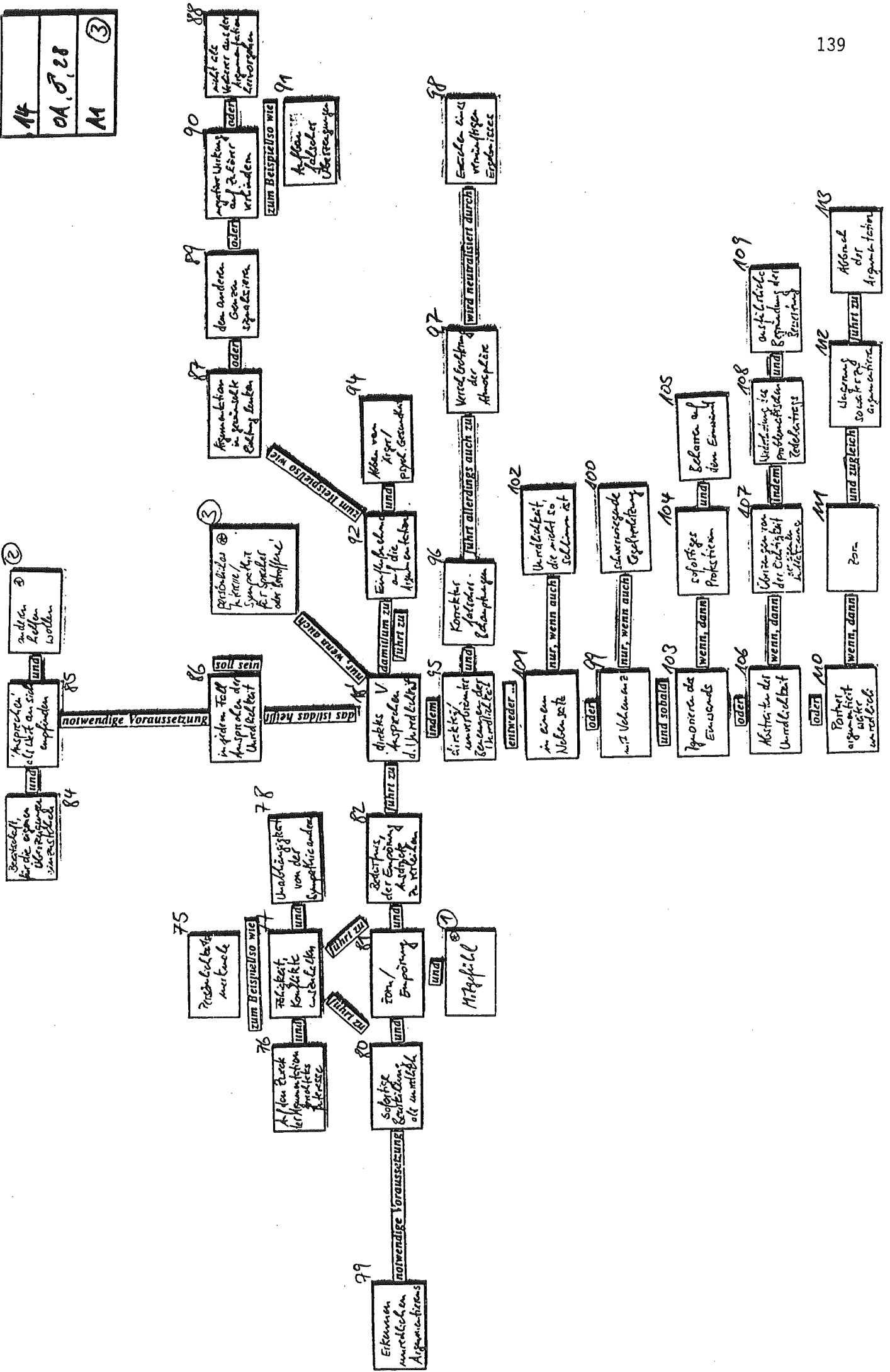
148

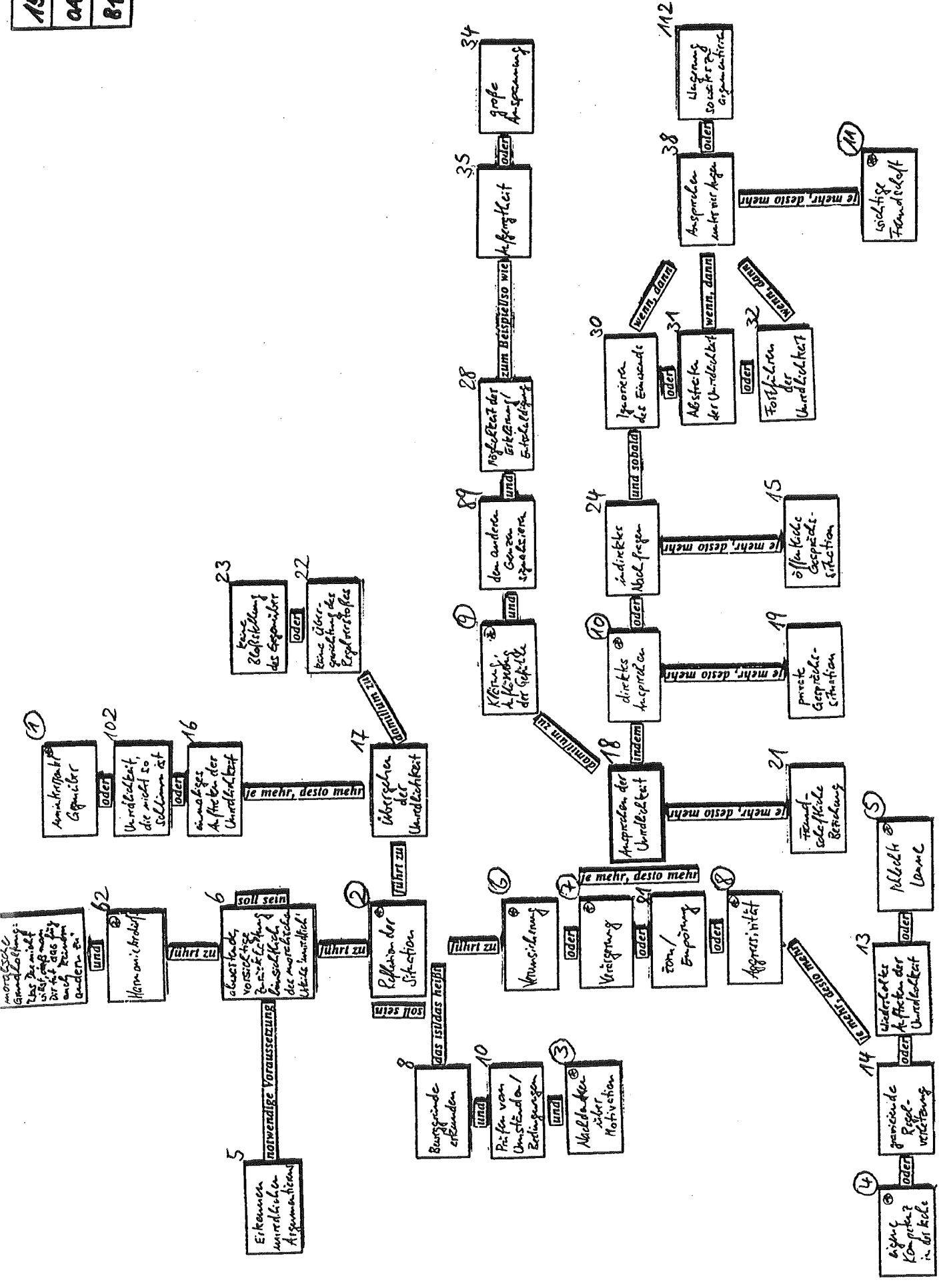
Sympathie

149

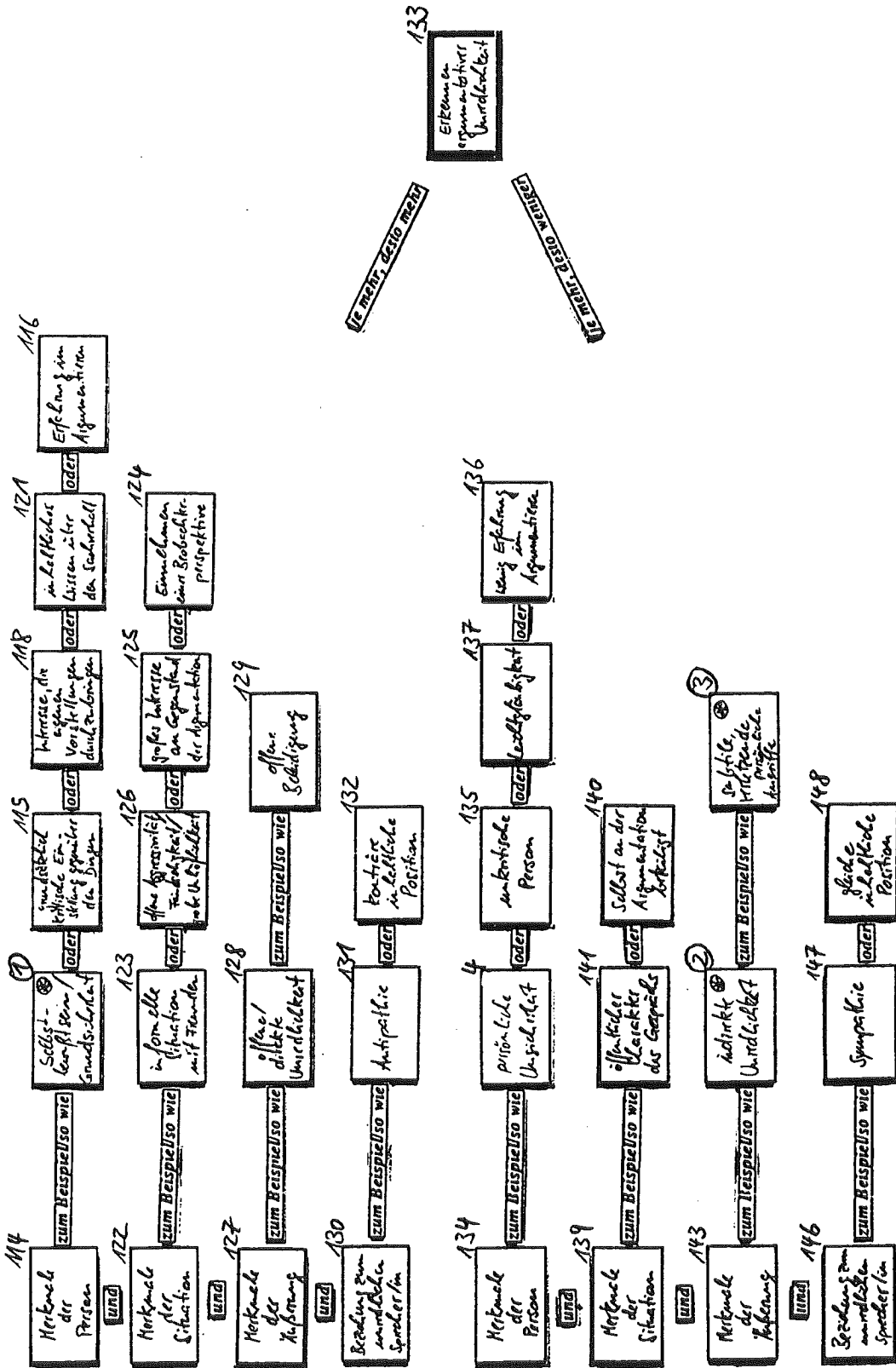
zum Beispiel so wie

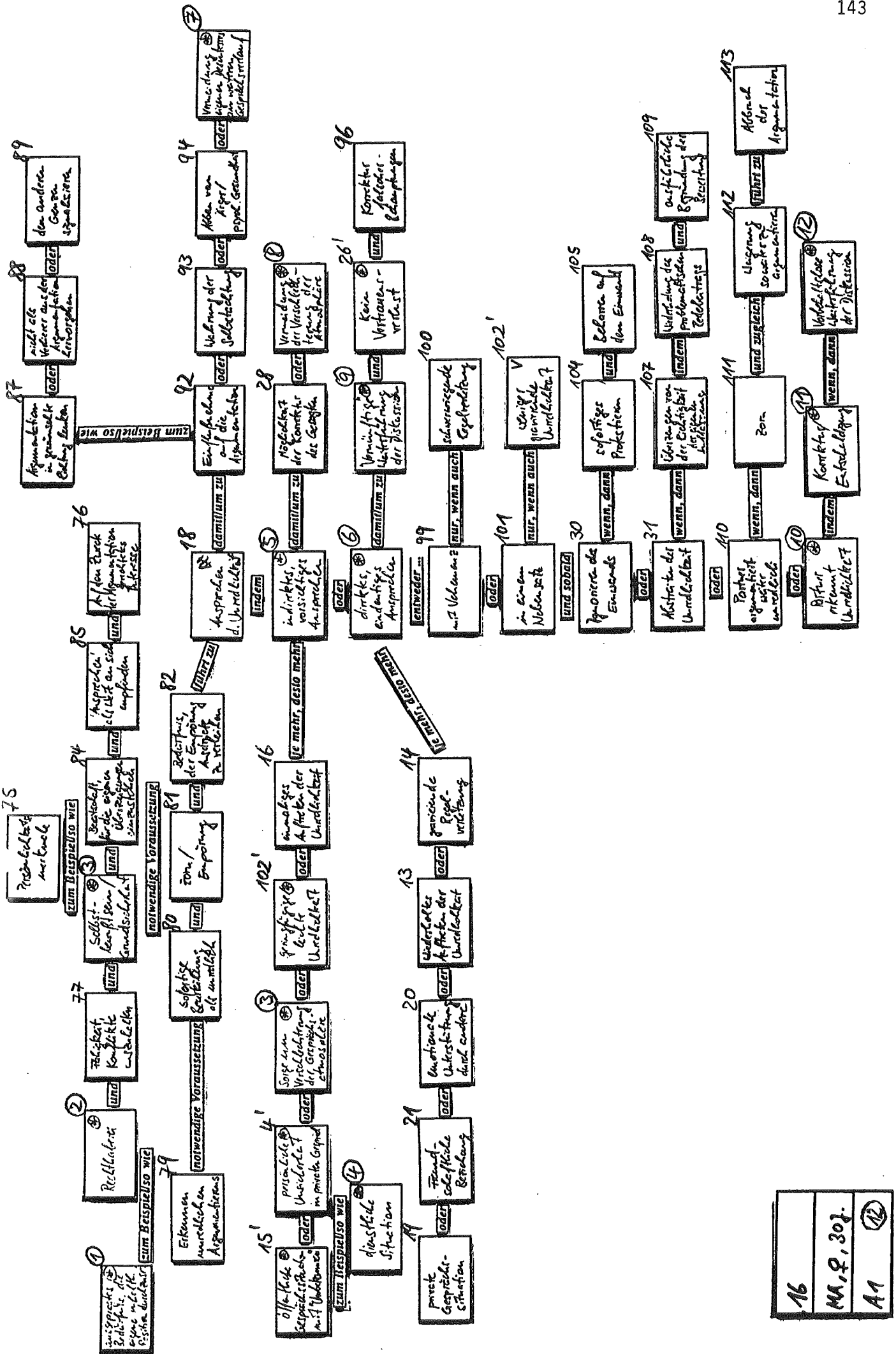
14
 0A, 5, 28
 M1 ③





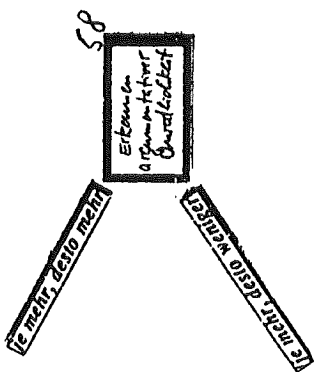
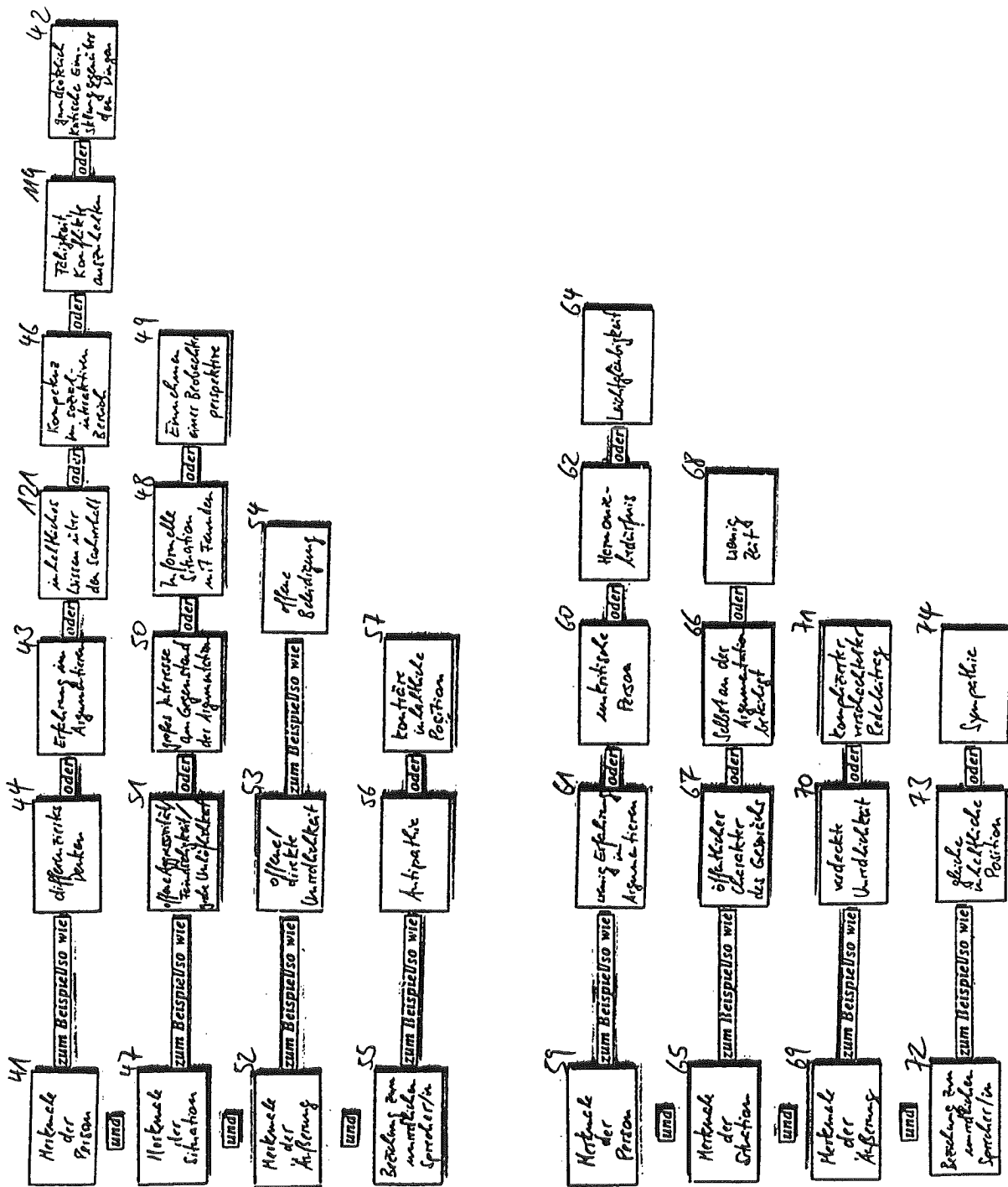
16
MA, ♀, 30J.
A2 ③



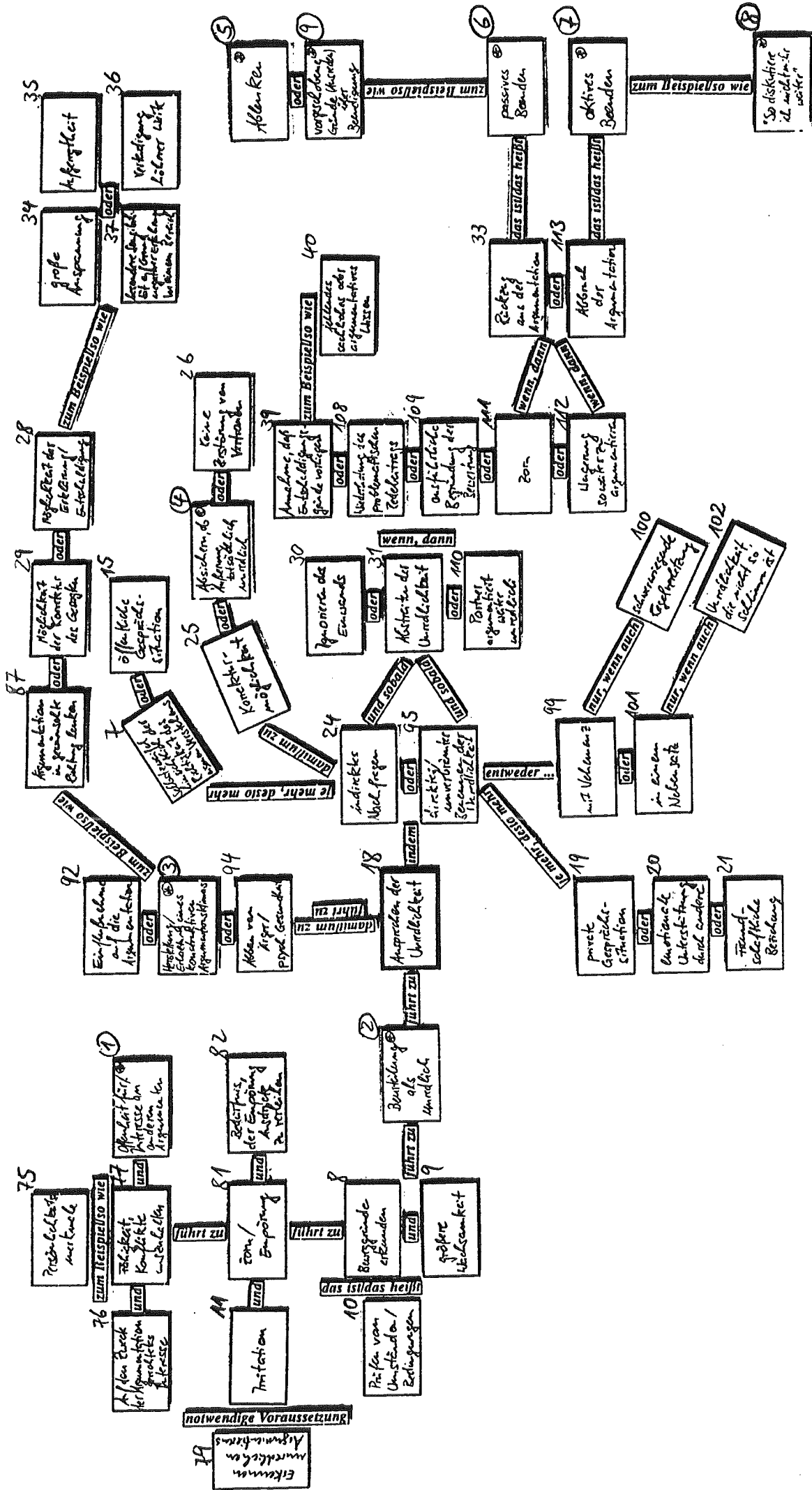


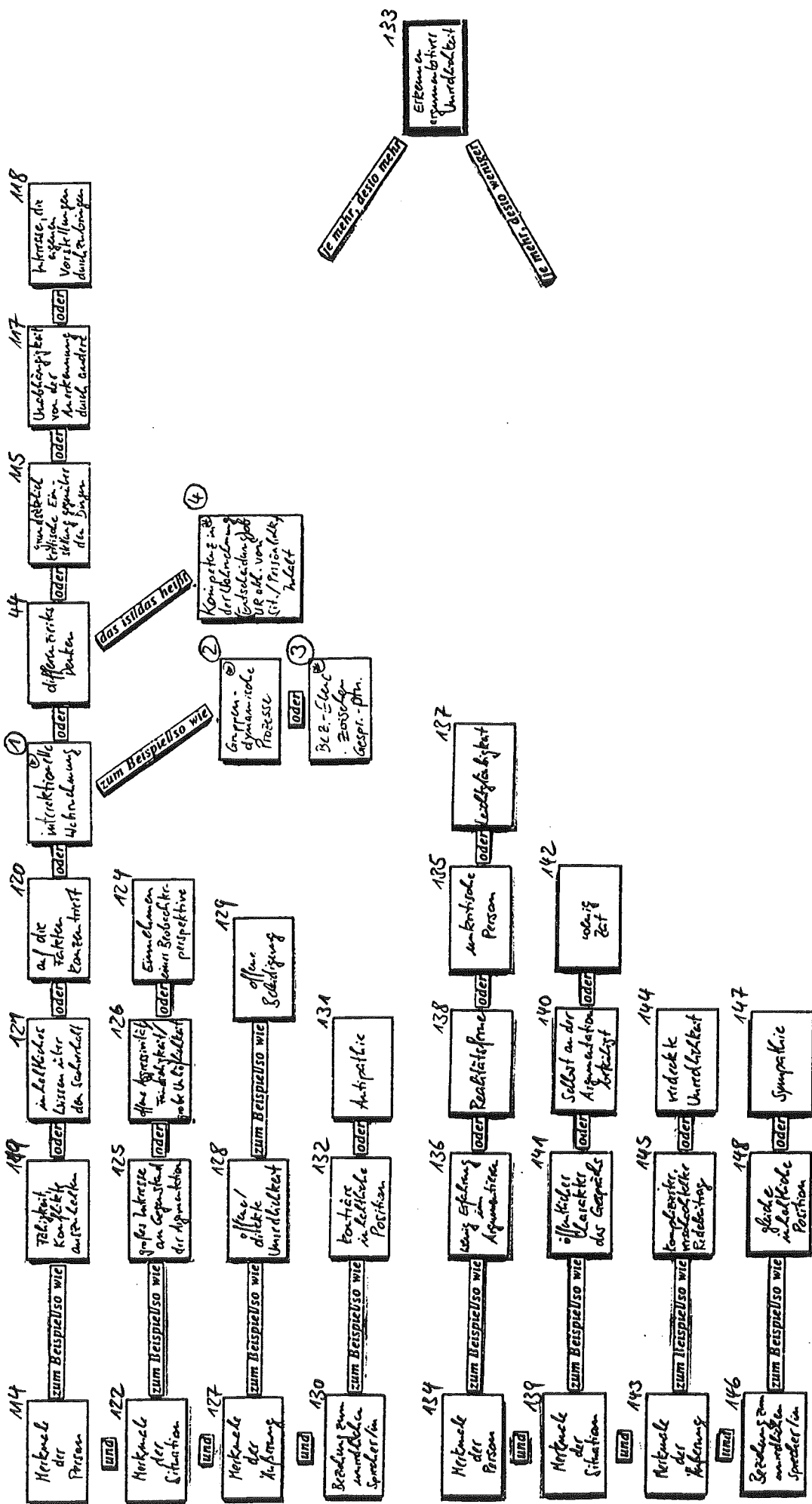
16
 MA, F, 307.
 A1 (12)

47
MA, 2, 27
82

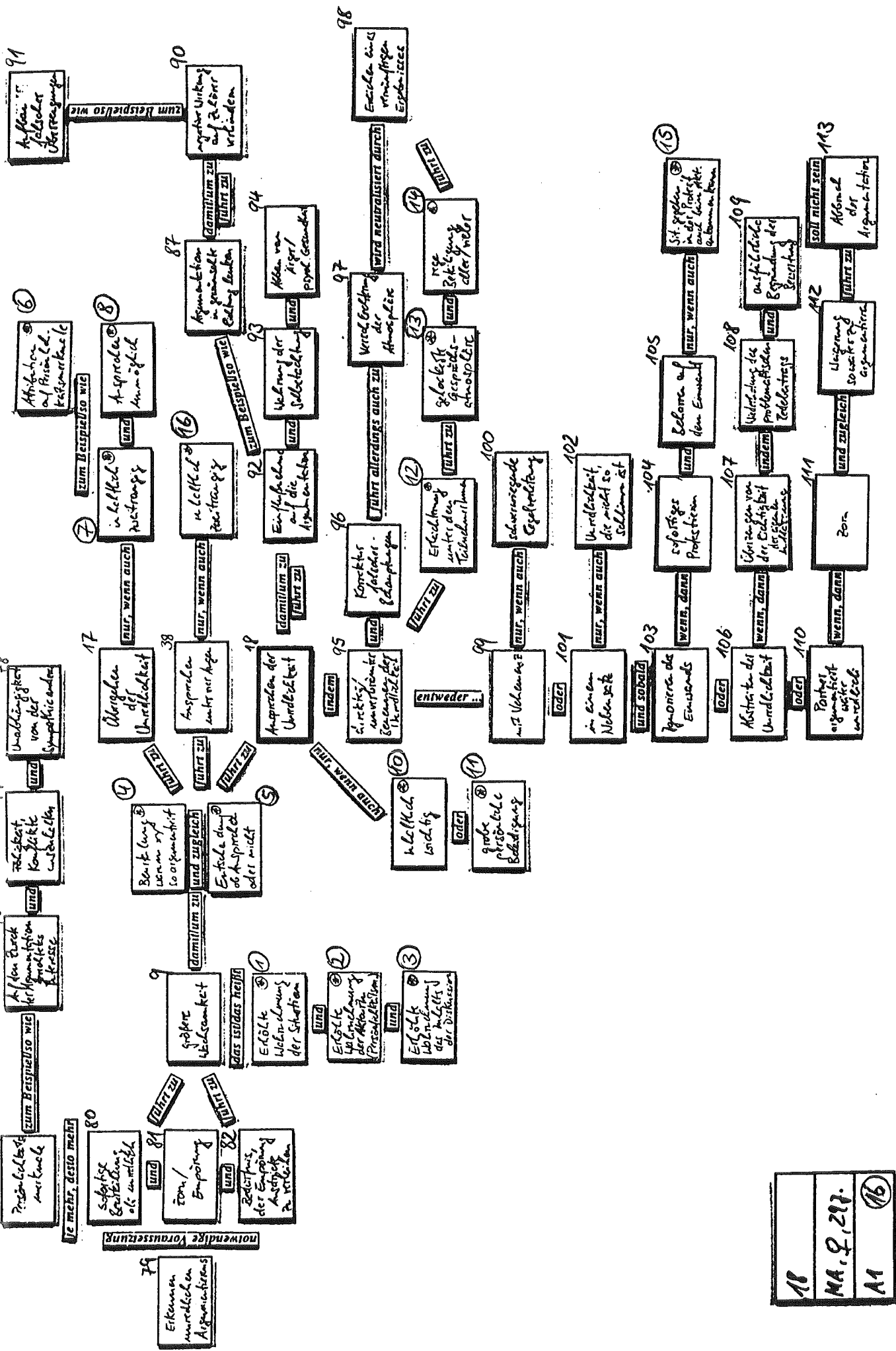


17
MA, 9, 27
M 9



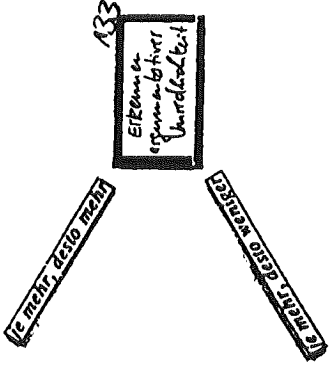
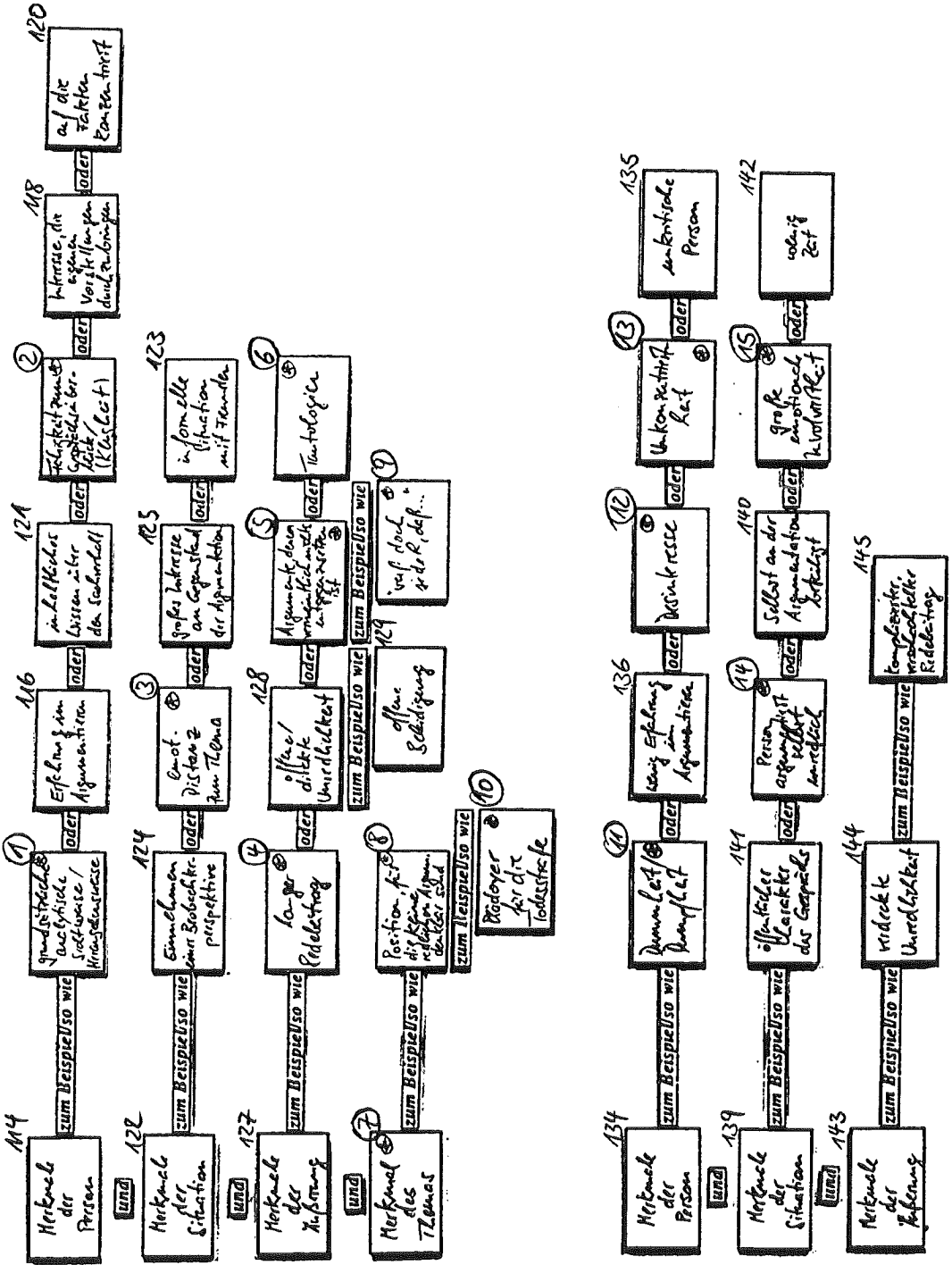


18
MA, ♀, 29J.
A2 (4)

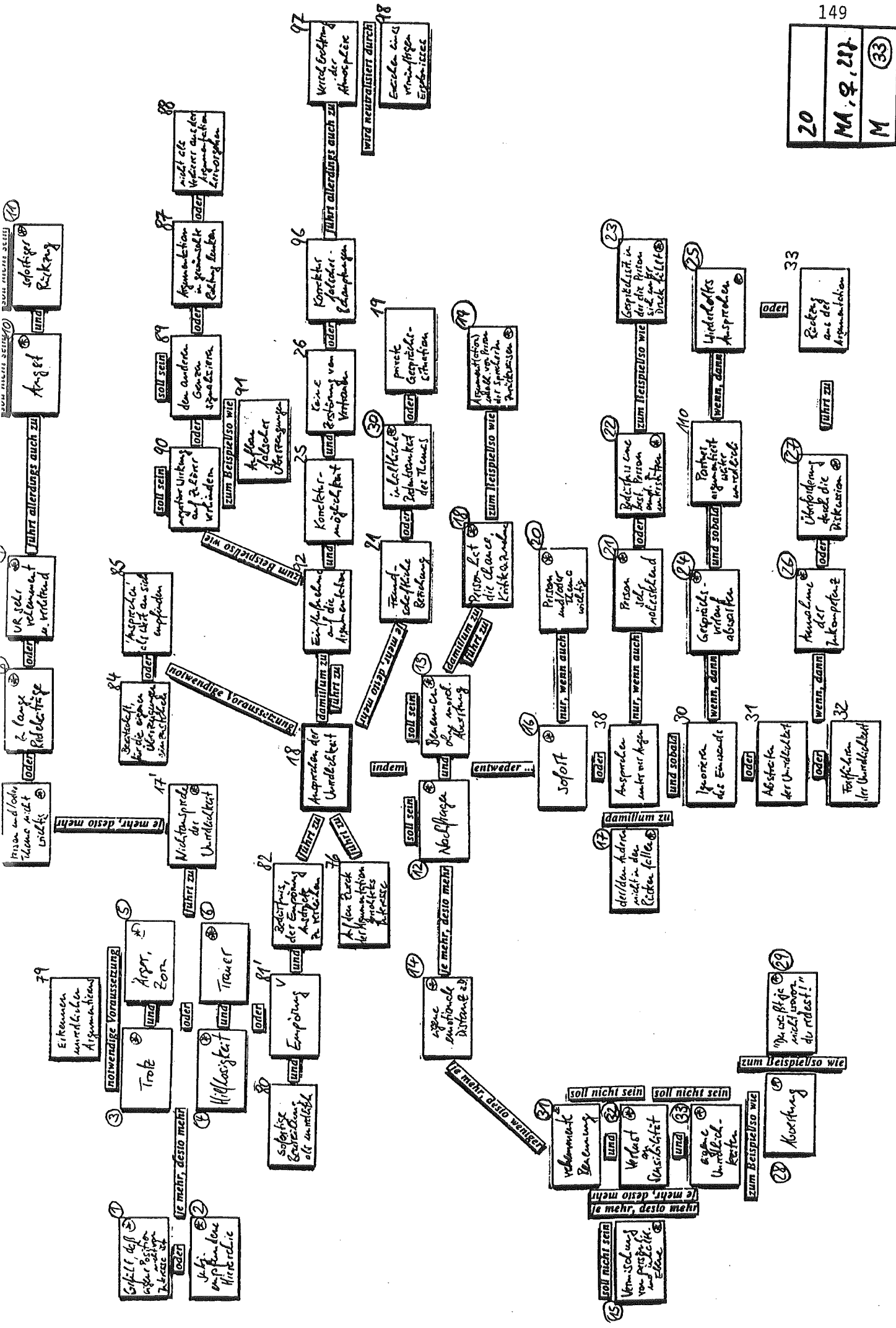


118
 MA, 2, 217
 A1 (16)

20	MA, 9, 2018	A2
----	-------------	----



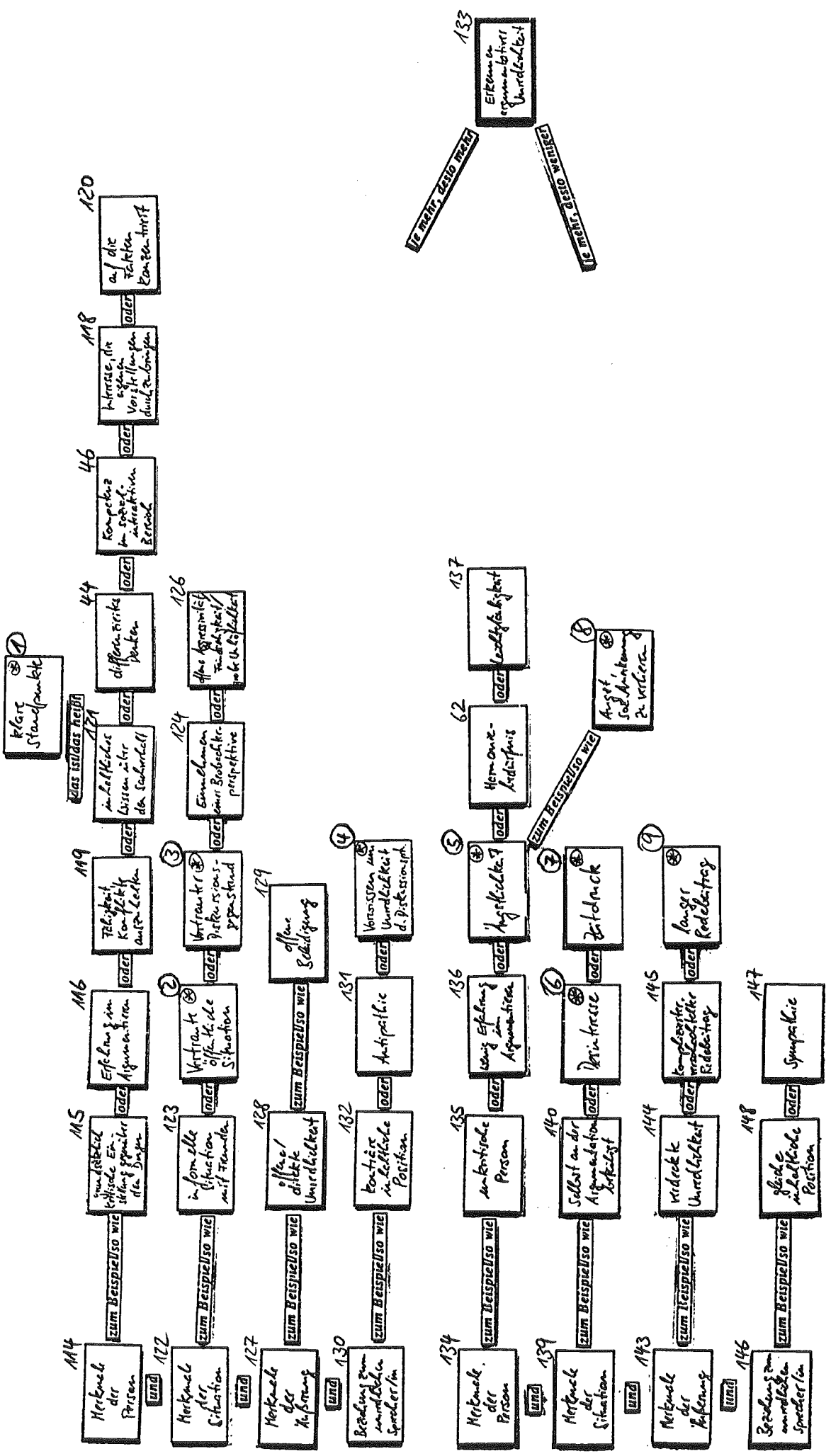
20
MA, §, 211.
M



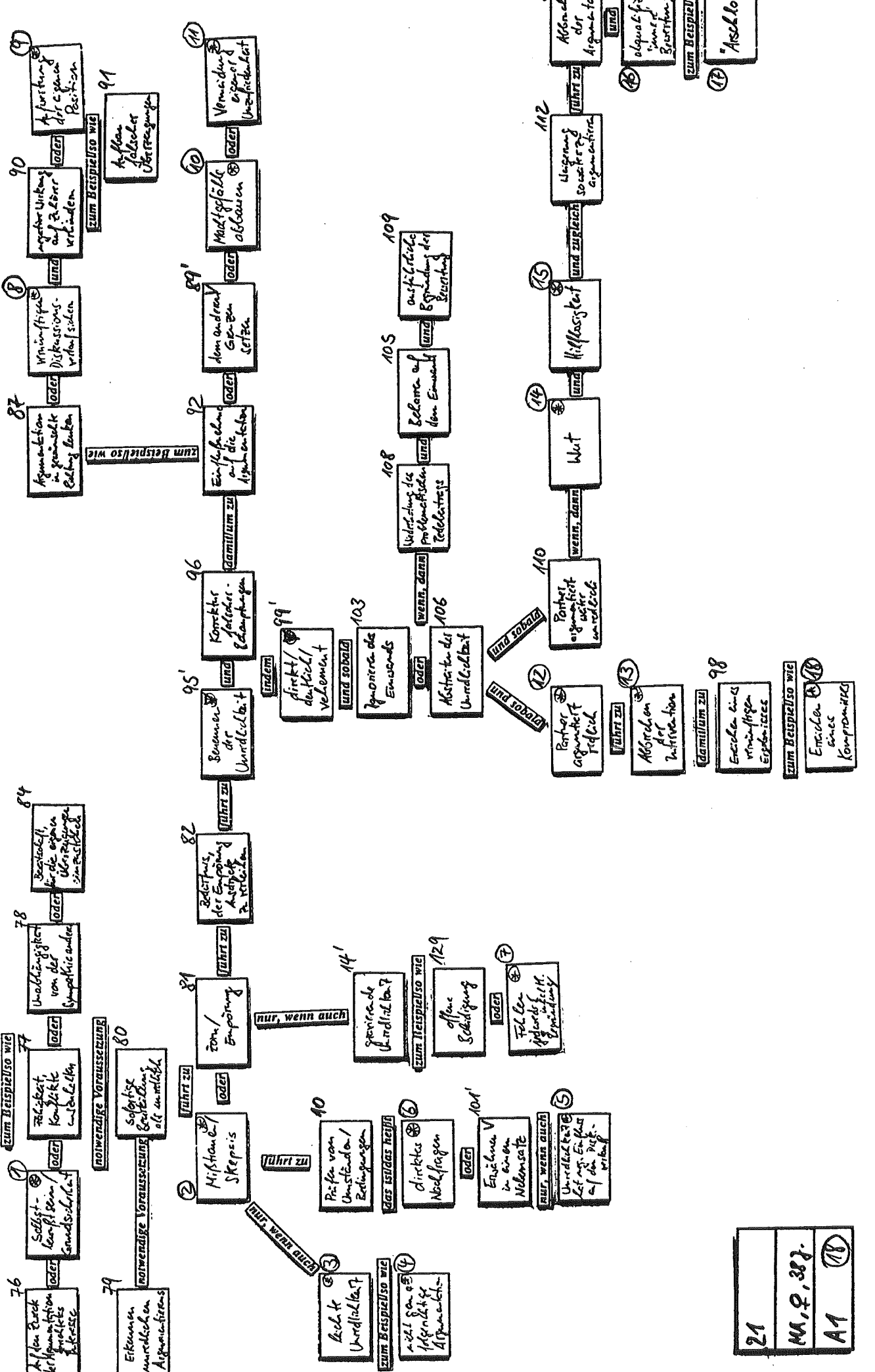
20
MA, §, 211.
M

33

20
MA, §, 211.
M

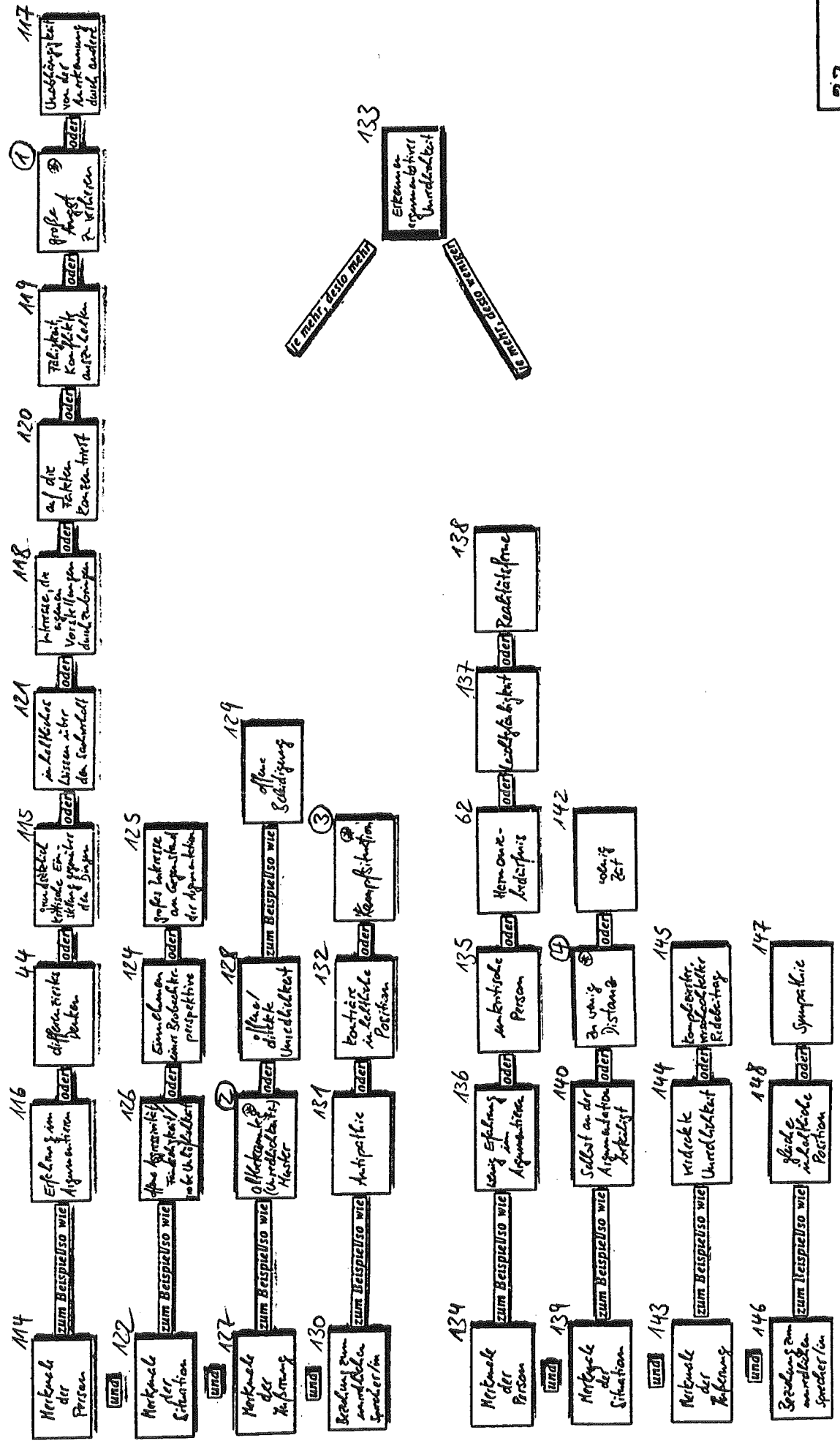


21	MA, 9, 387.	A2
----	-------------	----

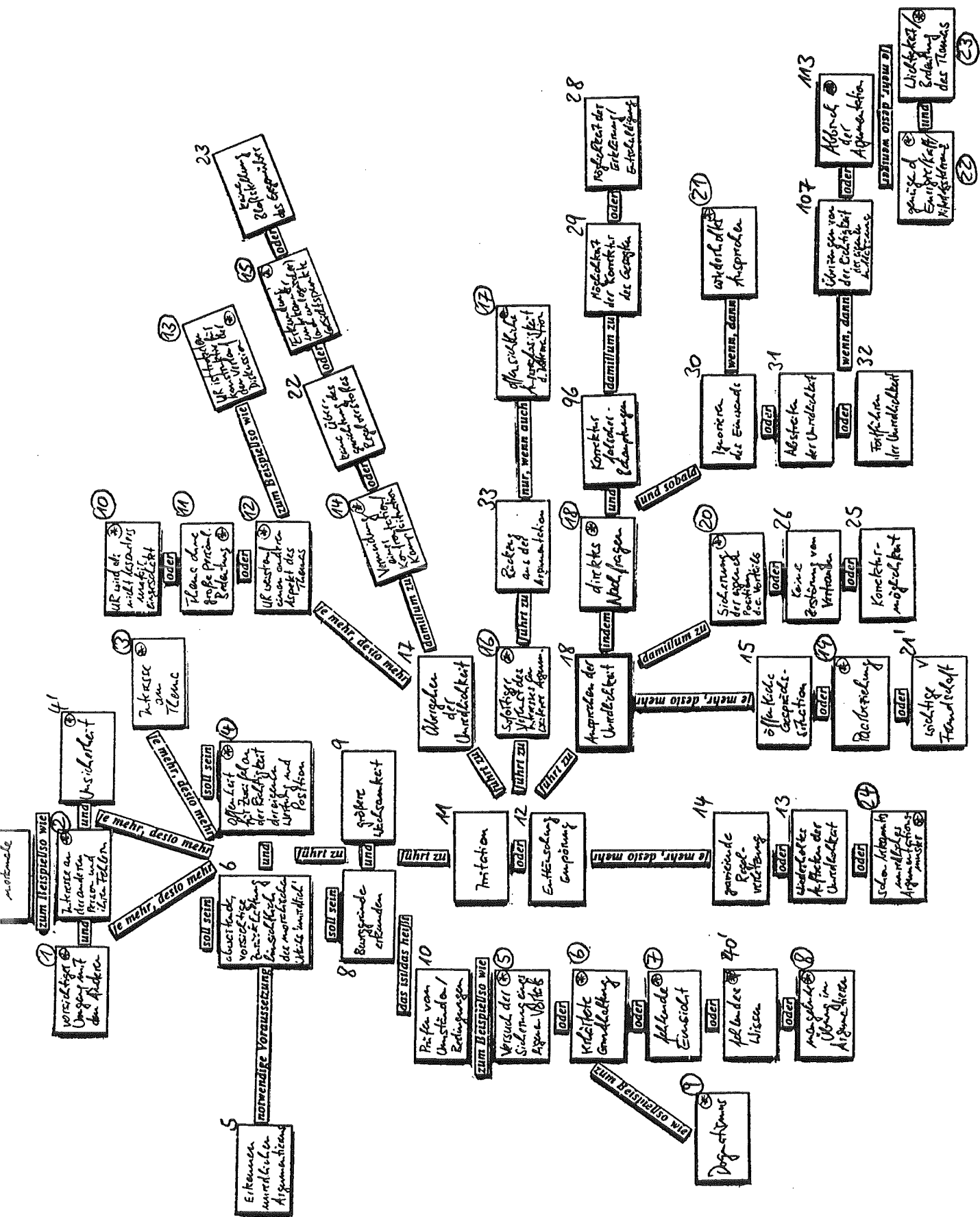


21
M., 2., 387.
A1

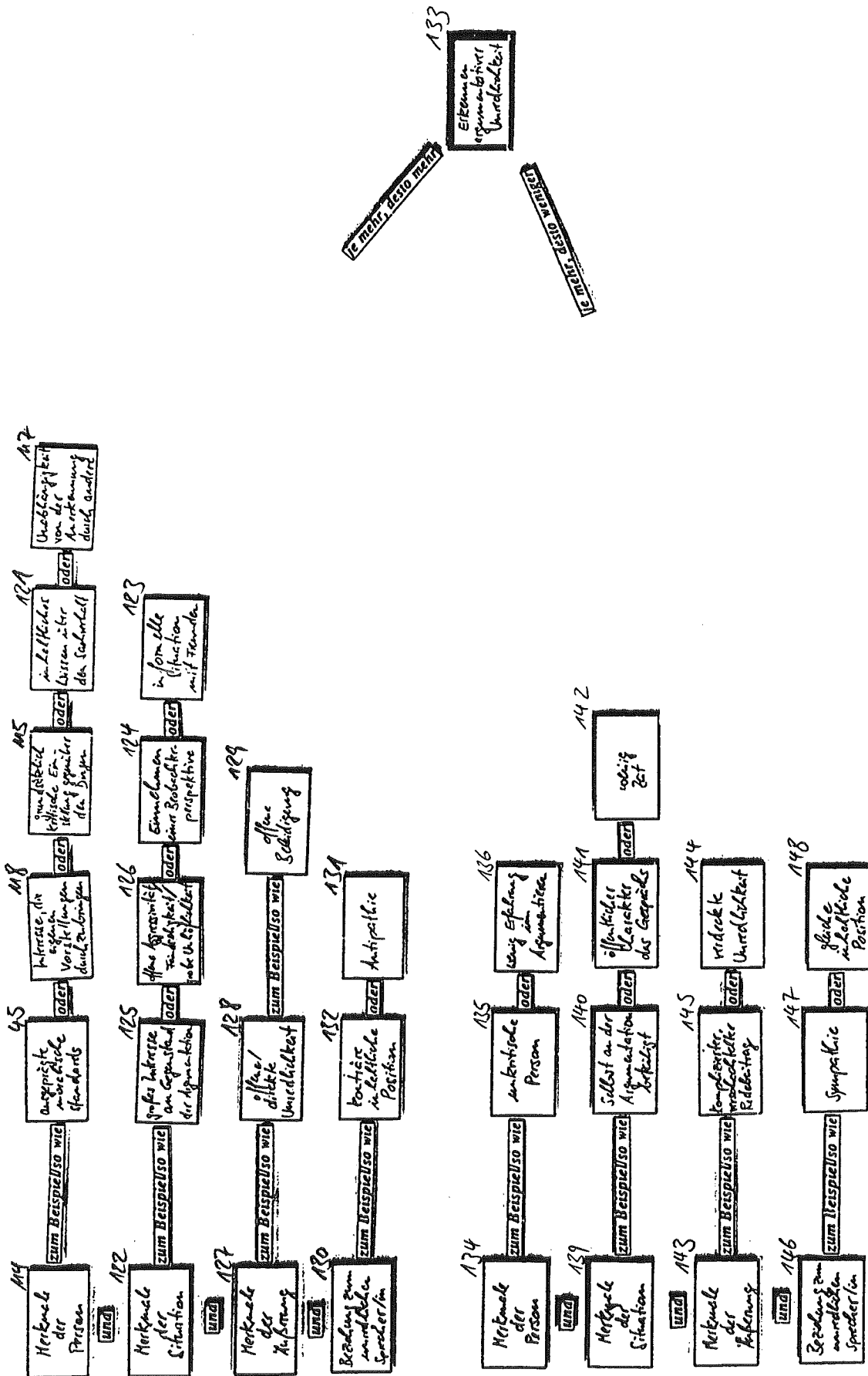
22
MA, 8, 297.
A2 (4)



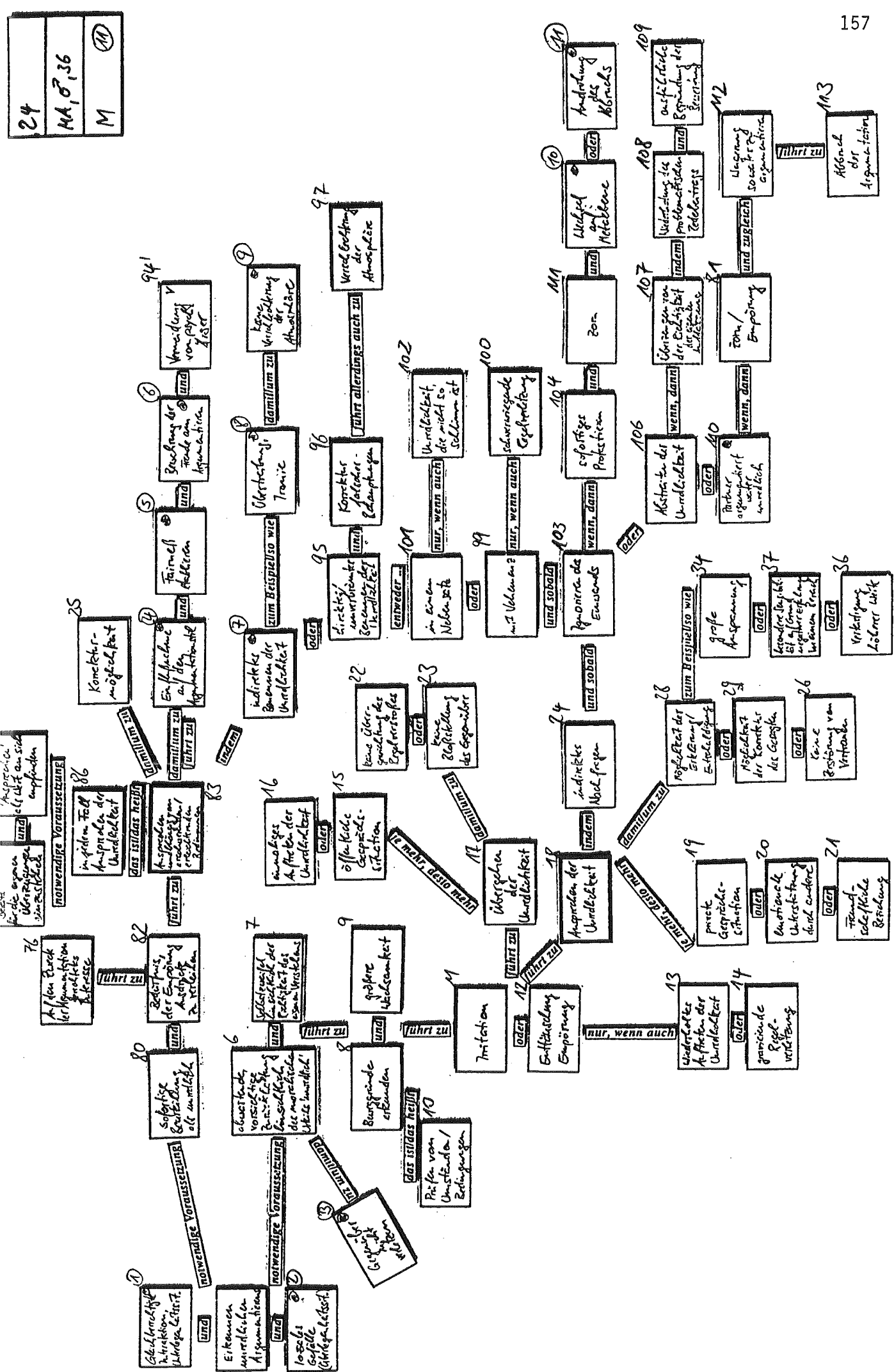
22
MA, 2, 21f.
81 (24)



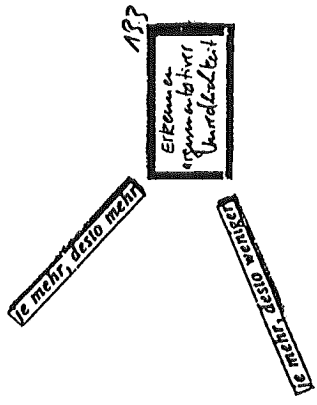
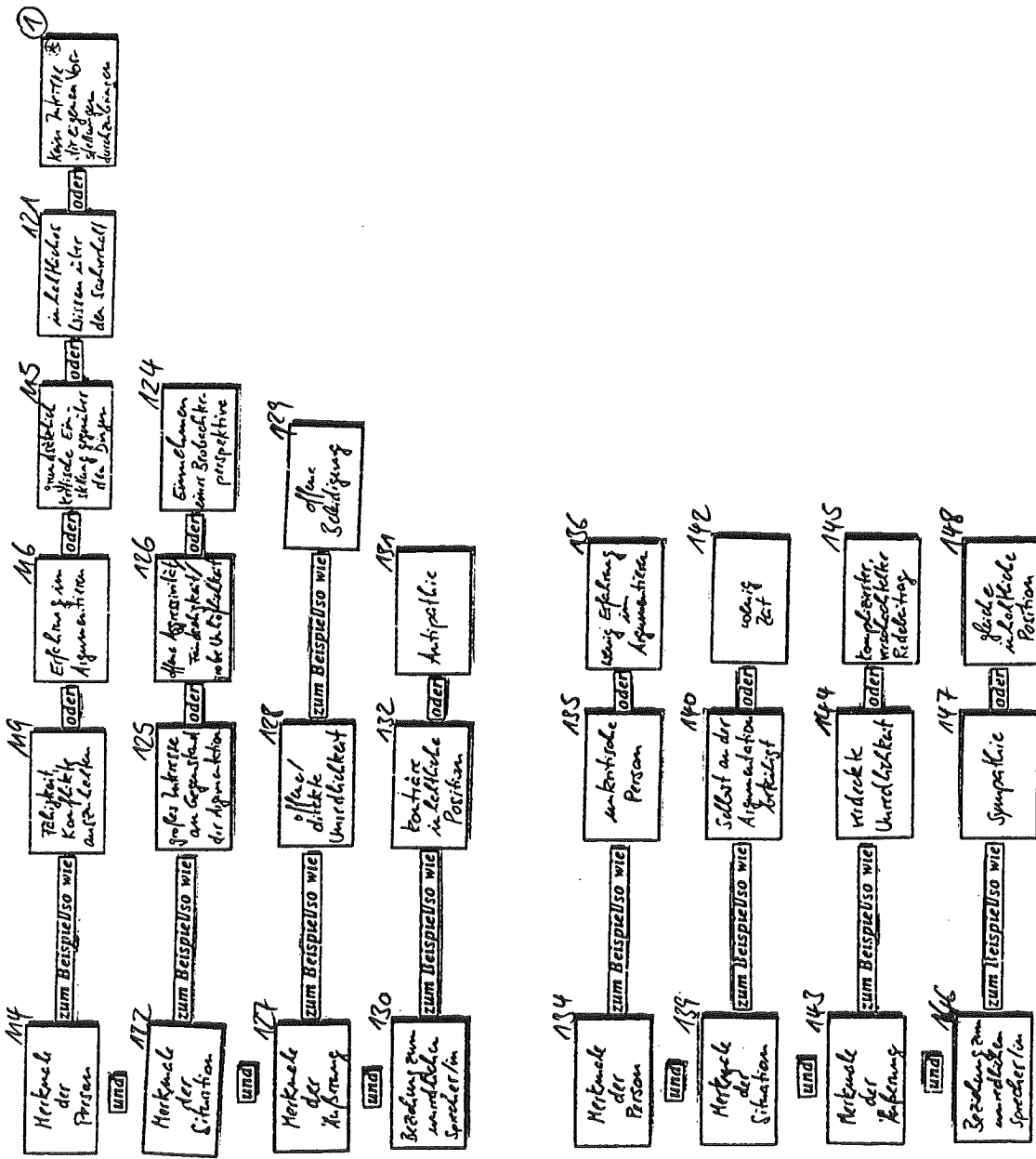
24
MA, ♂, 36
A2



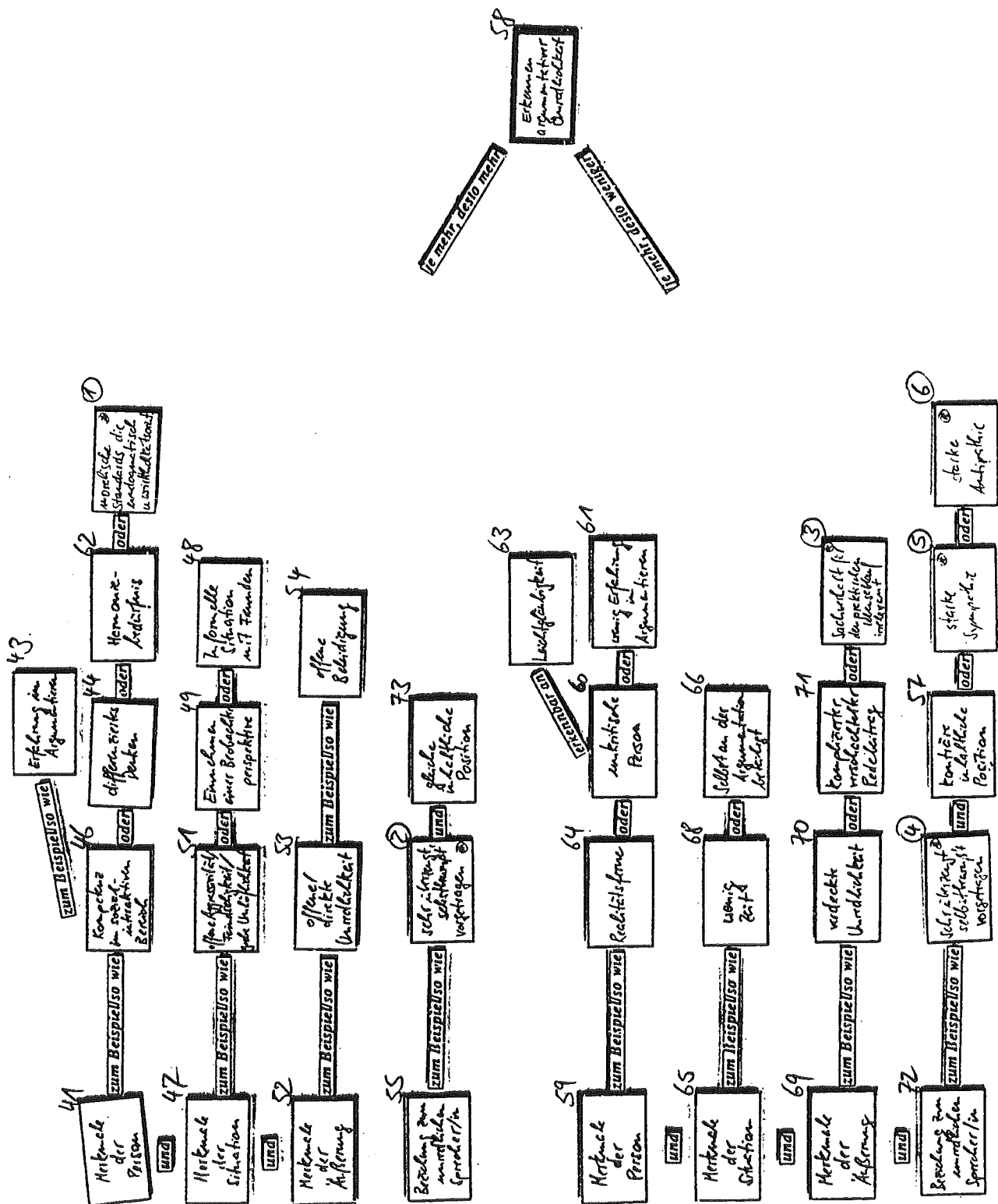
24
MA, σ, 36
M (M)



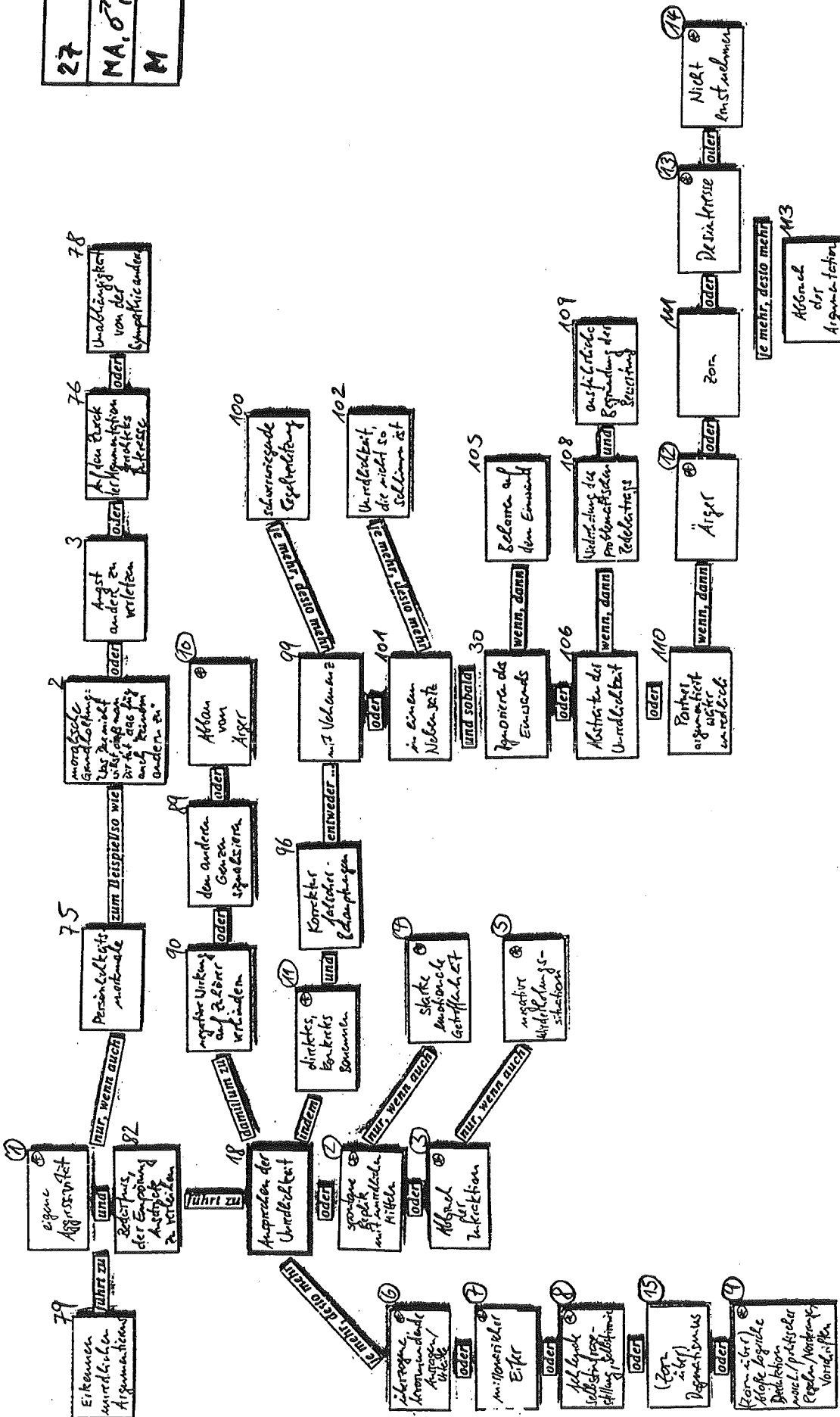
25
MA, ♂, 30
A2 ①



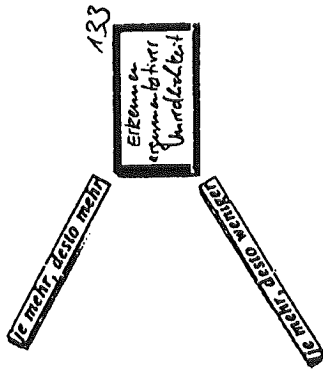
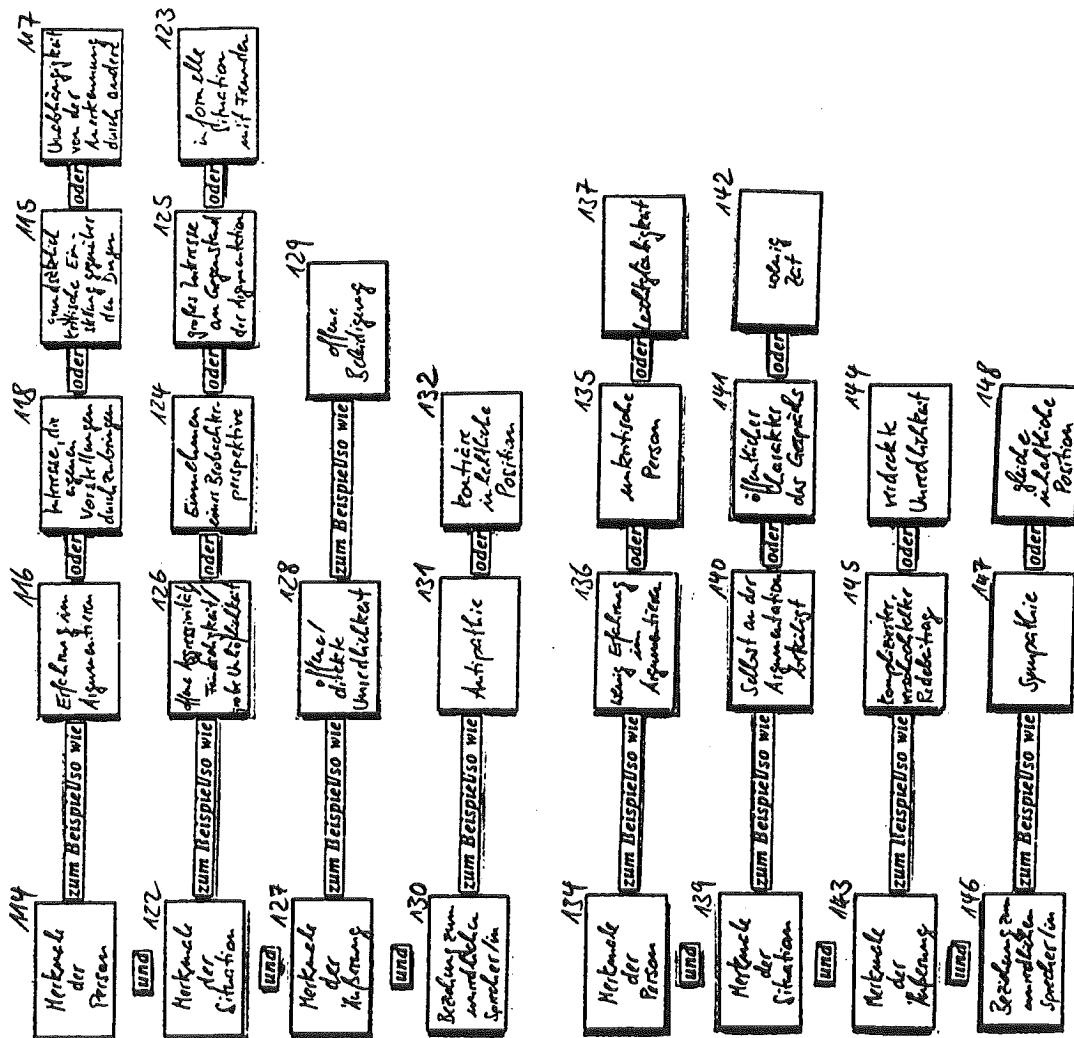
27
MA, 07, 60
82



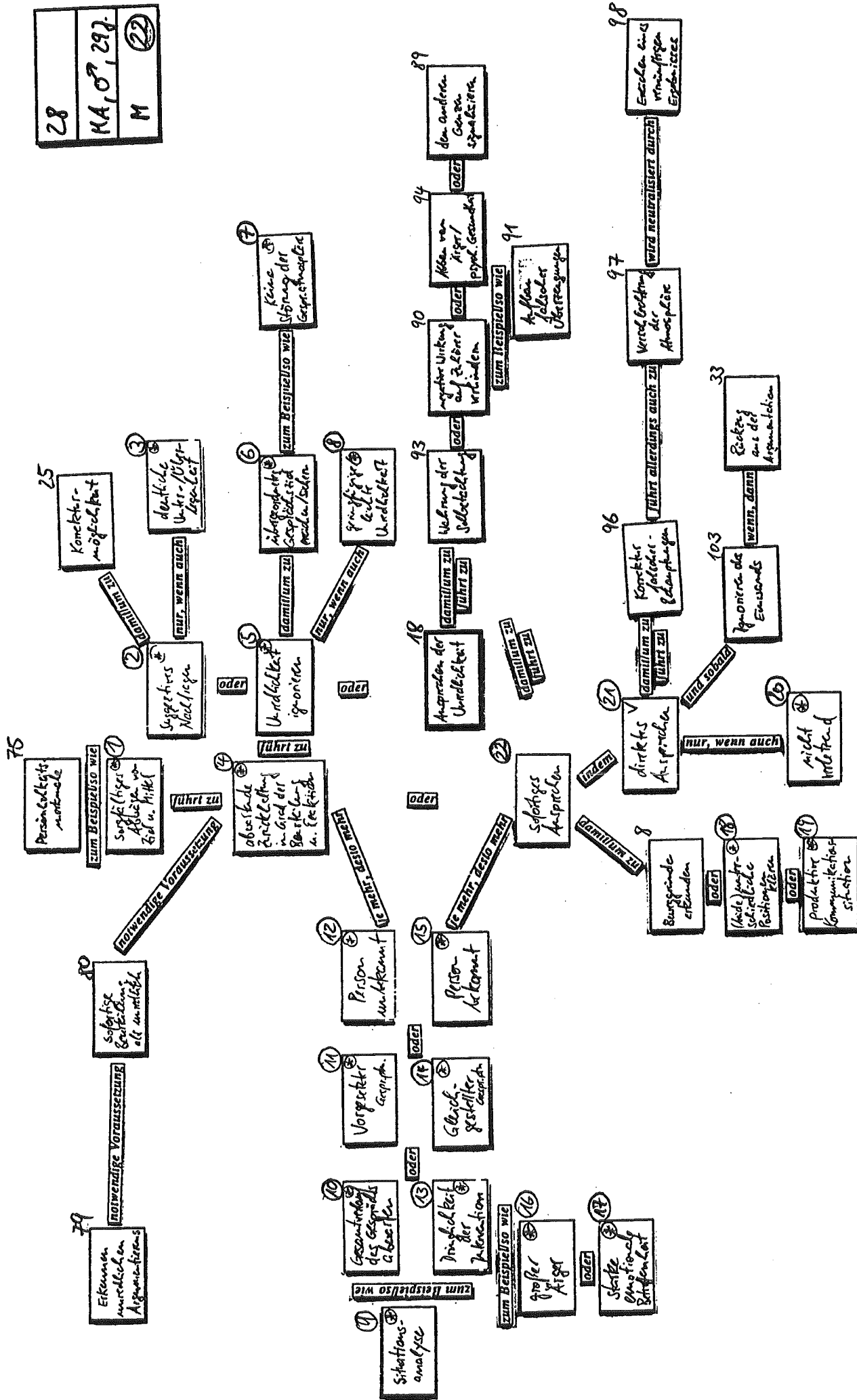
27
MA, 07, 60
M 15

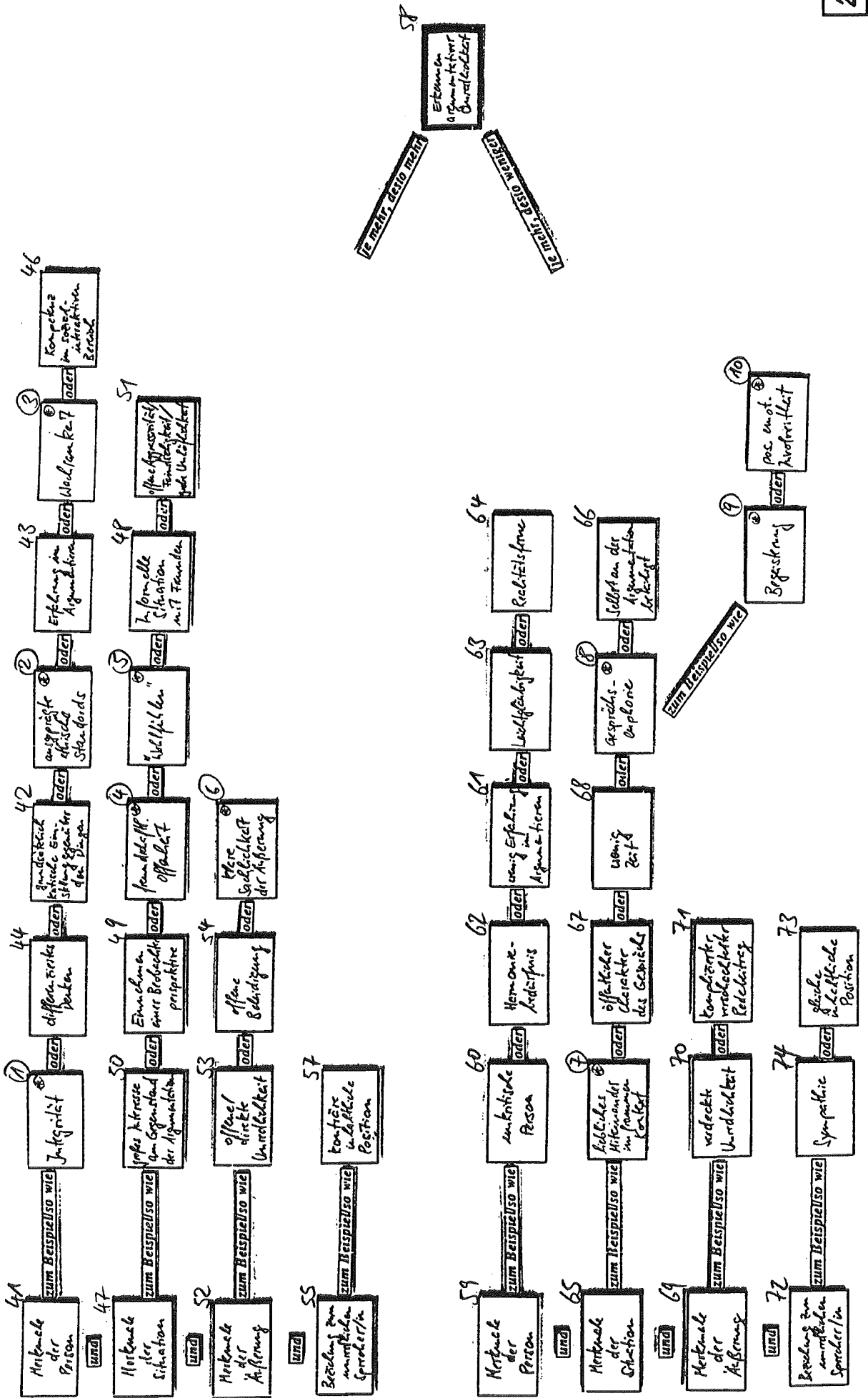


28	MA, 07, 29 J.	A2
----	---------------	----

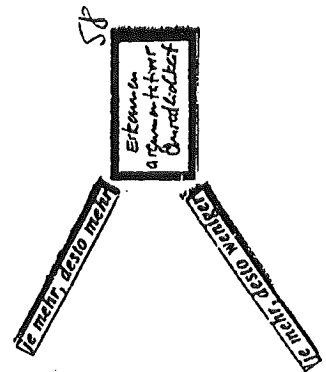
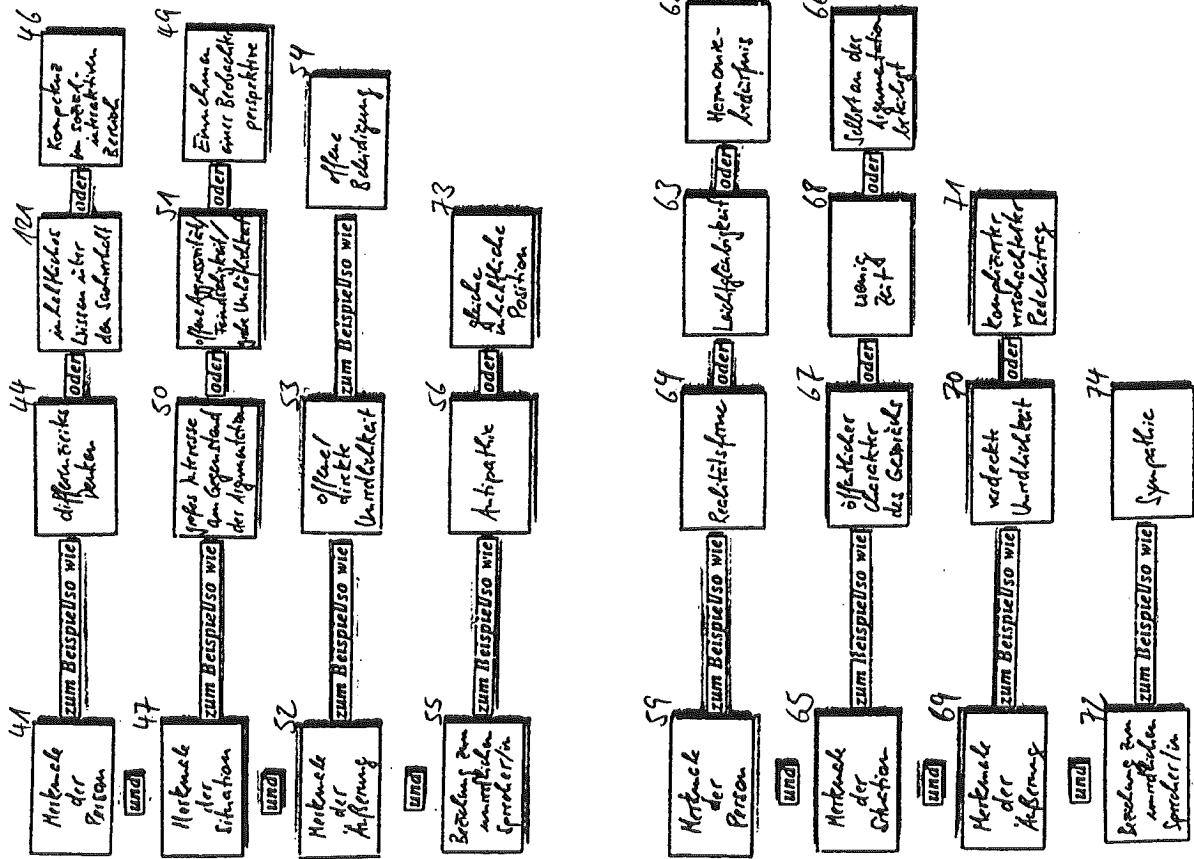


28
KA, 07, 297
M (22)

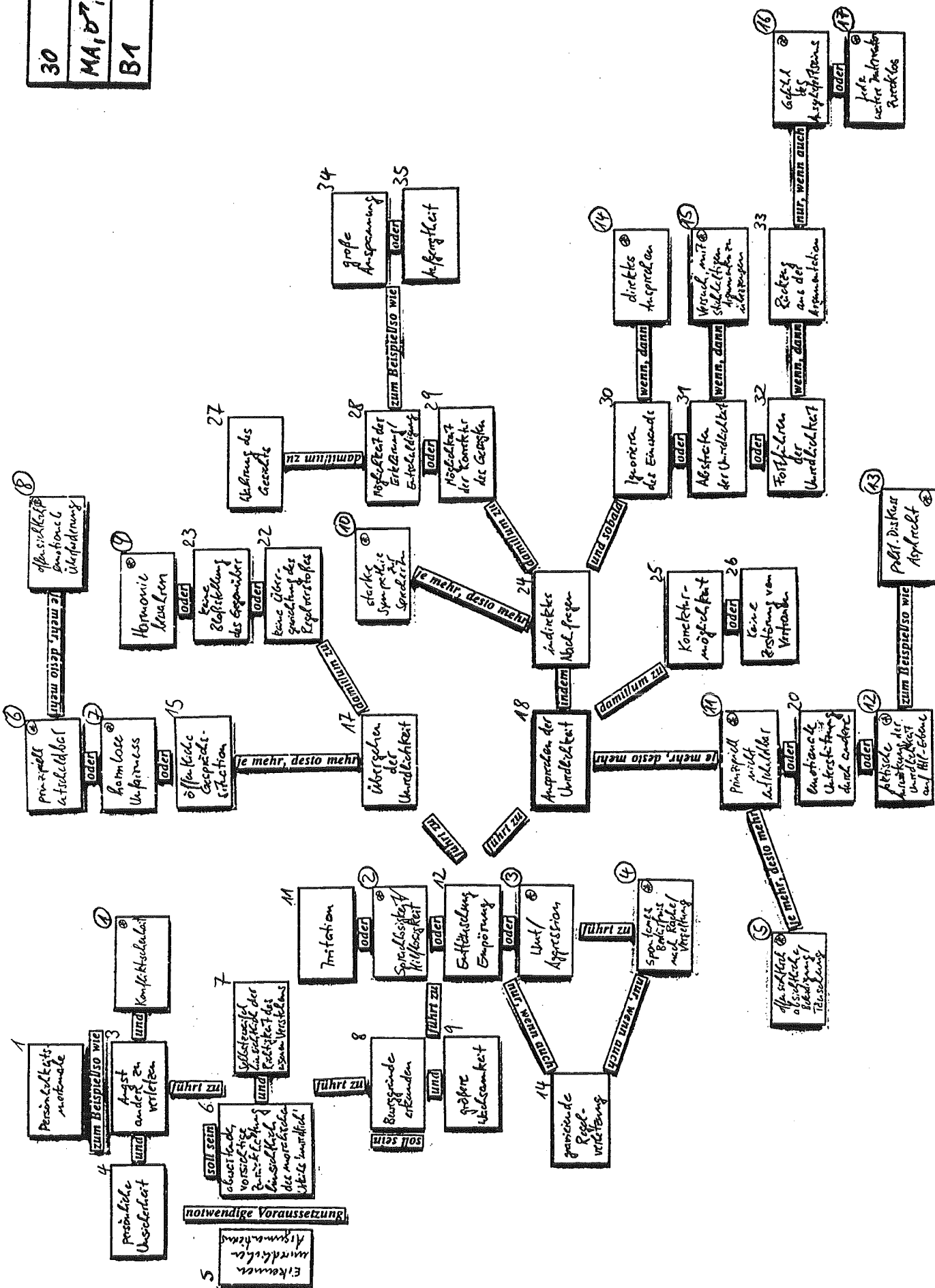




30
MA, 0', 33
82

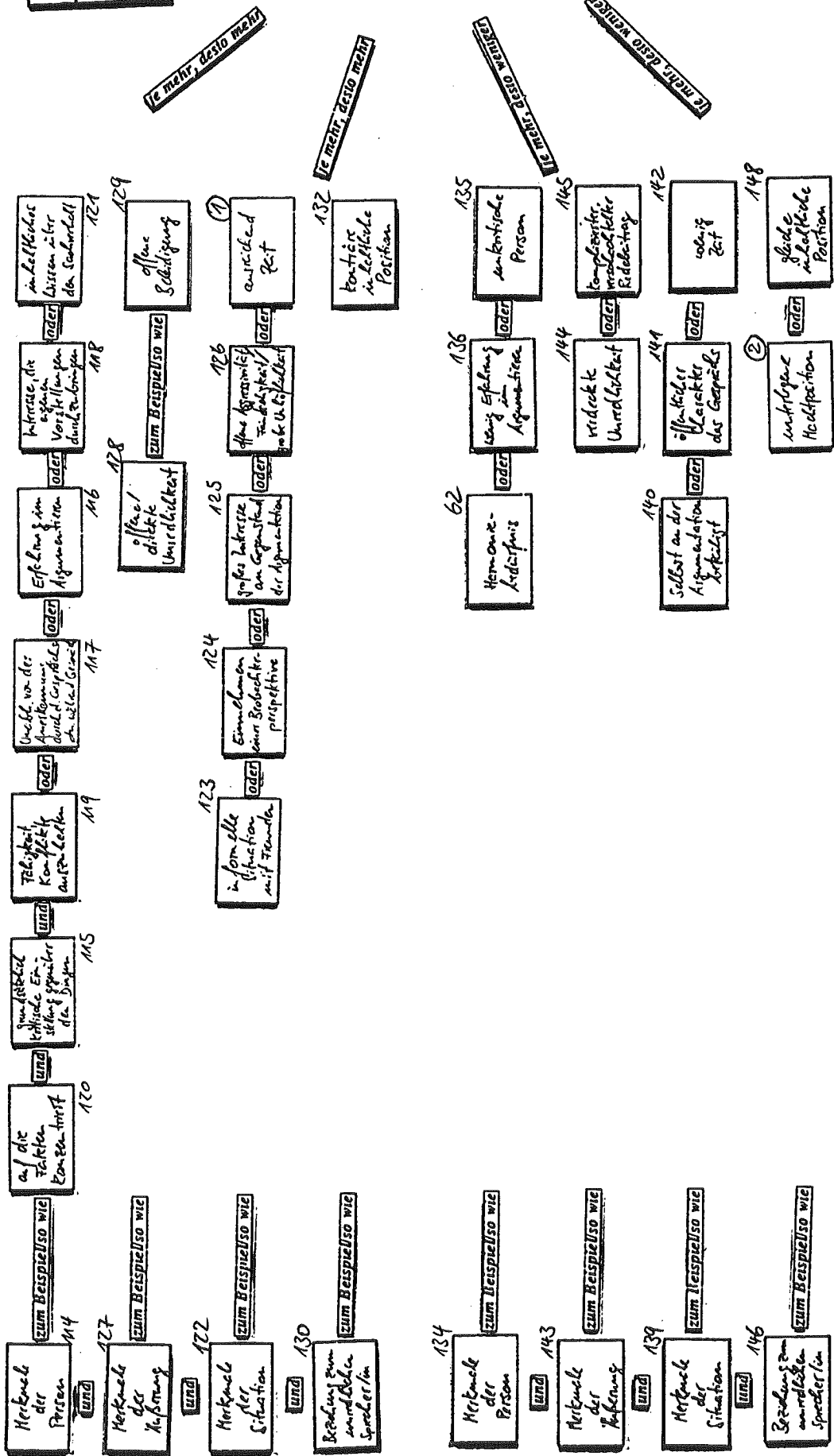


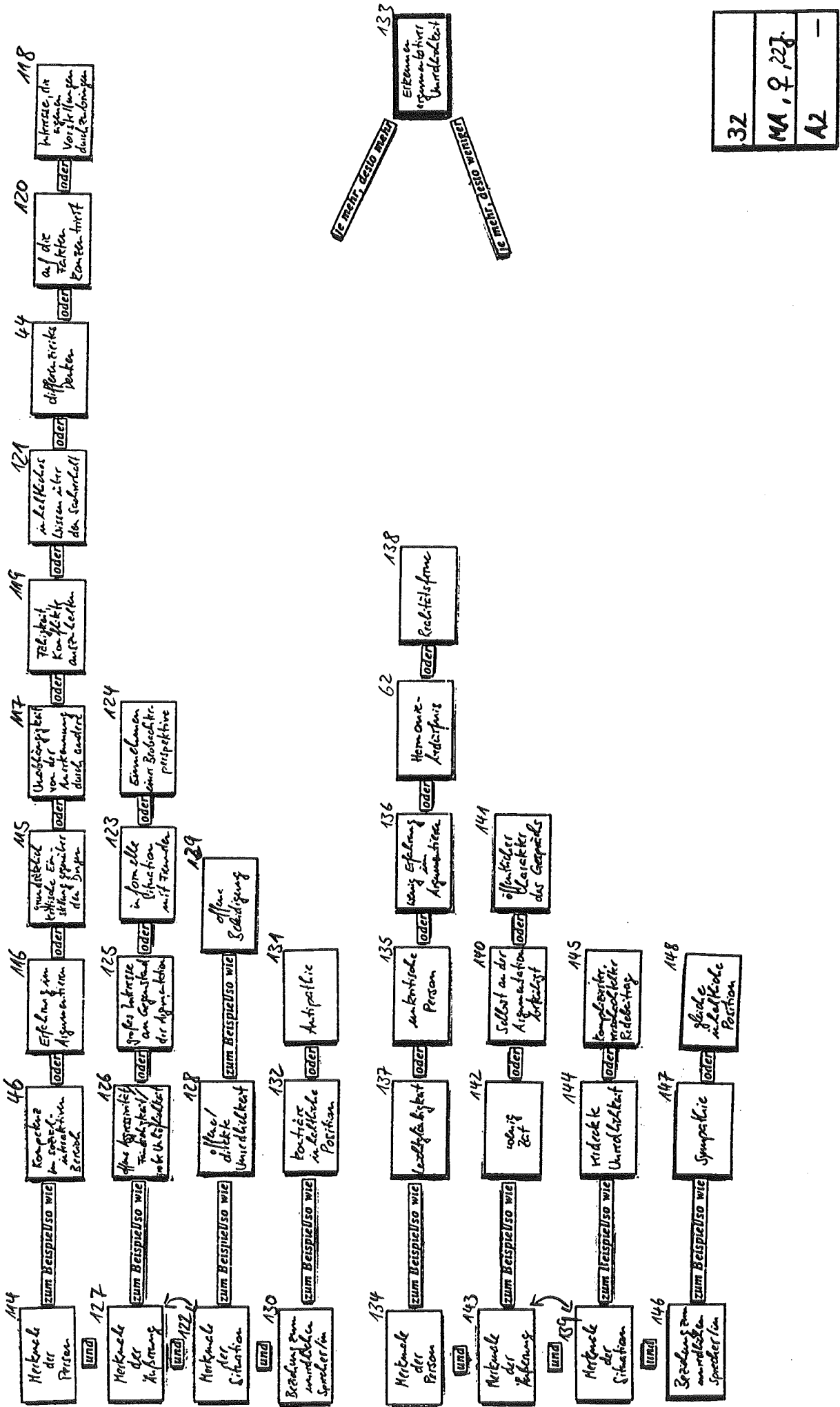
30
MA, D7, 33
B1 (17)



31
MA, ♂, 30 J.
AZ ②

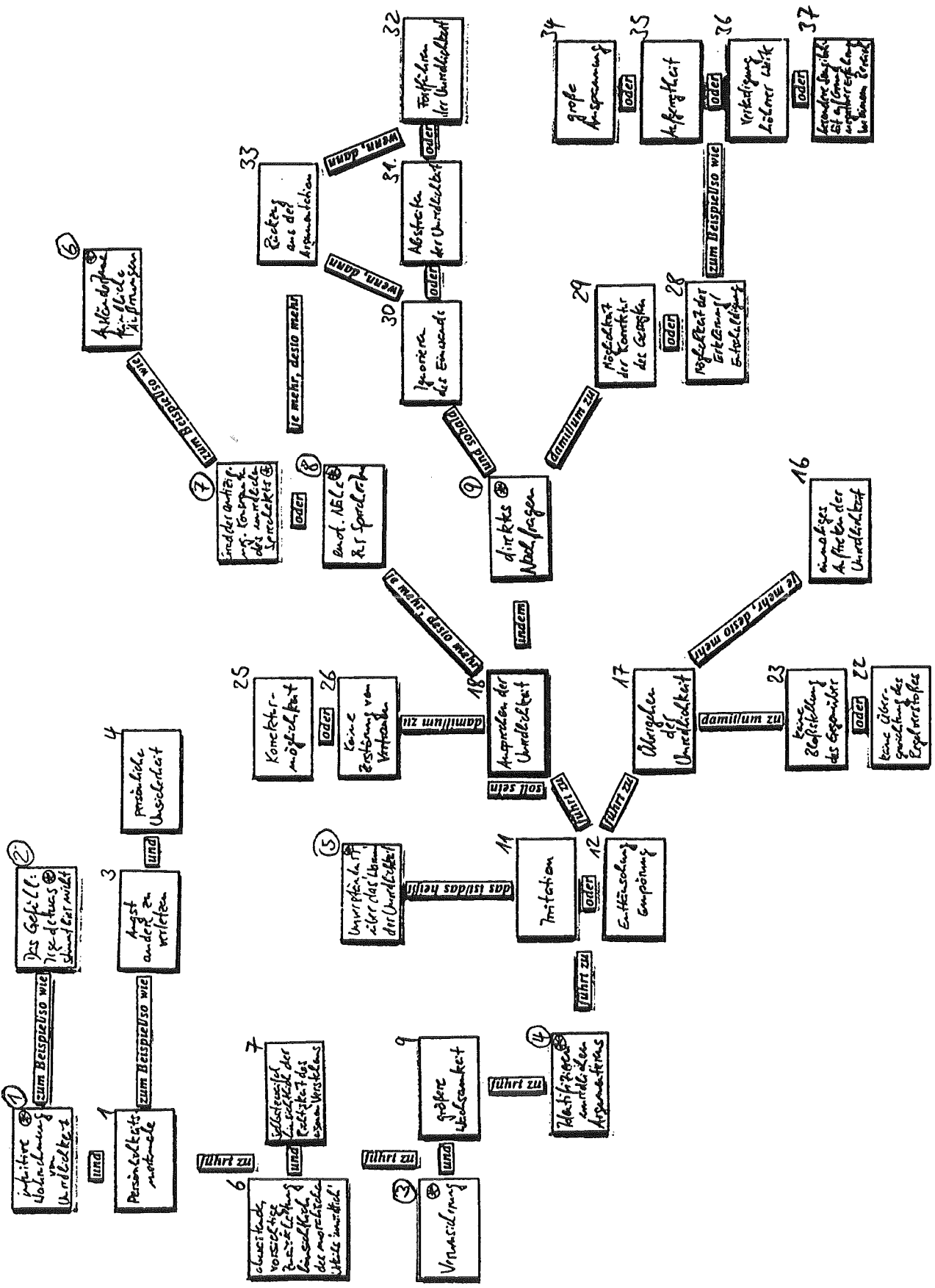
133
Erlernen
ergonomischer
Unredlichkeit



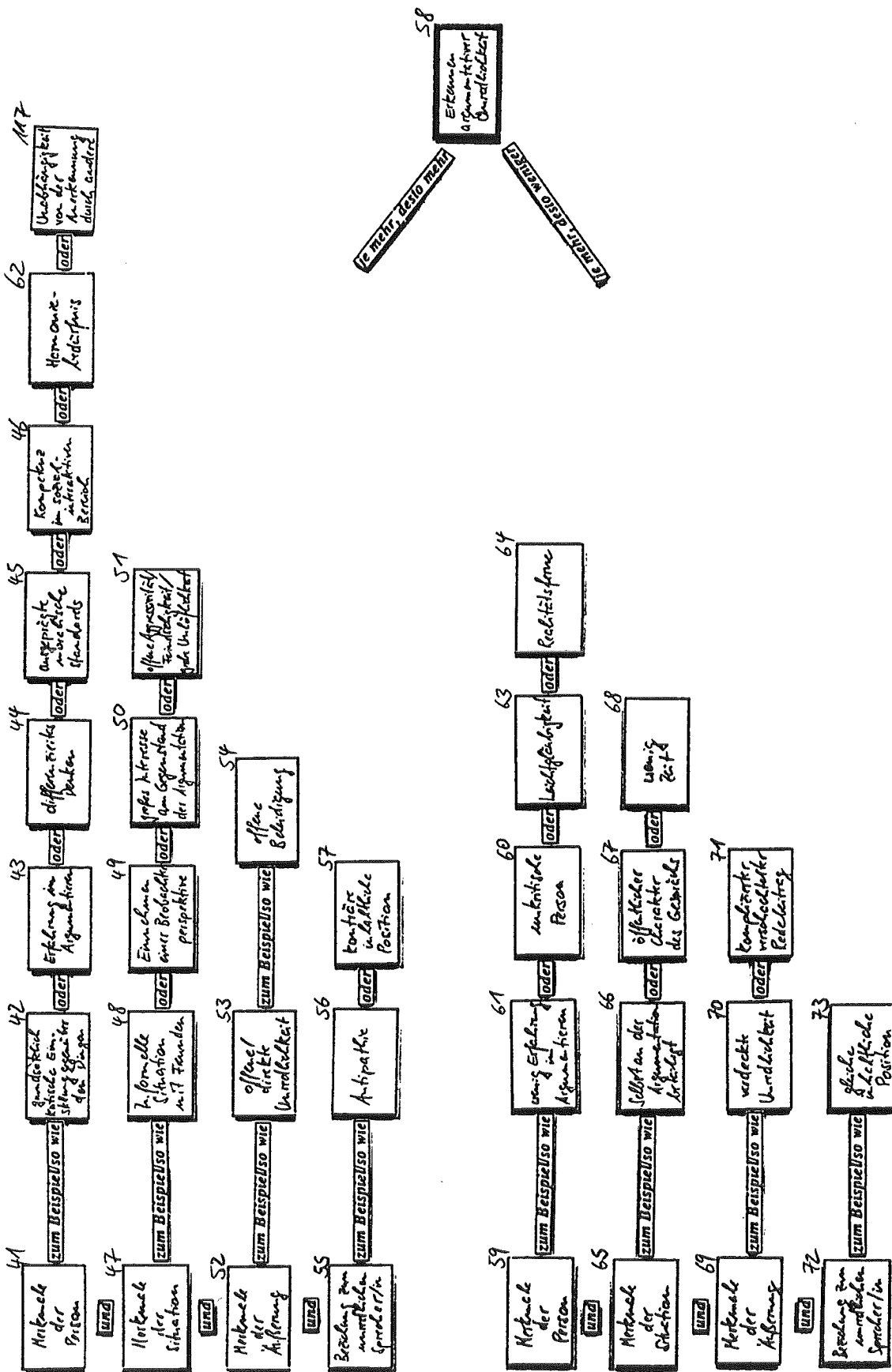


32	
MA, F, 22J.	
A2	-

32	MA, 9, 22f.
81	⑨



33	
MA, ♀, 27	
B2	-



117
 Unabhängigkeit
 von der
 Anerkennung
 durch andere

62
 Harmonie-
 Indizien

46
 komplexe
 in sozial.
 interaktiven
 Bereich

45
 ausgewählte
 soziale
 Standards

44
 diffon. ericht.
 Partner

43
 Erfahrung im
 Argumentieren

42
 sozial. bed.
 Interesse am
 Gegenstand
 der Arg.

41
 Merkmale
 der Person

51
 offene Aggressivität/
 Feindschaft/
 große Unhöflichkeit

50
 soz. Interesse
 am Gegenstand
 der Argumentation

49
 Einkommen
 einer Berufsaktivität
 perspektive

48
 formale
 Situation
 mit Partner

47
 Merkmale
 der Situation

54
 offene Sachbeziehung

53
 offene direkte
 Unredlichkeit

52
 Merkmale
 der Äußerung

51
 Merkmale
 der Situation

57
 kontinier.
 in der Position

56
 Antipathie

55
 Beobachtung am
 natürlichen
 Sprecher/in

58
 Erkennen
 Argumentativer
 Unredlichkeit

je mehr, desto mehr

je weniger, desto weniger

64
 Realitätsform

63
 Lesefähigkeit

60
 antipathische
 Person

61
 wenig Erfahrung
 & in
 Argumentieren

59
 Merkmale
 der Person

68
 wenig
 Zeit

67
 offener
 Charakter
 des Gesprächs

66
 Selbst an der
 Argumentation
 beteiligt

65
 Merkmale
 der Situation

71
 komplexer,
 mehrschichtiger
 Redefortschritt

70
 verdeckte
 Unredlichkeit

69
 Merkmale
 der Äußerung

73
 gleichzeitige
 & leaktische
 Position

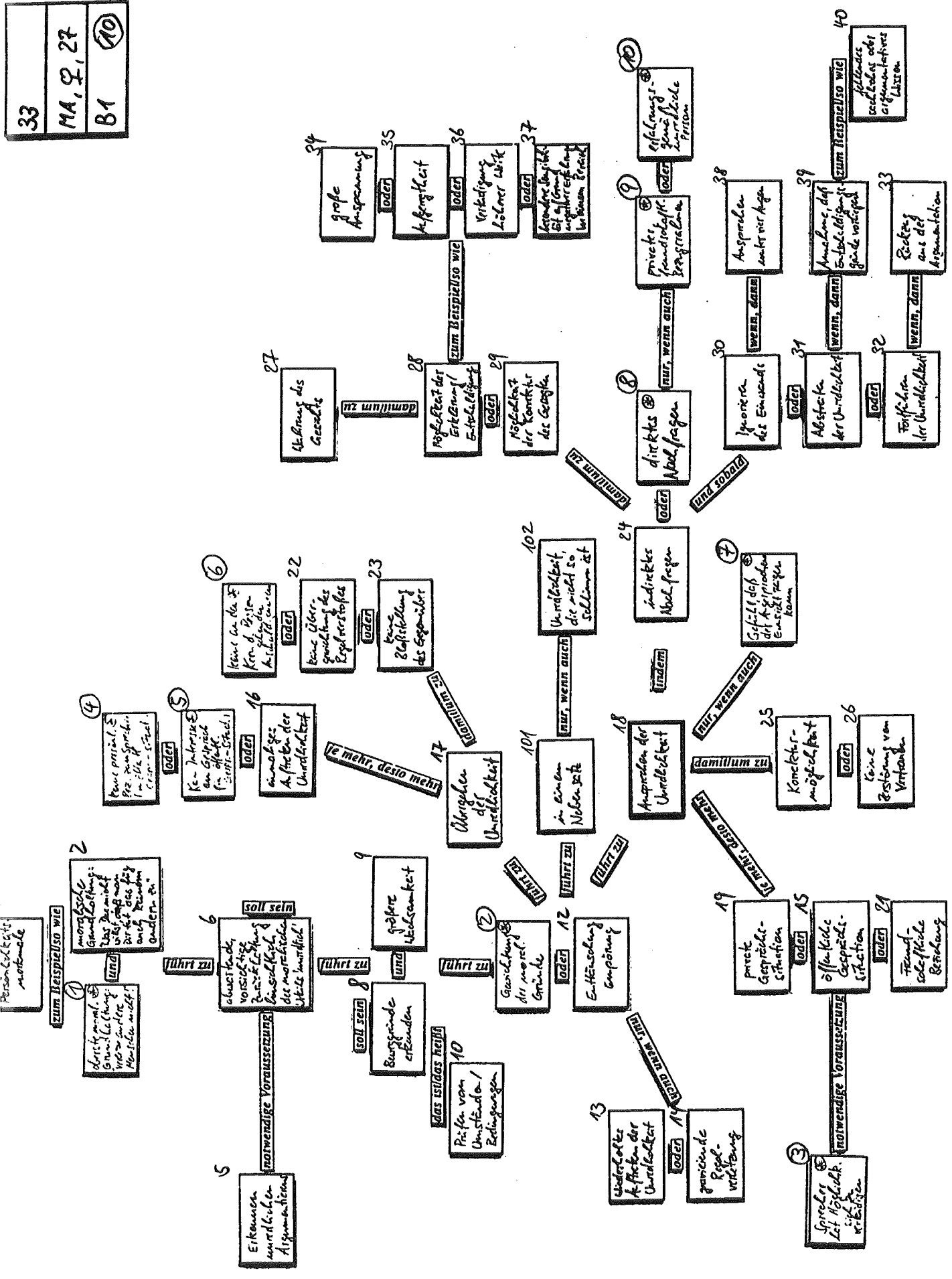
72
 Beobachtung am
 natürlichen
 Sprecher/in

33

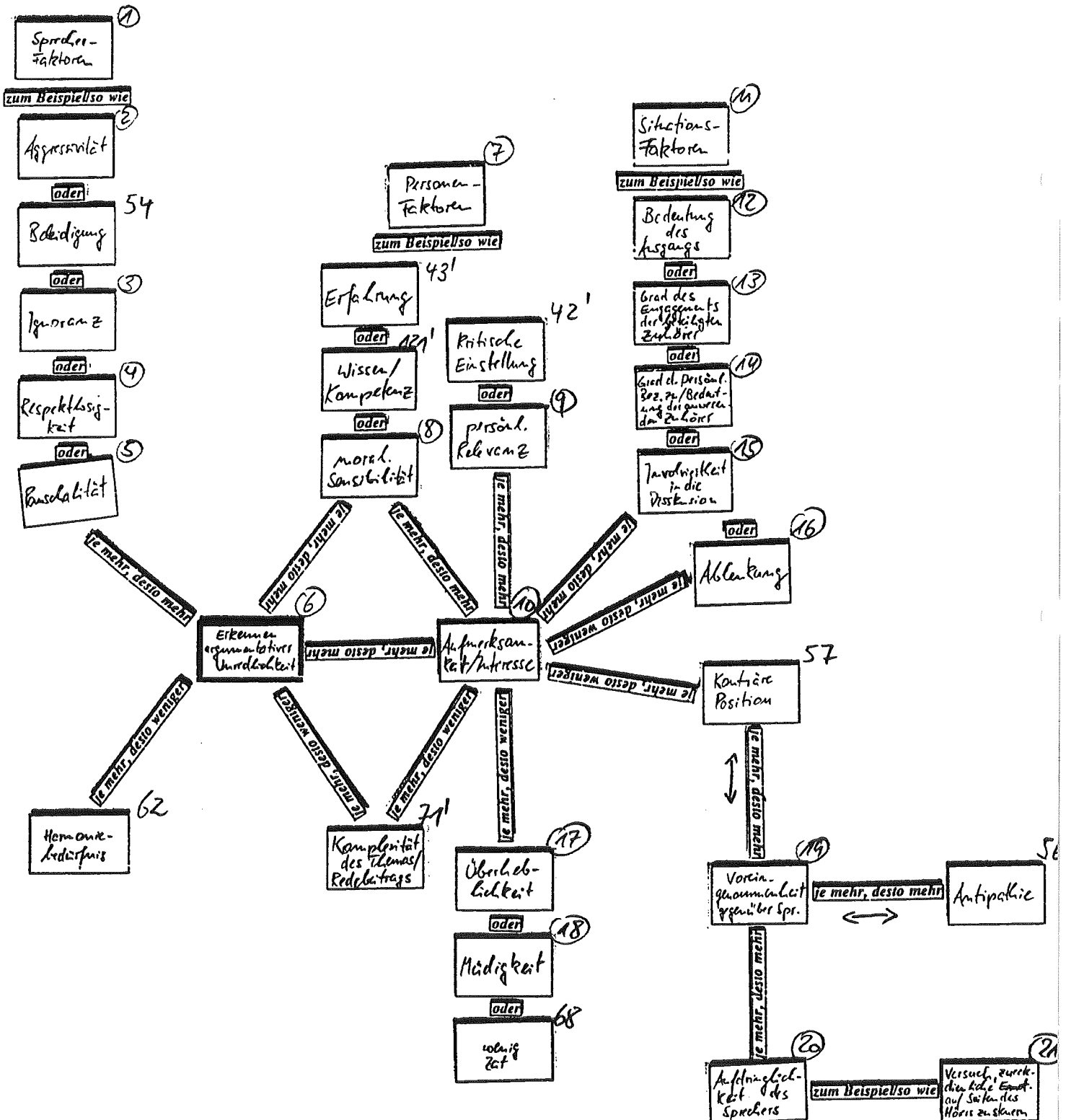
MA, 2, 27

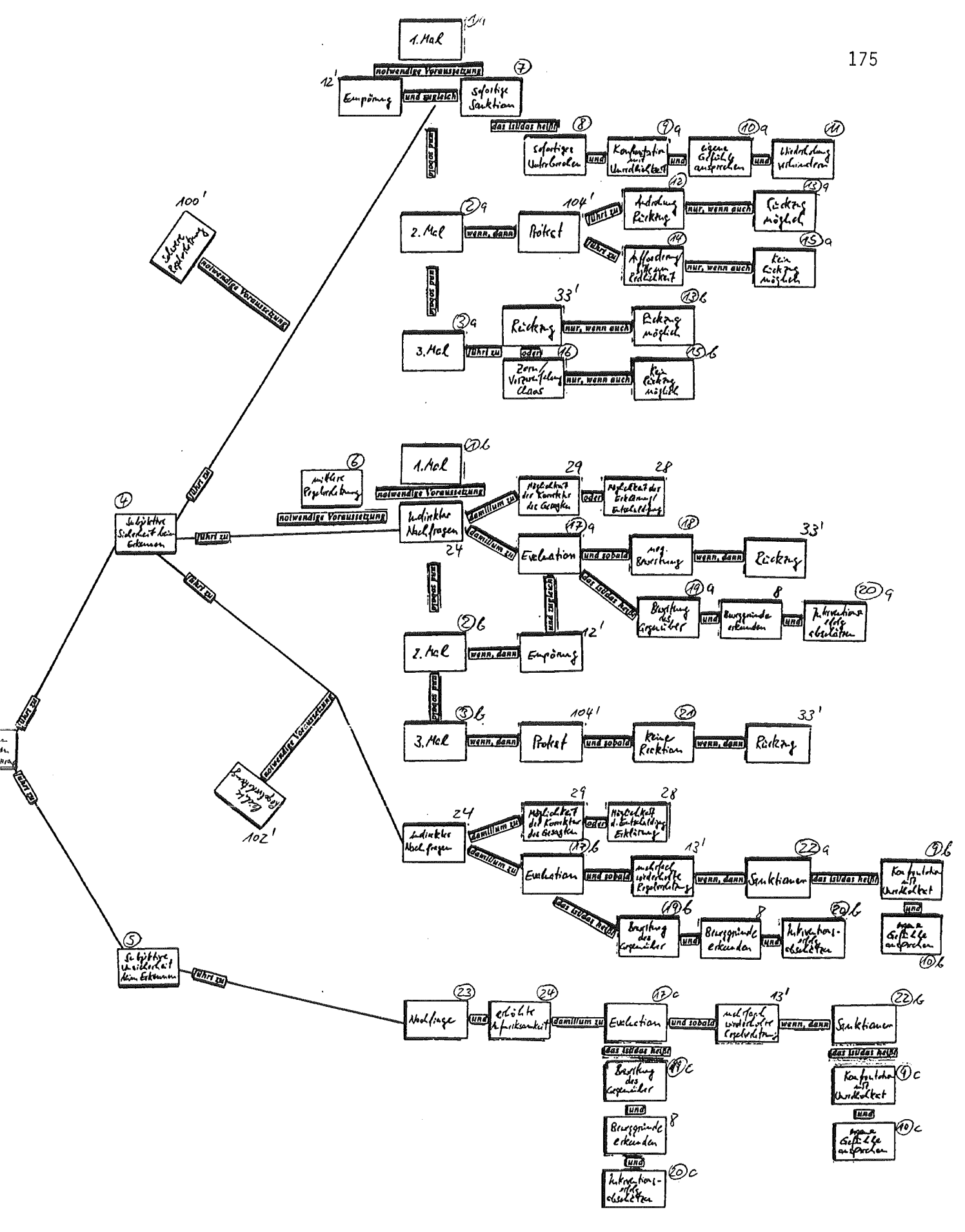
B1 (10)

33
MA, 2, 27
B1 (10)



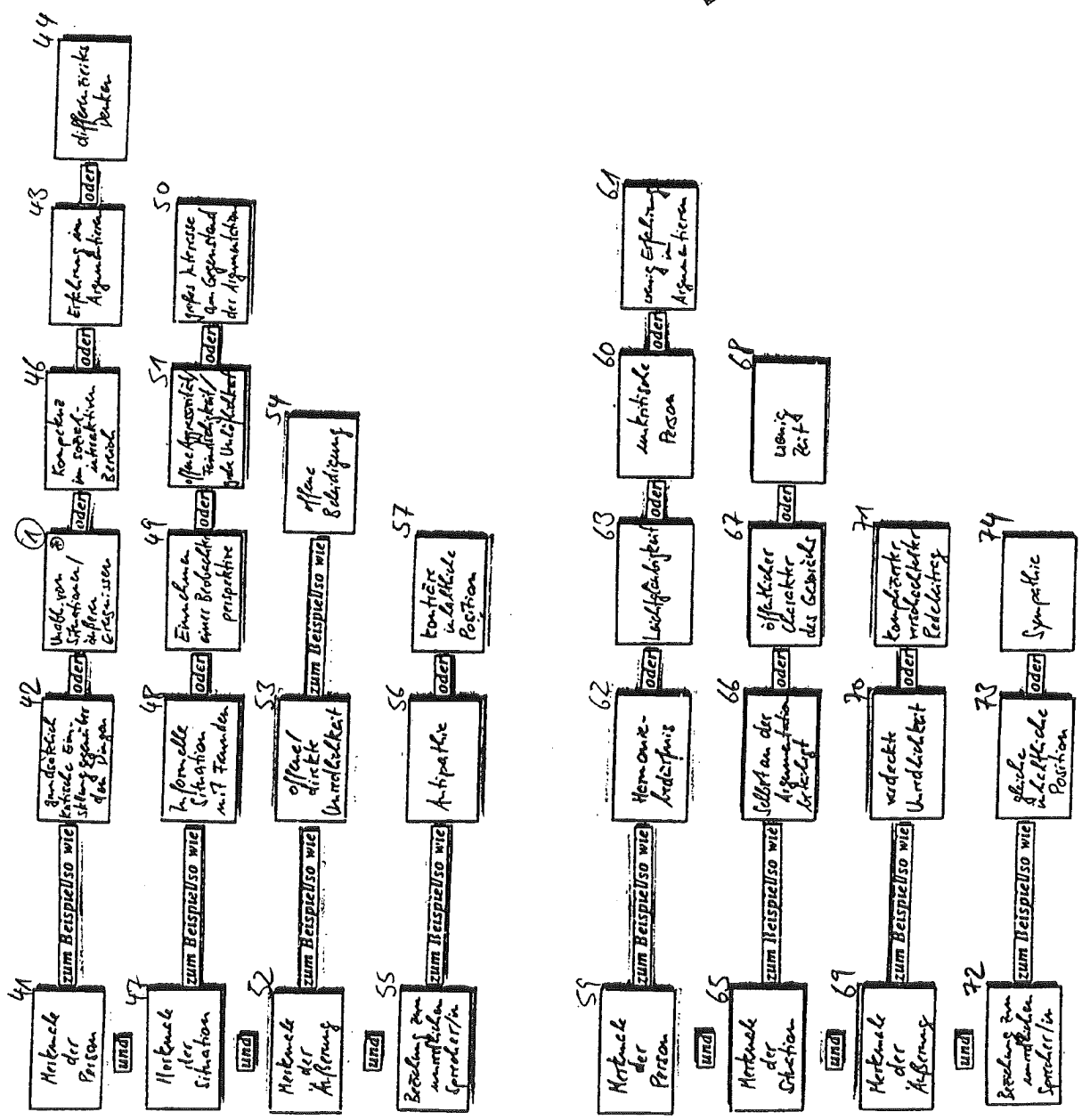
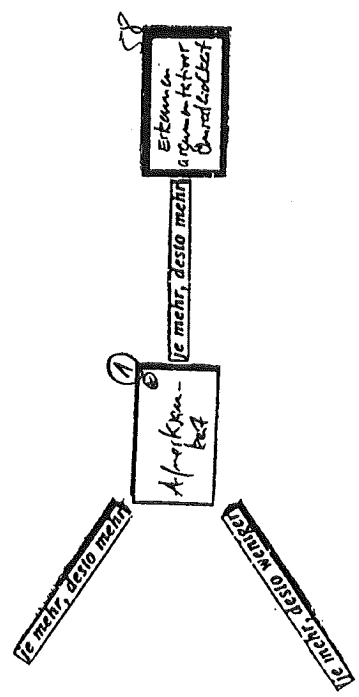
34
MA, ♂, 24 J.
? 2 (30)





34
 MA, 08 248
 M (24)

35
MA, 9, 22
82 (2)



41 Merkmale der Person
 und
 47 Merkmale der Situation
 und
 52 Merkmale der Äußerung
 und
 55 Beschreibung zum unmittelbaren Sprecher/in

zum Beispiel so wie
 42 zum Beispiel so wie
 48 zum Beispiel so wie
 53 offene/direkte Unredlichkeit
 zum Beispiel so wie

56 Antipathie
 oder
 57 kontextuelle Position
 oder
 62 Homonie/Indizien
 oder
 63 Hörbarkeit
 oder
 64 Leichtgläubigkeit
 oder
 60 unehrliche Person
 oder
 61 wenig Erfahrung

67 offener Charakter des Gebirde
 oder
 68 wenig Zeit
 oder
 70 verdeckte Unredlichkeit
 oder
 71 komplexer/verdeckter Gehalt
 oder
 73 gleiche/ungleiche Position
 oder
 74 sympathie

44 differenzierte Punkte
 46 Kompetenz im sozial-interaktiven Bereich
 49 Einnehmen einer Beobachterperspektive
 50 großes Interesse am Gegenstand der Argumentation
 51 offene Aggressivität/Unredlichkeit/hohe Unredlichkeit
 54 offene Behauptung

43 Erfahrung im Argumentieren
 45 offene Aggressivität/Unredlichkeit/hohe Unredlichkeit
 46 Kompetenz im sozial-interaktiven Bereich
 49 Einnehmen einer Beobachterperspektive
 50 großes Interesse am Gegenstand der Argumentation
 51 offene Aggressivität/Unredlichkeit/hohe Unredlichkeit
 54 offene Behauptung

43 Erfahrung im Argumentieren
 45 offene Aggressivität/Unredlichkeit/hohe Unredlichkeit
 46 Kompetenz im sozial-interaktiven Bereich
 49 Einnehmen einer Beobachterperspektive
 50 großes Interesse am Gegenstand der Argumentation
 51 offene Aggressivität/Unredlichkeit/hohe Unredlichkeit
 54 offene Behauptung

43 Erfahrung im Argumentieren
 45 offene Aggressivität/Unredlichkeit/hohe Unredlichkeit
 46 Kompetenz im sozial-interaktiven Bereich
 49 Einnehmen einer Beobachterperspektive
 50 großes Interesse am Gegenstand der Argumentation
 51 offene Aggressivität/Unredlichkeit/hohe Unredlichkeit
 54 offene Behauptung





Verzeichnis der Arbeiten
aus dem Sonderforschungsbereich 245
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 Wie-Schemata. 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 I: 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 Urteileffekte 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.
- Nr. 32 Dietrich, R., Egel, H., Maier-Schicht, B. & Neubauer, M.: ORACLE und die Analyse des Äußerungsaufbaus. Februar 1991.
- Nr. 33 Nüse, R., Groeben, N. & Gauler, E.: Argumentationsintegrität (V): Diagnose argumentativer Unintegrität – (Wechsel-)wirkungen von Komponenten subjektiver Werturteile über argumentative Sprechhandlungen. März 1991.
- Nr. 34 Christmann, U. & Groeben, N.: Argumentationsintegrität (VI): Subjektive Theorien über Argumentieren und Argumentationsintegrität – Erhebungsverfahren, inhaltsanalytische und heuristische Ergebnisse. März 1991.
- Nr. 35 Graf, R., Dittrich, S., Kilian, E. & Herrmann, Th.: Lokalisationssequenzen: Sprecherziele, Partnermerkmale und Objektkonstellationen (Teil II). Drei Erkundungsexperimente. März 1991.
- Nr. 36 Hofer, M., Pikowsky, B., & Fleischmann, Th.: Jugendliche unterschiedlichen Alters im argumentativen Konfliktgespräch mit ihrer Mutter. März 1991.
- Nr. 37 Herrmann, Th., Graf, R. & Helmecke, E.: „Rechts“ und „Links“ unter variablen Betrachtungswinkeln: Nicht-Shepard'sche Rotationen. April 1991.
- Nr. 38 Herrmann, Th. & Grabowski, J.: Mündlichkeit, Schriftlichkeit und die nicht-terminalen Prozeßstufen der Sprachproduktion. Februar 1992.
- Nr. 39 Thimm, C. & Kruse, L.: Dominanz, Macht und Status als Elemente sprachlicher Interaktion. Mai 1991.
- Nr. 40 Thimm, C. & Kruse, L.: Sprachliche Effekte von Partnerhypothesen in dyadischen Situationen. September 1993.
- Nr. 41 Thimm, C., Könnecke, R., Schwarz, S. & Kruse, L.: Status und sprachliches Handeln. In Druck.
- Nr. 42 Funk-Müldner, K., Dorn-Mahler, H. & Winterhoff-Spurk, P.: Nonverbales Verhalten beim Auffordern – ein Rollenspielexperiment. Dezember 1991.
- Nr. 43 Dorn-Mahler, H., Funk-Müldner, K. & Winterhoff-Spurk, P.: AUFF_{KO} – Ein inhaltsanalytisches Kodiersystem zur Analyse von komplexen Aufforderungen. Oktober 1991.
- Nr. 44 Herrmann, Th.: Sprachproduktion und erschwerte Wortfindung. Mai 1992.

- Nr. 45 Grabowski, J., Herrmann, Th. & Weiß, P.: Wenn „vor“ gleich „hinter“ ist – zur multiplen Determination des Verstehens von Richtungspräpositionen. Juni 1992.
- Nr. 46 Barattelli, St., Koelbing, H.G. & Kohlmann, U.: Ein Klassifikationssystem für komplexe Objektreferenzen. September 1992.
- Nr. 47 Haury, Ch., Engelbert, H. M., Graf, R. & Herrmann, Th.: Lokalisationssequenzen auf der Basis von Karten- und Straßenwissen: Erste Erprobung einer Experimentalanordnung. August 1992.
- Nr. 48 Schreier, M. & Czermel, J.: Argumentationsintegrität (VII): Wie stabil sind die Standards der Argumentationsintegrität ? August 1992.
- Nr. 49 Engelbert, H. M., Herrmann, Th. & Haury, Ch.: Ankereffekte bei der sprachlichen Linearisierung. Oktober 1992.
- Nr. 50 Spranz-Fogasy, Th.: Bezugspunkte der Kontextualisierung sprachlicher Ausdrücke in Interaktionen. Ein Konzept zur analytischen Konstitution von Schlüsselwörtern. November 1992.
- Nr. 51 Kiefer, M., Barattelli, St. & Mangold-Allwinn, R.: Kognition und Kommunikation: Ein integrativer Ansatz zur multiplen Determination der lexikalischen Spezifität der Objektklassenbezeichnung. Februar 1993.
- Nr. 52 Spranz-Fogasy, Th.: Beteiligungsrollen und interaktive Bedeutungskonstitution. Februar 1993.
- Nr. 53 Schreier, M. & Groeben, N.: Argumentationsintegrität (VIII): Zur psychologischen Realität des subjektiven Wertkonzepts. Eine experimentelle Überprüfung für die 11 Standards integeren Argumentierens. Dezember 1992.
- Nr. 54 Sommer, C. M., Freitag, B. & Graumann, C. F.: Aggressive Interaction in Perspectival Discourse. März 1993.
- Nr. 55 Huerkamp, M., Jockisch, H., Wagner, F. & Graumann, C. F.: Facetten expliziter sprachlicher Diskriminierung: Untersuchungen von Ausländer-Diskriminierungen anhand einer deutschen und einer ausländischen Stichprobe. Februar 1993.
- Nr. 56 Rummer, R., Grabowski, J., Hauschildt, A. & Vorweg, C.: Reden über Ereignisse: Der Einfluß von Sprecherzielen, sozialer Nähe und Institutionalisiertheitsgrad auf Sprachproduktionsprozesse. April 1993.
- Nr. 57 Blickle, G.: Argumentationsintegrität (IX): Personale Antezedensbedingungen der Diagnose argumentativer Unintegrität. Juli 1993.
- Nr. 58 Herrmann, Th., Buhl, H.M., Schweizer, K. & Janzen, G.: Zur repräsentationalen Basis des Ankereffekts. Kognitionspsychologische Untersuchungen zur sprachlichen Linearisierung. September 1993.
- Nr. 59 Carroll, M.: Keeping spatial concepts on track in text production. A comparative analysis of the use of the concept path in descriptions and instructions in German. Oktober 1993.

- Nr. 60 Speck, A.: Instruieren im Dialog. Oktober 1993.
- Nr. 61 Herrmann, Th. & Grabowski, J.: Das Merkmalsproblem und das Identitätsproblem in der Theorie dualer, multimodaler und flexibler Repräsentationen von Konzepten und Wörtern (DMF-Theorie). November 1993.
- Nr. 62 Rummer, R., Grabowski, J. & Vorweg, C.: Zur situationsspezifischen Flexibilität zentraler Voreinstellungen bei ereignisbezogenen Sprachproduktionsprozessen. November 1993.
- Nr. 63 Christmann, U. & Groeben, N.: Argumentationsintegrität (X): Realisierung argumentativer Redlichkeit und Reaktionen auf Unredlichkeit. November 1993.
- Nr. 64 Christmann, U. & Groeben, N.: Argumentationsintegrität (XI): Retrognostische Überprüfung der Handlungsleitung subjektiver Theorien über Argumentationsintegrität bei Kommunalpolitikern/innen. November 1993.
- Nr. 65 Schreier, M.: Argumentationsintegrität (XII): Sprachliche Manifestationsformen argumentativer Unintegrität in Konfliktgesprächen. Dezember 1993.
- Nr. 66 Christmann, U., Groeben, N. & Küppers, A.: Argumentationsintegrität (XIII): Subjektive Theorien über Erkennen und Ansprechen von Unintegritäten im Argumentationsverlauf. Dezember 1993.

