Universität Münster

DEMOKRATIE STÄRKEN BILDUNG GESTALTEN

SoSe 2026 TAGE der Lehrkräftebildung

Argumentieren in Rede und Gespräch: Argumentationskompetenz stärken

Demokratie gestalten

Ein Beitrag des Faches Germanistik

Kooperation ist und bleibt das Ziel aller Bemühungen, Vermittlungen, Einflussnahmen… Konfrontation ist ein Teil der Wirklichkeit, der nicht geleugnet oder weggewünscht werden kann.
(Alexander Mühlen 2016, 21)

Es geht darum, sich menschen- und freiheitsrechtlich zu positionieren, menschenfeindliche Positionen mit einer eindeutigen Haltung zu konfrontieren und für eine offene Gesellschaft zu streiten.
(Timo Reinfrank, Amadeu-Antonio-Stiftung)

Die Theorie der Beredsamkeit ist das korrespondierende Gegenstück zur Dialektik; denn beide beschäftigen sich mit Gegenständen solcher Art, deren Erkenntnis auf eine gewisse Weise allen und nicht einer speziellen Wissenschaft gemeinsam ist. Daher haben auch alle auf irgendeine Weise Anteil an beiden (Disziplinen)., denn alle bemühen sich bis zu einem gewissen Grade, ein Argument zu prüfen bzw. zu stützen sowie sich zu verteidigen oder anzuklagen. Nun tut die Mehrheit dies entweder planlos oder mit einer auf der geistigen Konstitution beruhenden Gewohnheit. Da es aber auf beide Weisen möglich ist, so ist klar, dass es auch möglich sein muss, dies zu methodisieren; denn man kann die Ursache untersuchen, weshalb die einen Erfolg erzielen aufgrund der Gewohnheit, die andern durch Zufall; alle möchten aber wohl zugeben, dass etwas Derartiges bereits Aufgabe einer Theorie ist.

Aristoteles, Rhetorik, aus dem 1. Kapitel

Argumentationstypen

Zwingen: Verwendung von Gewalt oder Zwang, basierend auf Macht oder Autorität

Manipulieren: Einsatz emotionaler oder irreführender Taktiken, subtile Beeinflussung, oft mit verborgenen Motiven

Überreden: Nutzung von Emotionen, Druck oder rhetorischen Techniken, Ziel ist es, die andere Person zu beeinflussen, ohne notwendigerweise echte Überzeugung zu schaffen

Überzeugen: Verwendung von Logik, Fakten und Vernunft, Streben nach echtem Verständnis und Akzeptanz durch rationale Argumentation

Koordinations-Modus	Kooperations-Modus	Konfrontations-Modus
Sachebene: Begrenzung auf sachliche Absprachen und Koordinierungen	**Sachebene:** problemlösungsorientiert gemeinsame Interessen herausstellend Sachlichkeitsgebot Nachvollziehbare Argumente Erzeugen von Transparenz im Hinblick auf eigene Interessen	**Sachebene:** Positionierung Das Strittige sichtbar machen Darstellung und Gegenüberstellung von Sichtweisen Sachlichkeitsgebot Nachvollziehbare Argumente
Beziehungsebene: Distanziert-freundlich Minimale Aufrechterhaltung der Beziehung	**Beziehungsebene:** Fähigkeit zu Herstellung symmetrischer partnerschaftlicher Beziehungen, soziale Nähe wertschätzend und partnerschaftlich Bemühen um Verstehen des Anderen	**Beziehungsebene:** wertschätzend und konfrontativ (Streitpartner) Empathie schwierig/ unwahrscheinlich

Modi des Umgangs miteinander

Kooperation geteilte Grundhaltung (zumindest Schnittmengen) Voraussetzung: gemeinsames Interesse gewisse Übereinstimmung der Interessen, Einnehmen der Partnerperspektive; Bestreben zumindest partiellen Konsens zu erzielen	**Koordination** Beschränkung auf konventionelle Umgangs- und Kommunikationsregeln
Kampf Gegnerschaft Sieger-Verlierer-Schema Zerstörung des Gegners Gewalteinsatz	**Konfrontation** unterschiedliche Grundhaltung/Prämissen ungewissen – unmöglich: gemeinsames Ziel/Interesse gewisse Übereinstimmung der Ziele/ Interessen, v.a. in Problemsituationen Bestreben zumindest partiellen Konsens zu erzielen

Argumentieren
[argumɛnˈtiːrən] Verb

Die Argumentation ist eine komplexe sprachliche Handlung, die durch begründete Rede überzeugen, d.h. beim Hörer oder Publikum freiwillige Einstellungsveränderungen bewirken will. Sprecher und Hörer, (…) sind immer schon Teil einer politischen Gemeinschaft, für deren Mitglieder eine bestimmte Menge von Vorstellungen, Annahmen und Meinungen gemeinsam ist. Jede Argumentation weist notwendig eine aporetische Grundstruktur auf, insofern sie einen Konsens intendiert, ihr aber ein momentaner Dissens (oder zumindest ein Sich-noch-nicht-Entschieden-Haben vorausgeht.

Historisches Wörterbuch der Rhetorik, Bd. 1, Tübingen 1092, 914

Toulmin Modell

Datum (D)
- Fakten
- Beweise
- Grundlage

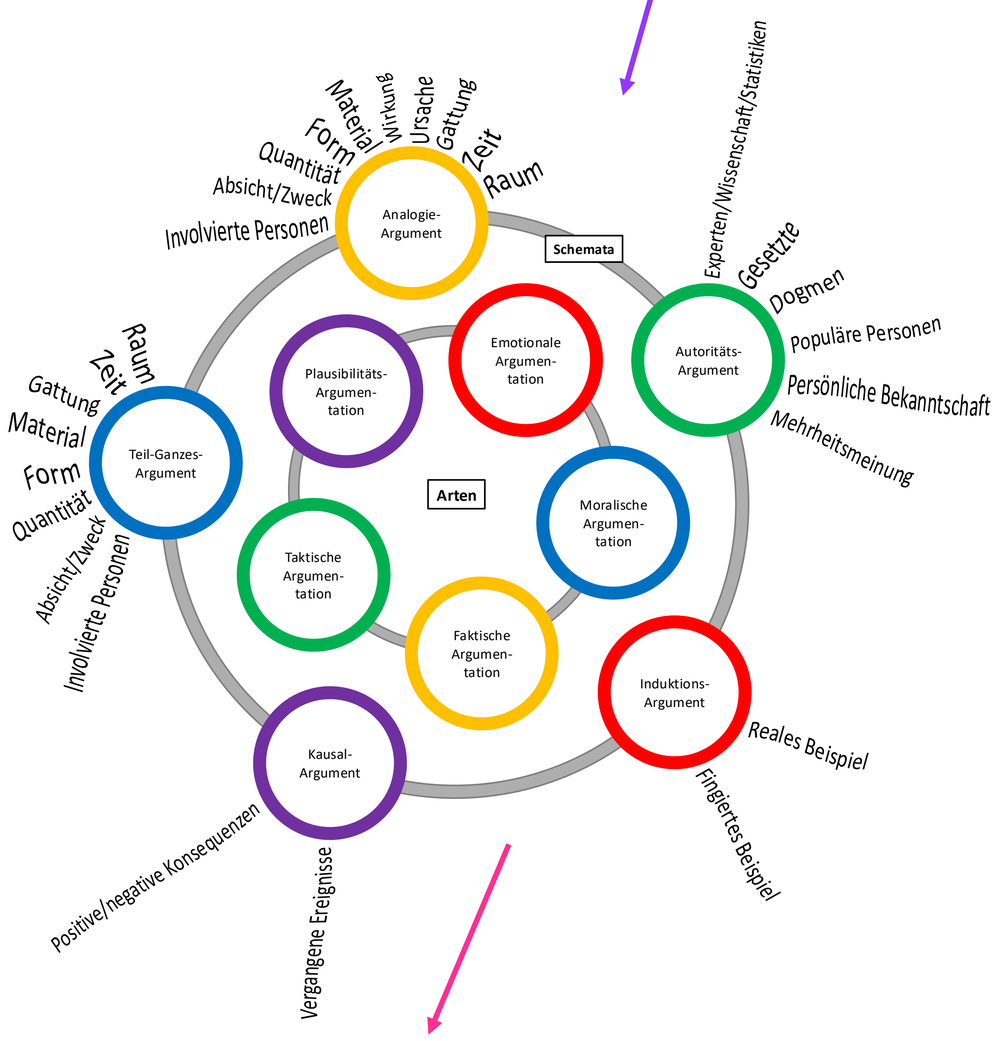
Modaloperator (Q)
Gibt die Wahrscheinlichkeit und Stärke der Konklusion an.

Ausnahmebedingung (R)
Gegenargumente, Einschränkungen der Behauptung

Konklusion (C)
- Behauptung
- Ziel
- Ergebnis

Schlussregel (W)
Logische Brücke, Verbindung zwischen Datum und Konklusion

Stütze (B)
- Absicherung
- Belege
- Feldabhängigkeit der Schlussregel



Die Wirkmächtigkeit populistischer Argumente

symmetrisch — komplementär — **asymmetrisch** (Vorteile gewinnen aus Kosten des anderen)

Dimensionen von Machtmissbrauch in populistischen Äußerungen

Soziale Handlungsmacht:
Aufbau von vermeintlichen Autoritäten
Mehrheitsmeinung
Diskreditierung der anderen
Meinung als minderwertig

Wissensmacht:
Vermeintliche Fakten
Behauptungen

Emotionale Macht:
Beleidigungen
Selbst-Viktimisierung
Schüren von Ängsten

Rhetorisches Ziel: Aufdecken des Machtmissbrauchs und Wiederherstellung von Machtbalance

Populistisches Denken

Die da oben:
- Eliten
- Medien
- Politik

Wir — Bedrohung / Angst — **Die Anderen**

Die da draußen
- Die, die zu uns wollen
- Alle, die uns brdrohen

Die da unten:
- Drückeberger
- Drogensüchtige
- Arbeitsscheue
- Flüchtlinge, die hier leben
- Ausländer

Fünfsatz

Anlass:
Das Bad wurde jetzt schon 3 Wochen nicht geputzt.
(Datum)

WG-Inspektion — Schimmelgefahr — Pizza danach
Argumente
(Stützung)

Zielsatz:
Deshalb putze bitte heute Abend das Bad!
(Conclusio)

Planen

Sprechen

Partnerzentriertes Argumentieren

Wissens- und Erfahrungsbereiche des Partners zu **durchschauen**

Argumente passend **wählen**

Eigene angemessene Argumentation **anwenden**

Ziel: Handlungen und Einstellungen des Argumentationspartners sollen verändert werden

- Einstellungen des Partners
- Gefühlsebene des Partners
- Welche Grundsätze sind für den Partner relevant?
- Gemeinsame Voraussetzung schaffen

- Situations- und adressatengerechte Argumente wählen
- Positive Beziehungsgestaltung – und Stimmung
- An Denk- und Handlungsmuster des Partners orientieren

- Welche Art von Argumenten sind zielführend?
- Fakten
- Abmachungen
- Gemeinsame Erfahrungen
- Normen und Wertvorstellungen

Die Visualisierungen basieren u.a. auf:
Gil, A. Wie man wirklich überzeugt. Einführung in eine werteorientierte Rhetorik, St. Ingbert 2013
Hannken-Illjes, K., Argumentation, Tübingen 2018, 19ff.
Toulmin, S., Der Gebrauch von Argumenten, Kronberg/Ts. 1975
Hermann, M. u.a., Schlüsselkompetenz Argumentation, Paderborn 2011
Grießbach, T./Lepschy, A., Rhetorik der Rede. Ein Lehr- und Arbeitsbuch, 2. A. Tübingen 2023, 80ff.
Wagner, R., Mündliche Kommunikation in der Schule, Paderborn 2006, 207ff.
Ötsch, W./Horaczek, N., Populismus für Anfänger, 2. A. Frankfurt a.M. 2017
Kirchner, A., Populismus, in: Historisches Wörterbuch der Rhetorik Bd. 10, 933-946
Lepschy, A., Kann man populistischer Argumentation mit kooperativer Rhetorik begegnen?, in: Pabst-Weinschenk, M. (Hrsg.), Kooperative Rhetorik, Baltmannsweiler 2019, 29-48

wissen.leben

Dr. Annette Lepschy

Germanistisches Institut

CfR Centrum für Rhetorik Kommunikation und Theaterpraxis